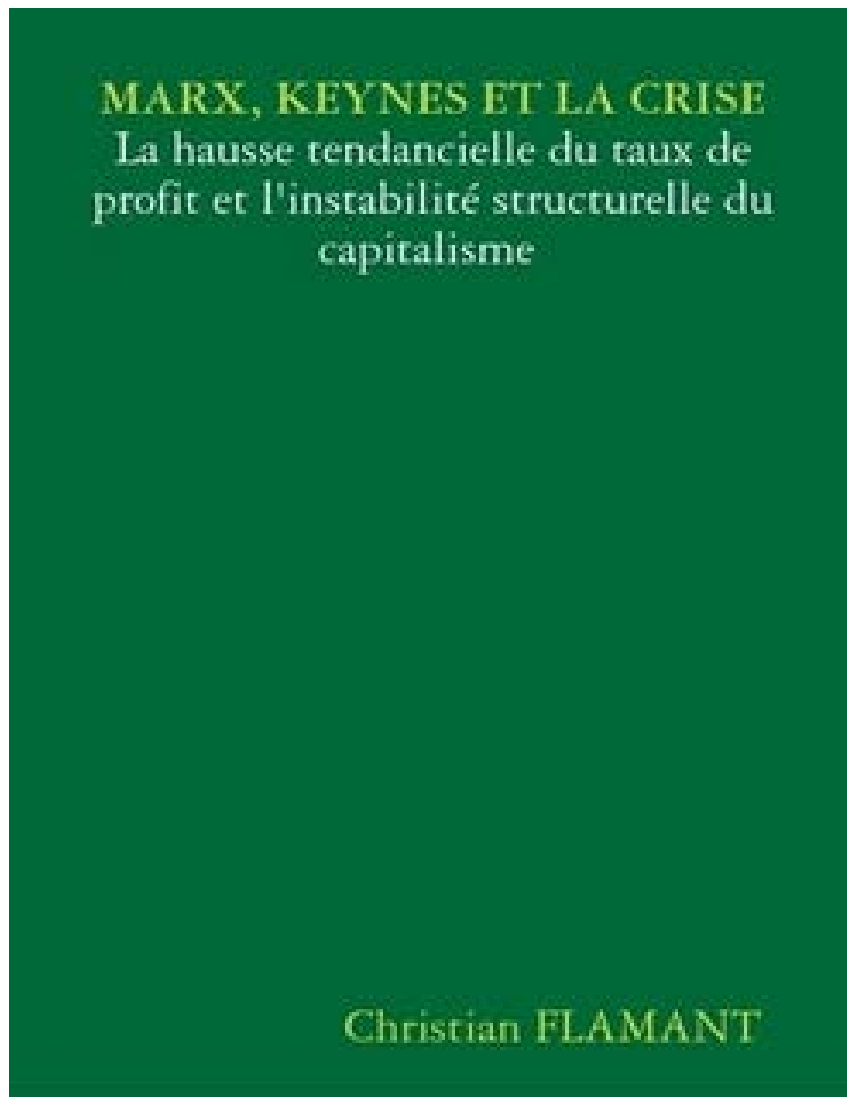


MARX, KEYNES ET LA CRISE

**LA HAUSSE TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT
ET L'INSTABILITE STRUCTURELLE DU CAPITALISME**



CHRISTIAN FLAMANT

2014

« Rien ne se crée, ni dans les opérations de l'art, ni dans celles de la nature, et l'on peut poser en principe que, dans toute opération, il y a une égale quantité de matière avant et après l'opération ; que la qualité et la quantité des principes est la même, et qu'il n'y a que des changements, des modifications ».

Antoine Lavoisier

Table des matières

Introduction.....	11
PREMIERE PARTIE – MODELE SIMPLIFIE ET HAUSSE TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT.....	19
Chapitre 1 - La loi de la baisse tendancielle du taux de profit chez Marx.....	21
1. Quelques rappels sur la loi de la baisse tendancielle du taux de profit.....	21
2. Les fondements de la critique.....	22
Chapitre 2 - Le modèle élémentaire et la formulation du taux de profit.....	23
1. Les hypothèses du modèle : la reproduction simple.....	23
2. La reproduction simple avec transmission de valeur du capital fixe.....	26
2.1. Une première interprétation de la transmission de valeur du capital fixe.....	26
2.2. Une deuxième interprétation de la transmission de valeur du capital fixe.....	28
3. La reproduction simple sans transmission de valeur du capital fixe.....	30
3.1. La réalisation du produit de la section II.....	30
3.2. La réalisation du produit de la section I.....	31
3.3. Quelques grandeurs caractéristiques dans le cadre du modèle simplifié.....	38
3.3.1. Le prix du produit global.....	38
3.3.2. Le ratio profits/prix du travail.....	39
3.3.3. Le taux d'investissement I/Y et la part des profits dans le produit Π / Y	40
Chapitre 3 - Quelques conséquences théoriques et pratiques de l'absence de transmission de valeur du capital fixe.....	43
1. Le mode de détermination et la signification des prix.....	43
2. Le mode de formation des profits.....	44
3. La distinction entre biens intermédiaires, biens finaux et capital fixe.....	45
4. Le traitement ambigu du capital fixe dans la comptabilité nationale.....	46
5. Une conséquence du rejet de la transmission de valeur du capital fixe.....	47
6. La mesure du stock de capital fixe.....	48
Chapitre 4 – Le taux de profit moyen et les taux de profit sectoriels.....	51
1. La composition organique du capital.....	51
1.1. La composition organique du capital en termes de valeurs.....	52
1.2. La composition organique du capital en termes de prix.....	53
2. Le taux de profit global.....	53
3. Le taux de profit dans la section II.....	54
4. Le taux de profit dans la section I.....	55
5. L'égalisation des taux de profit moyens en valeur et en prix.....	56
Chapitre 5 – Les principaux enseignements du modèle simplifié.....	59
1. Système des valeurs et système des prix.....	59
2. Le double régime de fixation des taux de profit.....	60
3. L'égalisation des taux de profit et la reproduction du système.....	60
4. Une reproduction problématique facteur d'instabilité structurelle.....	61
4.1. La multiplicité des taux de profit.....	62
4.2. La difficulté de la mesure des taux de profit	63

4.3. Un indicateur alternatif : le ratio profits/salaires ou le taux de plus-value.....	64
4.4. Les difficultés de la reproduction du système.....	65
4.4.1. La reproduction dans la section II.....	65
4.4.2. La reproduction dans la section I.....	66
Chapitre 6 – L'évolution du taux de profit sur la base du modèle simplifié.....	69
1. L'évolution du taux de profit et la proportion de Marx.....	69
2. La représentation graphique de la fonction r en termes de valeurs.....	71
3. Un exemple numérique correspondant au modèle simplifié.....	73
4. Evolution du taux de profit et instabilité structurelle du capitalisme.....	74
DEUXIEME PARTIE – CONSOMMATION DES CAPITALISTES ET BAISS	
TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT.....	77
Chapitre 7 – Un modèle plus complexe avec consommation des capitalistes.....	79
1. Les principales variables du modèle.....	79
2. L'évolution du taux de profit dans le cadre de la formulation de Marx.....	83
3. La représentation graphique de l'évolution du taux de profit en termes de valeurs.....	84
4. Un exemple numérique pour le modèle avec consommation des capitalistes.....	85
5. Quelques enseignement préliminaires quant à l'évolution du taux de profit en fonction de la composition organique.....	87
Chapitre 8 – La réalisation du produit dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes.....	89
1. Les principales caractéristiques de la réalisation.....	89
1.1. La réalisation des biens de consommation produits par la section II.....	89
1.2. La réalisation du capital fixe produit par la section I.....	90
1.2.1. Le capital fixe réalisé dans la vente à la section II.....	90
1.2.2. Le capital fixe réalisé au sein de la section I.....	92
2. Quelques grandeurs caractéristiques dans le cadre de ce modèle.....	93
2.1. Le prix du capital fixe.....	93
2.2. Le prix du produit global.....	94
2.3. Le montant des salaires dans la section I.....	94
2.4. Le montant des profits.....	94
2.5. Le rapport profits/salaires.....	95
2.6. La composition organique du capital.....	96
2.7. La consommation des capitalistes de la section I.....	96
3. La cohérence du modèle est bien assurée.....	97
Chapitre 9 – L'évolution du taux de profit et de la part des profits dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes.....	99
1. Les taux de profit en termes de prix.....	99
2.1. Le taux de profit dans la section I.....	99
2.2. Le taux de profit dans la section II.....	99
2.3. Le taux de profit global.....	100
2. L'évolution du taux de profit en termes de prix.....	101
3. L'intérêt de la définition courante du taux de profit.....	104
4. L'évolution du taux de profit sur la base de sa définition courante.....	106
4.1. Dans le cadre du modèle simplifié.....	106
4.2. Dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes.....	106

4.3. Une représentation graphique de l'évolution de ce taux de profit.....	109
5. L'évolution de la part des profits dans le produit.....	113
5.1. La part des profits dans le produit de la section I.....	114
5.2. La part des profits dans le produit de la section II.....	116
5.3. La part des profits dans le produit global π	117
Chapitre 10 – Quelques éléments de prise en compte de la reproduction élargie.....	119
1. Définitions.....	119
2. Un exemple numérique, sans consommation des capitalistes.....	120
3. Un deuxième exemple, avec consommation des capitalistes.....	123
4. L'influence de la durée de vie du capital fixe.....	126
5. La réalisation du produit dans le cadre de la reproduction élargie avec consommation des capitalistes.....	127
TROISIEME PARTIE – LES PROLONGEMENTS THEORIQUES DE L'ANALYSE : UNE CONCEPTION RENOUVELEE DE LA VALEUR, DES PRIX ET DE LA PRODUCTION	129
Chapitre 11 – Les prolongements théoriques du modèle avec consommation des capitalistes.....	131
1. Retour sur le lien entre système des valeurs et système des prix.....	131
2. Le conflit entre capitalistes pour la répartition de la plus-value.....	131
3. La différenciation des taux de profit est inévitable.....	132
4. La reproduction du système est problématique.....	133
5. La loi de la baisse tendancielle du taux de profit.....	134
Chapitre 12 – Retour sur les bases conceptuelles de l'analyse.....	137
1. Un peu d'épistémologie.....	137
2. La théorie de la valeur travail et les erreurs de Marx.....	138
2.1. Une première erreur : la transmission de la valeur du capital fixe.....	138
2.2. Une deuxième erreur : la valeur comme relation d'équivalence de l'échange.....	138
2.3. Une troisième erreur : la monnaie comme marchandise.....	139
2.4. Une quatrième erreur : la dimension commune des valeurs et des prix.....	139
3. Valeurs et prix monétaires.....	139
3.1. La circularité de la théorie néo-classique.....	139
3.2. Le primat de la production et la nécessité de la monnaie.....	140
3.3. Marchandises et travail abstrait.....	140
3.4. La valeur comme dimension des marchandises.....	141
3.5. Les valeurs comme résultat d'une opération de mesure.....	142
3.6. Le salaire monétaire comme instrument de mesure.....	143
4. La transformation des valeurs en prix monétaires.....	144
4.1. Valeurs et prix appartiennent à deux espaces différents.....	144
4.2. Une confusion à supprimer entre capital fixe et capital circulant.....	145
4.3. Valeurs, prix et étalon invariable.....	146
Chapitre 13 – Le statut de la théorie néo-cambridgienne des prix de production.....	151
1. Salaire et taux de profit dans le système de Sraffa.....	151
2. La rente dans le système de Sraffa.....	153
3. La production jointe.....	154
4. Le capital fixe.....	155

5. Conclusions sur le système de Sraffa et la marchandise étalon.....	157
Chapitre 14 – L’architecture d’un système cohérent de valeurs et de prix.....	159
1. La présentation du système.....	159
2. La détermination des valeurs et des prix.....	161
2.1. La détermination des valeurs.....	161
2.2. La formulation retenue pour le taux de profit.....	163
2.3. La détermination des prix.....	167
3. Le statut de la rente.....	169
3.1. Nature de la rente, rente différentielle et rente absolue.....	169
3.2. La rente différentielle de type II chez SRAFFA et MARX.....	175
3.3. Les effets de la rente sur le système des prix et la répartition.....	178
4. Le système des prix et la nature des prix.....	182
Chapitre 15 – La conception de la production comme transformation.....	185
1. La production comme processus circulaire: une conception erronée.....	185
2. Une conception alternative : la production comme transformation.....	187
QUATRIEME PARTIE – LA CRISE DE LONG TERME DU SYSTEME CAPITALISTE DANS LES PAYS DEVELOPPES.....	189
Chapitre 16 - Les éléments constitutifs de la crise du capitalisme depuis 1974.....	191
1. La baisse de plus de deux points du taux de croissance.....	191
2. La forte montée du chômage.....	192
3. La croissance nettement ralentie de la productivité du travail.....	193
4. La baisse des taux d’investissement, sauf aux Etats-Unis.....	194
5. La hausse très ralentie du salaire réel.....	195
6. La baisse de la part des salaires et la hausse de la part des profit.....	196
7. La hausse tendancielle du taux de profit.....	199
8. L’accroissement généralisé des inégalités.....	201
Chapitre 17 - Comprendre la crise de long terme du système capitaliste : les prodromes de la crise.....	203
1. Rappel méthodologique.....	203
2. Le premier choc pétrolier a modifié le montant et la répartition de la plus-value à l’échelle mondiale.....	205
2.1. La hausse du taux et du montant de la plus-value.....	205
2.2. La redistribution de la plus-value vers les pays pétroliers.....	207
2.3. La baisse de l’accumulation du capital dans les pays capitalistes.....	208
3. Le schématisme de l’explication marxiste traditionnelle de la crise.....	209
Chapitre 18 – La crise du capitalisme néo-libéral, de 1980 à 2007.....	211
1. Un deuxième choc pétrolier aux conséquences très différentes du premier.....	211
2. L’essor colossal des investissements directs à l’étranger.....	213
3. La désindustrialisation des pays capitalistes les plus développés.....	217
4. La hausse du taux de profit.....	218
5. La hausse de la consommation des capitalistes.....	221
5.1. Une tentative de chiffrage sur la période 1971-2007.....	221
5.2. Le poids croissant de la consommation des biens de luxe.....	226
6. L’écart profits-investissements domestiques et son explication.....	229

Conclusions – L’échec de la régulation néo-libérale du capitalisme.....	231
NOTES.....	243
ANNEXES.....	247
BIBLIOGRAPHIE.....	255

INTRODUCTION

Après un début de carrière universitaire et une thèse d'économie purement théorique et essentiellement critique des théories de la valeur, du capital et de la répartition, les idées de base qui sont à l'origine de cet ouvrage avaient commencé à être développées par l'auteur dès la fin des années 1970. Elles avaient même fait l'objet à l'époque d'un projet d'article, qui avait toutefois besoin d'être retravaillé en vue d'une publication éventuelle. Mais à la suite d'une réorientation professionnelle vers une carrière consacrée à la pratique du financement du développement, et donc d'un changement complet de préoccupations, ce ne fut pas le cas. Le projet d'article resta donc dans les cartons.

La fin de cette carrière, après plus de trente ans passés pour une grande part sur le terrain, a toutefois fait resurgir l'intérêt de se pencher à nouveau sur les questions qui avaient été abordées dans ce projet d'article. C'est que la fin des années 1970, à partir du premier choc pétrolier (fin 1973 - début 1974), avait été marquée par ce que l'on avait appelé à l'époque la stagflation, et par la montée du chômage dans la plupart des pays industrialisés. La thématique de la crise du capitalisme était donc déjà présente à l'époque, et les économistes marxistes l'expliquaient en ayant recours à la théorie de la baisse tendancielle du taux de profit¹. Pour la quasi-totalité des économistes qui se réclament du marxisme, cette loi caractérise en effet, à titre essentiel, le fonctionnement contradictoire du capitalisme. Il n'y avait donc guère d'explications marxistes de cette crise qui n'y fassent appel pour rendre compte des caractéristiques de la crise.

Or cette fameuse loi de la baisse tendancielle du taux de profit avait toujours paru difficile à comprendre et mal justifiée théoriquement et empiriquement à l'auteur de ces lignes. En effet, si c'est bien la suraccumulation du capital qui est censée causer la baisse du taux de profit, et dès lors que le capital ainsi accumulé est issu du réinvestissement de la plus-value, alors la suraccumulation ne peut avoir lieu que si la plus-value et le taux de plus-value augmentent, ce qui semble aller intuitivement dans le sens d'une hausse, et non d'une baisse, du taux de profit. La plus-value, le taux de plus-value et le capital accumulé ne peuvent donc pas, en tout état de cause, être considérées comme des variables indépendantes.

La loi de la baisse tendancielle du taux de profit semblait donc au premier abord contre-intuitive et logiquement mal fondée, mais pour aller plus loin, et chercher à comprendre ce qu'il en était réellement de l'évolution conjointe du taux de plus-value, situé au numérateur de l'expression donnant chez MARX le taux de profit, et de la composition organique du capital, située au dénominateur de la même formule, il fallait faire le lien entre la plus-value et son investissement sous forme de capital. Il fallait donc se préoccuper de ce que MARX appelle la réalisation du produit, qui permet en particulier la réalisation de la plus-value sous forme de profit, et l'investissement du profit en question sous forme de capital additionnel.

Pour examiner cette question, le projet d'article évoqué supra avait développé un petit modèle en situation de reproduction simple, modèle d'autant plus simplifié qu'il reposait entre autres sur l'hypothèse que les capitalistes ne consommaient pas. Sur cette base, le modèle permettait cependant d'aboutir à la conclusion que la loi de la baisse tendancielle du taux de profit était fausse et que l'augmentation de la composition organique du capital découlant de la suraccumulation débouchait bien en fait sur une hausse du taux de profit. Ce résultat était ensuite

généralisé un peu hâtivement au cas d'un modèle plus complexe prenant en compte la consommation des capitalistes.

Ce qui a conduit à remettre l'ouvrage sur le métier, c'est que depuis 2008, avec la fin de « la grande modération », l'éclatement de la crise financière internationale et une nouvelle montée du chômage, au moins dans la plupart des pays les plus développés, les interrogations sur la crise du capitalisme sont réapparues. Certes l'on ne trouve plus guère d'économistes marxistes pour invoquer la loi de la baisse tendancielle du taux de profit afin d'expliquer cette crise. Mais la conviction de l'auteur est que la crise liée à la désindustrialisation et à la montée du chômage a commencé bien avant la crise financière récente, en fait dès 1974, et lui reste sous-jacente. Pour aller au-delà des aspects purement financiers de la crise, il reste donc pertinent de se demander quelle est la véritable évolution du taux de profit, si tant est que cette variable reste centrale dans le système capitaliste, et si une meilleure compréhension de cette évolution, en liaison avec les autres variables-clés du système, ne pourrait pas apporter quelques lumières sur certains aspects de la situation actuelle, au moins en ce qui concerne l'économie réelle.

C'est la réponse positive à cette question qui constitue l'objet de cet ouvrage, dans lequel il sera démontré d'abord dans une première partie que dans le cadre des hypothèses de MARX et d'un modèle simplifié excluant la consommation des capitalistes, la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit est erronée. Il sera toutefois démontré ensuite, dans une deuxième partie, que la prise en compte de la consommation des capitalistes peut déboucher aussi sur une loi inverse de hausse tendancielle du taux de profit, mais en s'en tenant à la définition marxiste du taux de profit, et seulement pour de faibles niveaux de cette consommation. Il sera démontré enfin qu'en retenant la définition habituelle du taux de profit, et quel que soit le niveau de consommation des capitalistes, la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit est toujours vérifiée, mais qu'assez paradoxalement cette baisse est parfaitement compatible avec la hausse de la part des profits dans le produit. Les résultats ainsi obtenus quant à l'évolution du taux de profit et des profits, plus précis quant aux hypothèses qui les sous-tendent, ont un pouvoir explicatif beaucoup plus fort quant à l'évolution de l'économie réelle des pays capitalistes les plus développés au cours des quarante dernières années.

Les deux premières parties de l'ouvrage, purement théoriques, sont donc consacrées à un examen critique de la loi de la baisse tendancielle du taux de profit. La troisième partie revient sur les bases conceptuelles de l'analyse, et sur les conséquences qu'on peut en tirer au passage quant à la pertinence de la théorie néo-cambridgienne des prix de production. Elle propose les premiers éléments d'un système cohérent de valeurs et de prix, ce qui conduit à réfuter la conception de la production comme processus circulaire, au profit d'une conception de la production comme transformation. Enfin une quatrième et dernière partie confronte ces bases théoriques à la réalité de la crise de longue période du capitalisme développé. Elle montre que le cadre théorique développé en corrigeant un certain nombre d'erreurs conceptuelles de MARX fournit de bons instruments d'analyse pour rendre compte de la crise actuelle dans les pays les plus développés. Il apporte des éléments permettant une meilleure compréhension de bon nombre des aspects de cette crise, et notamment de la hausse tendancielle du taux de profit (au lieu de sa baisse), qui caractérise la période commencée depuis une trentaine d'années.

Cet ouvrage commence ainsi par rappeler brièvement comment est établie la loi de la baisse tendancielle du taux de profit et par énoncer les fondements de sa critique, et en particulier le lien

entre plus-value et accumulation du capital. Un modèle simplifié, en situation de reproduction simple et sans consommation des capitalistes, est alors construit. La réalisation du produit dans le cadre de ce modèle conduit à s'interroger sur la pertinence de l'hypothèse faite par l'immense majorité des économistes, mais aussi par MARX, suivant laquelle le capital fixe transmet nécessairement sa valeur au produit. En testant cette hypothèse, la démonstration est apportée que pour des raisons de cohérence logique, le capital fixe ne peut en aucun cas transmettre sa valeur au produit.

Comme ce résultat, dont il est rappelé au passage qu'il correspond à la position de KEYNES, n'est pas sans conséquences théoriques sérieuses, celles-ci sont examinées ensuite. Ce sont notamment les concepts de biens intermédiaires et de biens finaux qui doivent être redéfinis, ainsi bien entendu que la nature du capital fixe, qui ne peut être qu'un bien final, et non un bien intermédiaire. Ceci fait apparaître au passage l'ambiguïté du traitement du capital fixe dans la comptabilité nationale.

Dans un second temps, le modèle permet de calculer les taux de profit découlant de la réalisation du produit en situation de reproduction simple, aussi bien dans la section produisant des biens de consommation que dans celle produisant le capital fixe, et donc également au niveau global. Mais alors que MARX s'en tenait à une définition du taux de profit en tant que ratio en termes de valeurs, le modèle permet de constater que la réalisation du produit et des profits introduit forcément une différence de nature entre les valeurs, définies au niveau de la production, et les prix, définis au niveau de la réalisation, c'est-à-dire de l'échange effectif des marchandises, et qui doivent nécessairement assurer la reproduction du système. Ceci implique de définir et de calculer également le taux de profit en termes de prix.

Le modèle permet de comprendre ensuite que l'égalisation des taux de profit entre les deux sections de la production, de même que l'égalisation du taux de profit défini en termes de valeurs et de celui défini en termes de prix, ne correspondent qu'à un cas très particulier, qui implique que soit vérifiée une proportion spécifique (appelée proportion de MARX) entre le taux de plus-value et la répartition du capital fixe entre ces deux sections. Contrairement à la conception dominante, suivant laquelle le fonctionnement d'une économie de marché assure au moins tendanciellement l'égalisation des taux de profit, l'idée qui se dégage du fonctionnement de ce modèle est qu'au contraire la reproduction du système suppose dans le cas général (c'est-à-dire lorsque la proportion de MARX n'est pas vérifiée) des taux de profit différenciés.

Les principaux enseignements que l'on peut tirer de cette analyse sont ensuite passés en revue. Tout d'abord, il apparaît que le système des valeurs et celui des prix ne relèvent pas de la même logique. Le premier reflète les conditions de la production, alors que le second intègre de plus les caractéristiques de la répartition propres au système capitaliste. C'est pourquoi le taux de profit défini comme le fait MARX en termes de valeurs diffère forcément du taux de profit défini en termes de prix. Par ailleurs le régime de fixation du taux de profit n'est pas le même dans le secteur des biens de consommation et dans celui des biens de production. C'est en effet dans la section II produisant les biens de consommation que se détermine le taux de plus-value, dont découle directement le taux de profit dans cette section. En revanche dans la section I, produisant le capital fixe, le taux de profit résulte de la répartition entre les capitalistes d'un montant de plus-value prédéterminé. L'égalisation des taux de profit ne va donc pas de soi, et sa poursuite peut s'opposer à la reproduction du système.

Le modèle simplifié permet enfin de valider l'intuition de départ, en montrant que l'augmentation de la composition organique du capital implique nécessairement la hausse du taux de profit, et que la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit est donc erronée, au moins dans le cadre restreint des hypothèses retenues. C'est au contraire dans ce cadre une loi de la hausse tendancielle du taux de profit qui est théoriquement fondée.

Le résultat obtenu peut dépendre cependant de l'hypothèse restrictive de l'absence de consommation des capitalistes, et c'est pourquoi un modèle plus complexe, qui intègre cette consommation, est développé ensuite, dans une deuxième partie. Le taux de profit y est d'abord défini dans le cadre de la formulation de MARX, c'est-à-dire purement en termes de valeurs. Sur cette base, le modèle permet de constater que la hausse de la composition organique du capital ne débouche plus systématiquement sur la baisse tendancielle du taux de profit, et que cette évolution dépend du sens d'une relation entre la consommation de capitalistes et la durée de vie moyenne du capital fixe.

Le passage à la réalisation du produit et à la définition du profit en termes de prix aboutit d'ailleurs à un résultat identique. Le modèle plus complexe montre en effet que la hausse de la composition organique du capital n'implique la hausse du taux de profit que dans le cas particulier où la consommation des capitalistes est relativement faible en proportion de la consommation totale. Ce modèle permet aussi de mettre en lumière le lien entre le système des valeurs et le système des prix, le premier étant sous-jacent au second, et de souligner l'importance du paramètre trop souvent négligé que constitue la consommation des capitalistes. Il débouche ainsi sur l'idée qu'au-delà de la nécessité de l'accumulation du capital, la consommation est le but ultime des capitalistes. Il montre aussi que la répartition de la plus-value entre les capitalistes, dont dépendent les taux de profit effectifs, est forcément conflictuelle, et débouche nécessairement sur la différenciation des taux de profit. L'égalisation des taux de profit est donc un mythe, d'où il résulte que la reproduction du système ne peut être que problématique, puisque rien ne permet de garantir que les taux de profit effectifs soient justement ceux qui assurent cette reproduction harmonieuse.

Enfin la deuxième partie de l'ouvrage se termine par un examen rapide, et forcément insuffisant à ce stade, de la reproduction élargie. Compte tenu de la complexité du modèle qu'il aurait fallu développer pour l'appréhender de façon précise, la question est essentiellement abordée à travers des exemples numériques. Ceux-ci confirment certes, en l'absence de consommation des capitalistes, la hausse tendancielle du taux de profit en liaison avec celle de la composition organique. Mais une fois introduite la consommation des capitalistes ils confirment également la complexité des phénomènes en cause, en faisant apparaître dans un tel contexte une évolution sinusoïdale (non monotone) du taux de profit, qui peut déboucher sur une hausse de ce dernier malgré la hausse de la composition organique. La reproduction élargie reste donc à modéliser.

La troisième partie de l'ouvrage vise à explorer les prolongements de l'analyse conduite au moyen du modèle développé tout au long des deux premières parties. Elle commence par revenir de façon plus précise sur les bases conceptuelles de cette analyse, qui n'avaient été jusqu'alors qu'esquissées. C'est en premier lieu la théorie de la valeur-travail de MARX qui est soumise à la critique, en raison des erreurs conceptuelles commises par MARX. La transmission de la valeur du capital fixe au produit est une première erreur, qui rejallit sur la définition même de la valeur

d'une marchandise. Mais il est démontré que l'erreur la plus importante se situe en amont, et consiste à penser l'échange comme relation d'équivalence directement entre marchandises, et non pas comme échange entre marchandise et monnaie, la monnaie elle-même étant conçue par MARX comme une marchandise. Ce faisant MARX s'interdit de restreindre le champ de pertinence de la valeur-travail au seul niveau où elle fait réellement sens, celui de la production, où la seule caractéristique commune aux marchandises est effectivement d'avoir toutes été produites par du travail salarié.

Par ailleurs, si MARX pense bien le travail abstrait comme du travail salarié, il en a une conception substantialiste, dans laquelle la valeur se définit en termes de travail incorporé. C'est pourquoi il ne comprend pas que le travail n'est qu'une interaction, et non pas une substance, ni que la seule dimension commune aux différents travaux, qui permet de les penser comme homogènes, est leur durée, et donc que la valeur en tant que temps de travail a par le fait même la dimension d'un temps. En revanche la relation d'équivalence que constitue l'échange entre marchandises et monnaie, et qui définit les prix comme prix monétaires, suppose la médiation du salaire monétaire : outre qu'il définit le travail comme travail salarié, c'est la seule variable du système qui a par définition la double dimension de la monnaie et d'un temps. La nécessité de construire une opération de mesure à ce niveau implique que les prix soient des nombres sans dimension : les prix comme les quantités de monnaie correspondantes sont par conséquent des scalaires, qui appartiennent à un champ scalaire, et non pas au champ des valeurs. Il en résulte que valeurs et prix appartiennent à deux espaces de dimension différentes, et ne peuvent pas de ce fait être comparés.

C'est sur cette base, qui renouvelle la problématique de la transformation des valeurs en prix, qu'est examiné ensuite le statut de la théorie des prix de production de Sraffa, dans la mesure où un certain nombre d'économistes la considèrent à tort comme la solution au problème marxiste de cette transformation. Cet examen met en lumière différents problèmes liés à l'impossibilité de penser de façon non contradictoire la variation de la répartition entre salaires et profit, dès lors que le système n'offre aucun moyen de penser la réalisation de façon à ce qu'elle soit reliée à la répartition du produit. Ces contradictions sont exacerbées lorsque sont introduits la rente et le capital fixe et conduisent à invalider le système des prix de production de SRAFFA.

L'ouvrage se poursuit par la présentation de l'architecture d'un système cohérent de valeurs et de prix, en reprenant de façon critique certains éléments d'un système exposé en son temps par PASINETTI. Le passage des valeurs aux prix est lié à l'introduction du salaire monétaire et du paramètre exogène que constitue la consommation des capitalistes. La connaissance de ces paramètres est en effet le préalable à la détermination du taux de plus-value et des taux de profit. Le système de prix issu de cette démarche permet alors de revenir sur le statut de la rente, qui apparaît comme bien différent de ce qu'il est dans le système de SRAFFA. Il en découle en effet que la rente est un revenu de transfert, de même nature que le profit, car issu comme lui de la redistribution de la plus-value, que ce soit entre les propriétaires de moyens de production produits (le capital fixe) dans le cas du profit, ou non produits, dans le cas de la rente. Ceci permet aussi d'éclairer d'un jour nouveau la distinction entre rente différentielle et rente absolue.

Tout ce qui précède conduit à revenir sur la notion même de production, en expliquant pour quelles raisons la conception de la production comme processus circulaire, mise en avant par SRAFFA, est en fait erronée et doit par conséquent être abandonnée. A l'inverse, la production

ne peut être conçue que comme un processus de transformations successives qui va des matières premières aux produits finis. Ces transformations s'effectuent à travers une série d'interactions avec le travail. C'est ce qui donne leur valeur aux marchandises, dès lors qu'il s'agit de travail salarié, et donc sa valeur au produit. Dans ce cadre le capital fixe doit être perçu comme un catalyseur, qui intervient en faisant varier la productivité physique du travail. Un corollaire de cette conception est d'invalider également la notion de surplus, qui repose en fait sur une confusion entre biens intermédiaires et biens finaux

Enfin la quatrième et dernière partie de l'ouvrage confronte l'ensemble des analyses qui précèdent avec la réalité de l'évolution des économies capitalistes développées, telle qu'elle peut être appréhendée depuis une quarantaine d'années. Malgré les insuffisances manifestes du modèle développé dans les deux premières parties, au premier rang desquelles figurent l'absence de l'Etat et celle des banques, il est très encourageant de constater que le modèle a un pouvoir explicatif certain en ce qui concerne la tendance lourde à la montée du chômage et à la désindustrialisation, à l'œuvre depuis le premier choc pétrolier dans la plupart de ces économies.

Le fait que la hausse du taux de plus-value nécessairement liée à une accumulation de capital accrue se soit effectivement traduite par une hausse tendancielle du taux de profit est facilement vérifiable, dès lors qu'est pris en compte le caractère global et mondialisé du système capitaliste. Or, après une trentaine d'années dévolues à la reconstruction des économies, qui s'est effectuée après la deuxième guerre mondiale dans le cadre des frontières nationales, c'est bien sous une forme mondialisée que le système a émergé à partir des années 1980, et qu'il a continué de se développer.

C'est dans cette dernière partie que le modèle développé auparavant en réinterprétant la loi de la baisse tendancielle du taux de profit révèle sa capacité heuristique. Il explique en effet le développement de l'investissement direct dans des pays offrant des taux de plus-value et des taux de profit bien plus élevés, et sans commune mesure avec ceux qui auraient prévalu si les capitalistes des pays les plus développés étaient restés cantonnés sur leurs bases nationales. Si la hausse du taux de plus-value et donc de la part des profits dans le revenu national des économies concernées est bien documentée, en revanche la baisse du taux de profit qui aurait dû en découler d'après le modèle y a été clairement contrecarrée par un double phénomène concernant l'utilisation de ces profits accrus.

D'abord par le fait que ces profits accrus ont été investis dans des proportions de plus en plus importantes à l'extérieur des frontières nationales, en particulier dans les pays dits « émergents », et notamment en Chine, où le taux d'accumulation (investissement/PIB) a atteint au cours des années 2000 des niveaux très élevés, et supérieurs même à 40 % du PIB à partir de 2003, pour atteindre 47 % du PIB en 2008 : il s'agit là d'un record mondial ! Simultanément on a enregistré dans la plupart des pays d'origine de ces investissements une baisse corrélative des taux d'investissement domestique, ce qui explique la réduction généralisée du taux de croissance de la productivité du travail et la perte de compétitivité qui a affecté leurs économies.

Le deuxième phénomène qui a contrecarré la baisse du taux de profit vient du fait que ces profits accrus ont été consommés, et ceci dans des proportions de plus en plus grandes. Or la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale est une variable-clé du modèle et du fonctionnement des économies capitalistes développées. On constate en effet qu'une bonne part

des profits est toujours consommée et non pas investie par les capitalistes, et que précisément cette part a augmenté, grâce à la hausse des profits. Ceci malgré l'investissement à l'étranger et la crise, et en entraînant notamment une forte croissance de la consommation des biens de luxe. Le modèle permet de comprendre en quoi la hausse de cette variable a conduit à la hausse du taux de profit, et, c'est bien d'ailleurs une hausse tendancielle du taux de profit que l'on a enregistrée statistiquement depuis trente ans dans les pays capitalistes les plus développés.

Les profits accrus ayant ainsi été investis à l'étranger, notamment à travers la délocalisation continue de pans de plus en plus nombreux de l'appareil productif, ou consommés dans des proportions de plus en plus importantes, on comprend mieux pourquoi les taux d'investissement domestique se sont réduits dans les pays les plus développés, ce qui a été à l'origine du développement d'un chômage de masse, de la baisse de la productivité du travail et de la stagnation des salaires réels.

Parmi les déterminants de la crise se trouve aussi le fait que les capitalistes qui ont bénéficié à plein des taux de profit accrus sont ceux qui se sont internationalisés, alors que les capitalistes « domestiques », les plus nombreux, et qui par définition n'ont pas réinvesti leurs profits à l'extérieur, ont à l'inverse enregistré le plus souvent une baisse de leur propre taux de profit, notamment lorsqu'ils ont été soumis à la concurrence des biens manufacturés produits par les capitalistes qui se sont délocalisés dans les pays émergents. Quel qu'ait pu être le cas, il reste que les capitalistes ont consacré une part plus importante de leurs profits à la consommation.

Cette analyse rend bien compte à la fois des intérêts divergents de ces deux types de capitalistes, mais aussi de la montée inexorable du chômage et de l'accroissement des inégalités dans tous les pays de l'OCDE à partir du début des années 1980. Elle explique aussi l'essor tout particulier du secteur des biens de luxe, qui bat année après année tous les records, malgré l'exacerbation de la crise de l'économie réelle qu'a provoqué en 2008 l'éclatement de la crise financière, venue s'y surajouter.

La vision de la crise qui se dégage finalement de cet ouvrage est celle de l'échec du mode de régulation néo-libéral du capitalisme, qui a pris la succession du modèle dit « fordiste » sur lequel les économies développées s'étaient appuyées pour se reconstruire après la seconde guerre mondiale. Ce dernier reposait notamment sur des hausses de salaire importantes, et avait assuré globalement des taux de croissance élevés et le plein-emploi jusqu'au début des années 1970. L'abandon du modèle fordiste s'est produit au début des années 1980. Il a été facilité par l'affaiblissement du pouvoir de négociation des salariés résultant du chômage accru qui a lui-même découlé du premier choc pétrolier, survenu fin 1973.

Le modèle de régulation néo-libéral du capitalisme a été théorisé et promu par les économistes néo-classiques au mépris des enseignements de la grande crise de 1929, et notamment du New-Deal et de la théorie keynésienne. Ce modèle néo-libéral propose comme modèle d'efficacité la libéralisation des économies et de tous les marchés, des biens comme des « facteurs de production », à la fois au niveau national et au niveau international. Il est devenu le modèle explicatif dominant au début des années 1980, et il a inspiré toutes les politiques économiques mises en œuvre depuis lors dans la plupart de pays développés.

Mais les résultats de ce nouveau mode de régulation fondé sur une libéralisation généralisée ont été tragiques pour les économies des principaux pays capitalistes, dont les taux de croissance ont baissé, et pour des dizaines de millions de travailleurs à travers le monde, qui ont connu le chômage de masse et enregistré une stagnation de leur pouvoir d'achat. Seules en ont bénéficié les plus grandes entreprises capitalistes, celles qui ont pu ou su s'internationaliser. Ces résultats désastreux ont découlé d'abord de la baisse des taux d'investissement domestiques, au profit du développement des investissements à l'étranger, qui s'est poursuivi année après année depuis maintenant plus de trente ans. Ils ont découlé ensuite de la baisse généralisée à la fois de la part des salaires dans la valeur ajoutée et de la part de la consommation des salariés dans la consommation totale, qui s'est accompagnée simultanément d'une hausse de la consommation des capitalistes, et de la hausse globale des taux de profit, même si ce sont avant tout les capitalistes internationalisés qui en ont bénéficié.

Tout ceci explique pourquoi le théorème de SCHMIDT, énoncé en 1974 par l'ancien chancelier allemand, s'est révélé totalement faux. Il énonce en effet que « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». C'est pour s'y conformer que la baisse des salaires a été érigée depuis lors en principe fondamental de politique économique par la grande majorité des élites dirigeantes des pays développés, en vertu du raisonnement micro-économique suivant lequel lorsque la masse salariale d'une entreprise donnée baisse, les profits de cette même entreprise ne peuvent qu'augmenter.

On a ainsi complètement oublié et on oublie toujours, près de quarante ans après que ce théorème ait été formulé, le message de KEYNES suivant lequel les salaires sont aussi, au niveau macro-économique, le principal constituant de la demande adressée aux mêmes entreprises. Or si l'on a bien obtenu des profits en hausse relative, une part croissante de ces profits a été à la fois investie à l'extérieur ou consommée, notamment sous forme de produits de luxe. La baisse de l'investissement domestique a généré la désindustrialisation et la baisse de la productivité. La baisse relative des salaires s'est traduite par la baisse de la demande et la hausse du chômage.

On ne sortira donc de ce cercle vicieux que par l'abandon du paradigme néo-libéral et des politiques erronées qu'il a inspirées, et par une reformulation à la fois de la théorie et des politiques économiques. C'est ce à quoi cet ouvrage aimerait contribuer, d'abord et avant tout en revenant sur les bases de la théorie économique, qui est plus que jamais à reconstruire.

PREMIERE PARTIE

MODELE SIMPLIFIE ET HAUSSE TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT

Chapitre 1

La loi de la baisse tendancielle du taux de profit chez Marx

1. Quelques rappels sur la loi de la baisse tendancielle du taux de profit

A titre préliminaire, puisque l'on reviendra plus précisément sur ces différentes notions, rappelons tout d'abord que le taux de profit r se définit dans l'analyse marxiste comme le rapport de la plus-value Pl sur l'ensemble du capital constant K ² et variable V :

$$r = \frac{Pl}{K + V} \quad (1)$$

$$\text{Soit } r = \frac{\frac{Pl}{V}}{\frac{K}{V} + 1} \quad (2)$$

Rappelons également que dans le cadre de l'analyse marxiste le capital constant est composé du capital fixe – bâtiments, machines, bêtes de somme - qui sert pour plusieurs périodes de production, mais qui, dans chacune, ne s'incorpore dans la production que pour une partie seulement de sa valeur (en rapport avec sa propre usure), et en capital circulant - matières premières, combustible, éclairage - qui, dans chaque période de production, disparaît et s'incorpore avec toute sa valeur dans le nouveau produit.

Le capital variable correspond quant à lui à la valeur du travail vivant dépensé dans la production, valeur avancée sous forme de salaire, et qui correspond à ce que Marx appelle la valeur de la force de travail.

Pour faire court, deux hypothèses sont alors nécessaires à Marx pour démontrer la loi de la baisse tendancielle du taux de profit:

- la première est qu'il existe dans le mode de production capitaliste une tendance à accumuler, liée à la concurrence entre les capitaux individuels, qui se traduit par la hausse de la composition organique du capital, par définition égale à $q = \frac{K}{V}$;

- la deuxième est la constance du taux de plus-value $k = \frac{Pl}{V}$, ou à tout le moins l'idée que la hausse de ce taux se heurte à des limites telles que $\frac{Pl}{V}$ augmente moins vite que $\frac{K}{V} + 1$.

L'important dans la démonstration est de toute façon le fait que l'évolution de $\frac{K}{V}$ et l'évolution de $\frac{Pl}{V}$ sont relativement indépendantes, même si certaines rétroactions sont admises entre les deux taux (par exemple la hausse de $\frac{K}{V}$ peut entraîner une baisse de V et une hausse du taux de plus-value $\frac{Pl}{V}$, ce qui explique que la baisse de r puisse être contrecarrée, et que la loi ne soit pour cette raison que "tendancielle".

2. Les fondements de la critique

Cette critique sera extrêmement simple, puisqu'elle consistera à montrer que la deuxième hypothèse est contradictoire avec la première, au moins dans un modèle simplifié. Il est en effet possible de prouver, dans le cadre d'un modèle simple, que l'augmentation de la composition organique du capital est nécessairement liée à la hausse du taux de plus-value, la conjonction des deux phénomènes entraînant nécessairement la hausse du taux de profit. Par conséquent, non seulement la loi de la baisse tendancielle du taux de profit est fausse, mais dans le cadre de ce modèle simple c'est la loi de la hausse du taux de profit qui est vraie !

A la base de cette démonstration se trouve l'idée que l'accumulation du capital et l'augmentation corrélatrice de la composition organique du capital ne peuvent être pensées correctement si l'on fait abstraction des problèmes de réalisation du produit (c'est-à-dire d'écoulement des marchandises produites) et de reproduction, ceux-là même que MARX aborde sans les résoudre de façon cohérente dans les schémas de reproduction du Livre II du Capital³. Et ceci pour une raison très simple qu'on se propose d'explicitier plus longuement, mais qui peut être résumée ainsi: dans l'analyse marxiste le capital ne se forme qu'à partir de la plus-value, il est de la plus-value accumulée. Toute augmentation de l'accumulation du capital et de sa composition organique suppose donc une augmentation de la plus-value et du taux de plus-value.

Il va maintenant être démontré à l'aide d'un modèle élémentaire que de ces deux phénomènes résulte nécessairement une hausse du taux de profit, dès lors que l'on n'introduit pas dans le modèle la variable que constitue la consommation des capitalistes. En revanche, lorsque cet élément est introduit, la situation est plus complexe, et la validité de la loi dépend comme on le montrera dans la deuxième partie des valeurs prise par les paramètres que sont la durée de vie moyenne du capital fixe et la part des capitalistes dans la consommation totale.

Chapitre 2

Le modèle élémentaire et la formulation du taux de profit

1. Les hypothèses du modèle : la reproduction simple

Ce modèle est fondé sur les hypothèses suivantes, qui correspondent au mode d'exposition de Marx :

- Le système de production est le mode de production capitaliste pur, au sens où l'on n'y trouve que des travailleurs et des capitalistes.
- Les capitalistes sont les propriétaires des moyens de production, et ils emploient des travailleurs salariés. Au niveau de la production ce sont donc des entreprises, correspondant à ce que la comptabilité nationale appelle des sociétés ou quasi-sociétés, non financières aussi bien que financières, ou des entreprises individuelles, à condition que ces dernières emploient au moins un travailleur salarié. Mais les capitalistes sont aussi les personnes physiques qui sont les propriétaires ultimes des entreprises en question, et à ce titre ils font partie des ménages au sens de la comptabilité nationale.
- Les travailleurs ne sont par définition propriétaires d'aucun moyen de production, et vendent leur force de travail aux capitalistes, contre versement d'un salaire monétaire : ils ne sont donc pas payés en biens de consommation. Ce point est important, et différencie en particulier le mode de production capitaliste du mode de production esclavagiste, ou du mode de production féodale. La question de savoir ce qu'est la monnaie sera examinée ultérieurement. A ce stade contentons-nous d'indiquer que la monnaie n'est en aucun cas une marchandise.
- L'économie est constituée de deux sections, la section I, qui produit les moyens de production, et la section II, qui produit les biens de consommation⁴. La question de savoir s'il existe différentes méthodes de production n'est pas considérée comme pertinente, puisque l'on se situe dans le monde de la marchandise et du travail abstrait. En conséquence les biens physiques, ce que Marx et d'autres appellent les valeurs d'usage, n'apparaissent pas en tant que tels dans le modèle.
- Les marchandises ont pour caractéristique commune d'être produites par du travail salarié, ce qui leur confère une valeur correspondant à la quantité de travail nécessaire directement et indirectement pour les produire (on reviendra sur ce point). La question de la nature du travail ne sera pas abordée à ce stade mais sera également traitée plus loin. De plus, la seule caractéristique mesurable du travail en tant que quantité étant sa durée, il en résulte que les valeurs ont nécessairement la dimension d'un temps. L'unité de mesure des valeurs est donc une unité de temps, qui peut être n'importe quelle durée spécifiée : l'heure, le mois, voire l'année. L'idée suivant laquelle on pourrait raisonner en termes de valeur relatives, qui seraient alors de purs nombres sans dimension (des scalaires), en posant la valeur d'une des marchandises comme étalon, est erronée. En effet la définition et la mesure d'une grandeur par son unité de mesure ne lui font pas perdre pour autant sa dimension : définir une longueur comme relative au mètre (son étalon), n'en fait pas ipso facto un pur nombre, mais la définit comme un nombre multiplié par la longueur de cet étalon. Il en va de même pour les valeurs.

- La plus-value est la différence entre la valeur du produit global et la valeur des biens de consommation que les travailleurs peuvent se procurer en échangeant leurs salaires contre des marchandises, appelée par convention valeur de la force de travail. Le taux de plus-value est ainsi le rapport entre la plus-value au niveau global et la valeur de la force de travail.
- Le taux de plus-value tel que défini supra, et parfois appelé taux d'exploitation, est uniforme dans les deux sections : la plus-value est en effet considérée comme un phénomène social global, et non comme un phénomène individuel. Ce taux n'est toutefois uniforme que dans le cadre d'un système social donné, correspondant à une organisation politique distincte et autonome, et donc à un Etat.
- On suppose pour le moment que les capitalistes ne consomment pas et que les travailleurs n'épargnent pas, ce qui simplifie le raisonnement, mais comme on le verra n'est pas sans conséquence sur la démonstration. Aussi cette hypothèse sera-t-elle dans un deuxième temps abandonnée, lorsque l'on introduira dans la deuxième partie la consommation des capitalistes, dans un second modèle plus complexe.
- Le profit épargné est investi dans la section où il se forme, ce qui implique qu'il n'y a pas de transfert d'épargne entre les deux sections.
- En revanche l'hypothèse suivant laquelle les travailleurs n'épargnent pas sera conservée, car elle est consubstantielle à la définition même des travailleurs comme travailleurs salariés, employés par les capitalistes propriétaires des moyens de production. Comme l'épargne est par définition identique au revenu moins la consommation, il s'ensuit que si les travailleurs épargnaient, cette épargne serait par définition employée à l'achat de biens autres que les biens de consommation, et donc à l'achat de moyens de production. Mais dans ce cas les travailleurs se transformeraient ipso facto en capitalistes, ce qui serait contradictoire ⁵ !
- De plus les moyens de production correspondent uniquement au capital fixe. Ceci implique qu'il n'existe pas de section produisant spécifiquement le capital circulant, qui est donc produit au sein de chacune des deux sections I et II. Dans chaque section la production est donc intégrée, au sens où chacune produit, à l'aide de moyens de production et de travail, la totalité du capital circulant, c'est-à-dire des biens intermédiaires nécessaires à la production des biens finaux, et qui disparaissent en tant que tels (sous leur forme originelle) au cours et en amont du processus de production, pour y réapparaître en aval, après transformation, en étant incorporés dans ces biens finaux. Pasinetti ⁶, s'appuyant sur Sraffa ⁷, a montré que pour tout bien final on pouvait obtenir le vecteur du stock de capital circulant verticalement intégré de la branche correspondante, qui peut être considéré comme une sorte de bien composite, appelé unité de capacité de production verticalement intégrée. La même procédure s'applique aux coefficients de travail, de telle sorte que pour chaque bien final on peut obtenir la quantité de travail intégré et l'unité de capacité de production verticalement intégrée correspondante.
- Il résulte de l'hypothèse précédente qu'à la différence de la position adoptée par Marx le capital constant (les moyens de production) ne comprend pas le capital circulant, et n'est donc constitué que de capital fixe. Ceci rend inutile la prise en compte d'une troisième section produisant le capital circulant. Outre la simplification théorique qui en résulte, ceci est bien plus conforme à la réalité empirique où les producteurs finaux n'avancent pas le capital circulant, mais au contraire bénéficient sur leurs achats de biens intermédiaires du crédit que leur consentent leurs fournisseurs.
- L'économie est en situation de reproduction simple, de période en période, ce qui en termes marxistes signifie qu'il n'y a pas d'accumulation du capital, qu'il soit constant ou variable, de période en période, mais un simple maintien de la valeur du stock de capital existant.

Remarquons au passage que la reproduction simple au sens marxiste du terme n'est d'un point de vue théorique nullement incompatible avec la croissance économique, au sens de la comptabilité nationale, puisqu'elle se caractérise simplement par la constance de la valeur créée dans chacune des deux sections de la production, c'est à dire pour simplifier la constance de l'emploi dans ces deux secteurs, sous forme de travail abstrait (en faisant abstraction de la répartition entre travail simple et travail complexe, ou en la considérant comme identique entre les deux secteurs). Il suffit donc que la productivité physique du travail augmente, par exemple par une meilleure organisation du processus de production, ou par effet d'apprentissage, pour que s'accroisse le volume des biens produits, en l'absence de toute reproduction élargie. Si le rythme d'augmentation de la productivité physique du travail est le même dans les deux sections, la reproduction simple peut être rapprochée de la notion de "croissance équilibrée", mais avec un rythme d'augmentation de la productivité différent d'un secteur à l'autre elle est compatible avec n'importe quel type de croissance. Il faut malheureusement constater que c'est un contre-sens assez largement répandu, y compris parmi les économistes marxistes, que d'identifier croissance économique et reproduction élargie.

- La valeur produite au cours de chacune de ces périodes, égale au montant du travail vivant dépensé, se décompose en L_I , valeur produite dans la section I, et L_{II} , valeur produite dans la section II.

- Pour simplifier le raisonnement, on suppose que la partie du capital constant constituée par le capital circulant est produite et incorporée aux biens finals dans la période même au cours de laquelle ils sont produits. Il n'y a donc pas de transmission de la valeur de la partie du capital constant constituée par les matières premières ou les biens intermédiaires d'une période à l'autre, en l'absence de stocks de capital circulant.

Parvenu à ce stade, le lecteur qui considère que l'analyse de la reproduction simple conduite par MARX dans le livre II du Capital est correcte ne manquera pas de prétendre que le modèle ne permet pas l'analyse du taux de profit, étant donné les hypothèses adoptées.

En effet, dans le cas de la reproduction simple, la valeur des moyens de production nouvellement produits n'est pas considérée par MARX comme de la plus-value, puisqu'elle ne fait que remplacer la valeur transmise aux marchandises par le capital constant accumulé, pour un montant identique. La plus-value n'existe alors que dans la mesure de la consommation improductive des capitalistes, ce qui est impossible ici, dès lors que l'on a fait l'hypothèse que les capitalistes ne consomment pas. La plus-value et le taux de profit devraient par conséquent être nuls.

En fait il va être démontré que les schémas de reproduction sont erronés, et ceci parce que l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital constant est illégitime lorsqu'elle s'applique au capital fixe. Or le capital constant n'est ici constitué que de capital fixe, pour les raisons déjà explicitées supra (cf. l'antépénultième et le pénultième paragraphes de la page 24).

Pour effectuer cette démonstration on va reprendre la distinction établie par MARX entre la valeur produite au cours d'une période et la valeur du produit de cette même période, censée comprendre la valeur transmise par le capital constant, y compris lorsqu'il se présente sous la forme du capital fixe. On rappelle qu'étant donné l'hypothèse suivant laquelle le capital circulant est produit et incorporé aux biens finaux au cours de la période, sa valeur est comprise dans la

valeur nouvellement produite du capital fixe, dans la section I, et des biens de consommation, dans la section II. Il sera démontré alors que l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital fixe « consommé » dans le processus de production est incompatible avec la réalisation du produit, et donc ici avec la reproduction simple, ce qui conduira à rejeter cette hypothèse, et à considérer que le capital fixe n'est pas « consommé » dans le processus de production.

2. La reproduction simple avec transmission de la valeur du capital fixe

Sur la base de la distinction établie par MARX, la **valeur produite** au cours de chaque période est égale à L_I pour la section I et à L_{II} pour la section II. L'hypothèse que le capital fixe transmet sa valeur au produit peut alors être intégrée au schéma de reproduction à partir de deux interprétations différentes, dont on démontrera que ni l'une ni l'autre ne permettent de résoudre correctement le problème de la réalisation du produit.

2.1. Une première interprétation consiste à considérer qu'en reproduction simple la valeur perdue et transmise par le capital fixe dans les deux sections de la production est identique à la valeur du produit de la section I.

Soient a la fraction de la valeur du capital fixe consommée et transférée au produit dans la section I, et b la fraction consommée et transférée au produit dans la section II.

On a donc $a + b = 1$ et $b = 1 - a$ avec $0 < a < 1$ et $0 < b < 1$ (3)

Pour que le schéma de reproduction soit conforme à l'interprétation adoptée, il faut tout d'abord déterminer la **valeur du produit** de la section I, qui représente un certain facteur de la **valeur nouvellement produite** dans cette section. Appelons x ce facteur, avec $x > 1$ et tel que :

$$\frac{\text{valeur du produit de la section I}}{\text{valeur nouvellement produite dans la section I : } L_I} = x \quad (4)$$

On obtient ainsi le schéma suivant pour la valeur produite dans chaque section:

$$\text{Section I : } a (x L_I) + L_I = x L_I \quad (5)$$

$$\text{Section II : } b (x L_I) + L_{II} = (1 - a) (x L_I) + L_{II} \quad (6)$$

Des conditions de production de la valeur dans la section I on tire :

$$L_I = (1 - a) x . L_I \quad (7)$$

$$\text{D'où il découle que } x = \frac{1}{1 - a} \quad (8)$$

On peut ainsi écrire le schéma de reproduction des équations (5) et (6) en fonction uniquement de L_I , L_{II} et a , ce qui donne bien des identités, pour chacune des deux sections:

$$\text{Section I : } \frac{a}{1-a} L_I + L_I = \frac{1}{1-a} L_I = K \quad (9)$$

$$\text{Section II : } (1-a) \frac{1}{1-a} L_I + L_{II} = (1-a) \frac{1}{1-a} L_I + L_{II}, \quad (10)$$

$$\text{Soit pour la section II : } L_I + L_{II} = L_I + L_{II} \quad (11)$$

La valeur Y de la production totale des deux secteurs est ainsi $Y = \frac{1}{1-a} L_I + L_I + L_{II}$, soit en

$$\text{effectuant : } Y = L_I \left(\frac{2-a}{1-a} \right) + L_{II}$$

Ce schéma permet-il d'effectuer une analyse correcte de la réalisation ? Apparemment oui, puisque les équations (9) et (10) montrent que la valeur du capital variable avancé dans les deux sections, soit $L_I + L_{II}$, est identique à la valeur du produit de la section II. De même la valeur K du produit de la section I, le capital fixe produit au cours de la période, soit $\frac{1}{1-a} L_I$, est bien

égale à $\frac{a}{1-a} L_I + L_I$, somme de la valeur du capital fixe consommée productivement et transmise au produit dans la section I, soit $\frac{a}{1-a} L_I$, et dans la section II, soit $(1-a) \frac{1}{1-a} L_I = L_I$, respectivement.

Mais cette présentation, certes arithmétiquement correcte, n'est cependant possible qu'au prix d'une erreur de logique qui va maintenant être explicitée, et qui va conduire en conséquence à rejeter l'hypothèse de départ.

La raison pour laquelle le schéma ci-dessus n'est pas logiquement cohérent peut se résumer ainsi : l'interprétation sur laquelle repose le schéma ci-dessus est contradictoire avec un corollaire obligé de l'hypothèse de la transmission de valeur du capital fixe, suivant lequel la valeur transmise par le capital fixe doit par définition être forcément identique à la valeur perdue par ce capital fixe en raison de sa consommation, elle-même nécessairement identique, *in fine*, à la valeur initiale de ce capital fixe. Cette contradiction résulte de ce que l'interprétation adoptée implique que le capital fixe transmet plusieurs fois sa valeur au produit.

Pour le montrer il suffit de constater que la valeur transmise à la valeur du capital fixe nouvellement produit au cours d'une période est ensuite nécessairement retransmise à la période suivante par ce même capital fixe lorsqu'il entre à son tour en fonction, et ainsi de suite. La valeur transmise par le capital fixe dans la section I est ainsi réalisée de façon itérative au cours des périodes de production successives.

A partir du schéma de reproduction ci-dessus, il est en effet immédiat, d'après l'équation (9), qu'à chaque période une fraction a de la valeur du capital fixe produit et réalisé dans la section I est constituée de valeur transmise par la consommation au cours de cette même période du capital

fixe en fonction. Cette fraction a est donc à son tour transmise et réalisée au cours des périodes où ce capital est en fonction et ainsi de suite. Un même capital fixe transmet de cette manière sa valeur au cours d'une infinité de périodes, de telle manière que, si l'on effectue la somme de ces transmissions successives, on obtient pour un capital fixe d'une valeur initiale K égale à $\frac{1}{1-a} L_I$:

$$\text{Valeur transmise au cours de } n \text{ périodes} = K + a K + a^2 K + \dots + a^n K \quad (12)$$

$$= \frac{1}{1-a} K = \frac{1}{(1-a)^2} L_I \quad (13)$$

Par exemple pour $a = \frac{1}{2}$, la valeur transmise par le capital fixe K au cours des périodes successives est ainsi égale à $4 L_I$, c'est-à-dire à deux fois sa valeur initiale $2 L_I$, et en posant $a = \frac{3}{4}$ la valeur transmise est égale à $16 L_I$, soit quatre fois la valeur $4 L_I$ du capital fixe. Au passage, on constate l'importance que revêt la valeur du coefficient a !

Puisque la valeur transmise varie en fonction de a , et que son corollaire logique obligé: valeur transmise = valeur perdue, n'est pas vérifié, il faut donc en conclure que l'hypothèse marxiste de transmission de la valeur du capital fixe n'est pas cohérente avec l'interprétation de la reproduction simple qui suppose l'identité entre la valeur du capital fixe produit et la valeur transmise par le capital fixe au cours d'une période.

Ceci explique au passage un autre phénomène étrange, et qui n'aura peut-être pas échappé au lecteur, même s'il peut paraître anecdotique : le raisonnement qui a été développé sur la base de l'hypothèse de transmission au produit de la valeur du capital fixe implique que la valeur du capital fixe K produit de la section I et celle du produit total Y dépendent du coefficient a , qui reflète la part de la valeur totale du capital fixe utilisée, et accumulée, dans la section I, et par voie de conséquence la répartition du capital fixe entre les deux sections. On conviendra que ceci n'est pas logiquement cohérent, ce qui confirme que l'hypothèse adoptée débouche sur un raisonnement absurde.

2.2. Une deuxième interprétation de la transmission de valeur du capital fixe

Il est possible de montrer que ce phénomène de transmission par le capital fixe d'une valeur supérieure à sa valeur initiale ne joue pas si l'on considère que la transmission de valeur du capital fixe résulte uniquement de la fraction de la valeur du capital fixe nouvellement produite par le travail vivant.

On a en effet dans la section I, toujours sur la base de l'équation (9) :

$$\text{Valeur nouvellement produite} = L_I = (1 - a) K \quad (14)$$

$$\text{Valeur transmise au cours de } n \text{ périodes} = (1 - a) \frac{K}{1-a} = K = \frac{1}{1-a} L_I \quad (15)$$

On constate bien que la valeur K transmise par la part nouvellement produite $(1 - a) K$ de la valeur du capital fixe est identique à la valeur totale de ce capital. On peut en déduire que pour

que le capital fixe transmette au produit une valeur identique à celle qu'il peut perdre, et qui ne peut être différente de sa valeur initiale, il faut et il suffit que cette transmission ne concerne que la fraction de sa valeur résultant du travail vivant.

On peut ainsi être tenté d'adopter une seconde interprétation permettant l'intégration à la reproduction simple de l'hypothèse de transmission de la valeur du capital fixe. Dans cette interprétation on considère donc que la valeur transmise par le capital fixe au cours de chaque période est identique à la seule valeur du capital fixe nouvellement produite par le travail vivant mis en œuvre dans la section I.

Dans ce cas la valeur du produit de chacune des deux sections devient :

$$\text{Section I} \quad : \quad a L_I + L_I = (1 + a) L_I \quad (16)$$

$$\text{Section II} \quad : \quad b L_I + L_{II} \quad (17)$$

La réalisation du produit est-elle possible dans ce cadre ?

Rappelons tout d'abord que si l'on suit MARX dans ses raisonnements du Livre II du Capital, il n'existe pas de plus-value dans notre modèle, et par conséquent pas de profit, d'où il résulte que les biens produits sont échangés à leur valeur. Poser la question de la réalisation, c'est donc se demander à quelle condition les biens produits dans les deux sections peuvent être écoulés à leur valeur.

En ce qui concerne tout d'abord la section II, la réalisation des biens de consommation qui y sont produits implique que la valeur du capital variable avancé dans les deux sections, c'est-à-dire $L_I + L_{II}$ (en l'absence de plus-value), soit identique à la valeur des biens de consommation. On doit avoir par conséquent :

$$L_I + L_{II} = b L_I + L_{II}$$

Mais cette identité n'est vérifiée qu'à la condition que $b = 1$, ce qui entraîne $a = 0$. Ceci signifie donc que la réalisation des biens de consommation nécessite que la totalité du capital fixe soit employée à la production des biens de consommation, et qu'aucun capital fixe ne soit utilisé pour la production de biens de production !

Cette hypothèse très particulière est nécessaire pour que la reproduction simple s'effectue en l'absence d'exploitation des travailleurs, ceux-ci recevant en échange de la valeur de leur force de travail ($L_I + L_{II}$), d'une part la valeur nouvellement produite des biens de consommation (L_{II}) et d'autre part la totalité de la valeur transmise par le capital fixe, qui n'est par hypothèse (dans cette deuxième interprétation) que L_I .

Mais cette hypothèse n'est pas logiquement admissible, puisque la production de capital fixe sans l'aide de moyens de production, outre son caractère totalement artificiel et donc irréaliste, signifie que les capitalistes produisant le capital fixe, n'étant propriétaires d'aucun moyen de production, ne sont pas en fait des capitalistes !

3. La reproduction simple sans transmission de la valeur du capital fixe

Les raisonnements qui précèdent ont montré que la transmission de la valeur du capital fixe à la valeur du produit n'est pas logiquement cohérente avec les autres hypothèses sous-jacentes à l'analyse marxiste, et doit donc être rejetée.

A l'inverse, il va maintenant être démontré que le rejet de l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital fixe est parfaitement compatible avec la réalisation du produit, quel que soit le type de reproduction envisagé, et ceci sans tomber dans le type de contradictions qui vient d'être rencontré. Cette démarche va être exposée, d'abord pour la réalisation du produit de la section II, puis pour la réalisation du produit de la section I.

3.1. La réalisation du produit de la section II

Pour que les biens de consommation soient réalisés, il suffit d'admettre qu'en échange du montant des salaires monétaires correspondant à la totalité de la valeur nouvellement produite $L_I + L_{II}$, les travailleurs n'obtiennent des biens de consommation que pour une valeur L_{II} , une valeur L_I étant de ce fait transférée sans contrepartie aux capitalistes de la section II. Ceci suppose seulement que les biens de consommation soient vendus à un prix $L_I + L_{II}$ supérieur à leur valeur L_{II} , ce qui permet le prélèvement par les capitalistes de la section II d'une valeur L_I égale à la plus-value totale, mais qui correspond maintenant, après réalisation du produit dans le secteur des biens de consommation, aux seuls profits de ce secteur. Comme $P_I = L_I = k.L_{II}$ (par définition de k) le prix des biens de consommation doit donc s'établir à $L_{II} + k.L_{II} = (1 + k) L_{II}$. Dans ce schéma, ce que l'on appelle généralement le taux de marge au sens macro-économique, dans la section II, soit le ratio du profit sur le prix du produit, est égal à $\frac{L_I}{L_I + L_{II}} = \frac{kL_{II}}{L_{II}(1 + k)} = \frac{k}{1 + k}$.

Ce mécanisme très simple n'est autre que le mécanisme d'extraction de la plus-value, qui s'effectue ainsi à travers un mécanisme obligé de transformation de la valeur en prix : dans ce modèle simplifié il suffit qu'en échange de leur salaire monétaire, correspondant à la production en valeur de la totalité des biens produits, avec $W = w(L_I + L_{II})$, les travailleurs ne puissent se procurer qu'une valeur L_{II} , celle des biens de consommation, et ceci parce qu'à la différence des valeurs, qui reflètent les conditions de la production, les prix reflètent également, et de plus, les conditions de la répartition du produit entre les travailleurs et les capitalistes, puisqu'ils sont l'instrument de cette répartition.

Il convient de noter que w est le salaire monétaire moyen par unité de temps de travail. Il a donc une double dimension : celle de la monnaie divisée par la dimension du temps. A ce stade on ne se prononce pas sur la nature de la monnaie, car on y reviendra plus loin, mais il en résulte que de toute façon le salaire monétaire n'a pas la même dimension que les valeurs ou que les prix monétaires, et ne peut donc pour cette raison être en lui-même une unité de mesure, que ce soit des valeurs, dont l'unité de mesure est nécessairement une unité de temps (voir supra), ou des prix, dont l'unité de mesure est nécessairement une pure quantité de monnaie, définie comme l'unité monétaire. On peut donc certes, pour simplifier, poser que $w = 1$, mais uniquement si l'on prend bien en compte le fait que $w = 1$ est un rapport à deux dimensions (1 unité monétaire / 1 unité de temps de travail). Dans ce cas on peut certes écrire $W = L_I + L_{II}$, mais il faut prendre

garde au fait que les quantités L_I et L_{II} ne sont plus des quantités de travail, exprimées en temps, mais qu'elles sont alors exprimées en unités monétaires (on reviendra sur ce point).

On en déduit en tout état de cause la nécessité d'introduire le concept de valeur de la force de travail en tant que concept distinct de celui de salaire proprement dit, car il est nécessaire pour exprimer l'écart entre le salaire comme prix de la totalité du travail et la contrepartie en valeur des biens obtenus sur le marché en échange de ce salaire monétaire, contrepartie qui constitue la valeur de la force de travail. Dans le cadre de ce modèle simplifié, la valeur globale de la force de travail est ainsi égale à L_{II} .

La valeur de la force de travail dans la section II, correspondant à la part de la valeur totale L_{II} des biens de consommation que les travailleurs de la section II obtiennent en échange de leur salaire $W_{II} = L_{II}$ est proportionnelle. Elle est donc égale à $\frac{L_{II}}{L_I + L_{II}} \cdot L_{II} = \frac{L_{II}}{(1+k)L_{II}} \cdot L_{II} = \frac{L_{II}}{1+k}$.

Comme par définition $Pl = kV$, la plus-value dans cette même section II est donc $\frac{k}{1+k} L_{II}$. On vérifie que le rapport entre la plus-value et la valeur de la force de travail est bien égal à k . Quant au rapport entre les profits, que l'on peut appeler Π_{II} , qui sont égaux à L_I , et le prix de la force de travail (les salaires) dans la section II, que l'on peut appeler W_{II} , en posant $w = 1$, il est de ce fait égal à $\frac{L_I}{L_{II}} = k$: il est donc équivalent dans la section II au taux de plus-value.

3.2. La réalisation du produit de la section I

Qu'en est-il pour la section I, qui produit le capital fixe ? S'agissant de la valeur de la force de travail, elle y est de façon similaire égale à $\frac{L_I}{1+k}$. Comme on sait que par définition $L_I = k L_{II}$, on

vérifie aisément que la somme de la valeur de la force de travail des deux sections: $\frac{L_{II}}{1+k} + \frac{L_I}{1+k}$, est bien égale à L_{II} , la valeur totale de la force de travail. La plus-value dans la section I est donc

$\frac{k}{1+k} L_I$ et puisque par définition on a $L_{II} = \frac{L_I}{k}$, la somme des plus-values des deux sections est

bien $\frac{k}{1+k} L_{II} + \frac{k}{1+k} L_I = \frac{k}{1+k} \cdot \frac{L_I}{k} + \frac{k \cdot L_I}{1+k} = L_I$.

S'agissant de la réalisation du produit de la section I, on rappelle tout d'abord (cf. page 26) que a est la fraction de la valeur du capital fixe total accumulée (mais cette fois non transférée au produit) dans la section I, et que $b = 1 - a$ est la fraction accumulée (mais non transférée au produit) dans la section II.

Pour que les capitalistes de la section II n'obtiennent à leur tour en échange de la valeur L_I ainsi prélevée sur les travailleurs qu'une fraction $b \cdot L_I$ de la valeur L_I des moyens de production nouvellement produits, il faut et il suffit que les capitalistes produisant dans la section I le capital fixe destiné à la production des biens de consommation prélèvent eux-mêmes, à l'occasion de la vente de ce capital fixe aux capitalistes de la section II, la fraction restante $a L_I$ de la valeur L_I .

Comme il est trivial que $L_I = (1-a)L_I + aL_I$, c'est ce qui se réalise lorsque ces moyens de production destinés à la section II, et d'une valeur $bL_I = (1-a)L_I$ sont vendus à un prix L_I , égal à $\frac{1}{b} \cdot b L_I$, ou encore $\frac{1}{1-a} \cdot (1-a)L_I$. Ce prix L_I correspond à la dépense de la totalité des profits de la section II, et il permet aux capitalistes de la section I qui ont assuré cette vente de prélever à leur tour à travers cette vente un profit égal à aL_I .

Il ne reste plus alors qu'à montrer comment est écoulee et réalisée cette valeur restante aL_I des moyens de production destinés à la production du capital fixe par la section I. Ces moyens de production vont faire l'objet d'achats successifs à l'intérieur de la section I en remontant dans cette section vers l'amont du système productif. Arrivés à ce stade, il convient de faire une hypothèse sur la part de la valeur du capital fixe disponible utilisée et achetée à chacun de ces niveaux successifs. Or on a fait l'hypothèse initiale que les capitalistes de la section I utilisent une fraction a de la valeur totale du capital fixe produit globalement par le système productif.

La solution la plus simple est par conséquent de continuer à supposer qu'à chacun des stades successifs les capitalistes de la section I achètent toujours une même fraction a de la valeur totale du capital fixe encore disponible après les achats précédents. C'est donc sur cette base que l'on va maintenant dresser le tableau donnant les prix, les valeurs réalisées et les valeurs prélevées lors de chacun des échanges successifs du capital fixe produit par la section I, d'abord lors de la vente au capitalistes de la section II, ce qui en constituera la première ligne, puis lors des ventes successives entre les capitalistes de la section I, ce qui en constituera les lignes suivantes.

S'agissant de la première ligne, on a déjà vu plus haut que par définition la valeur du capital fixe obtenue par les capitalistes de la section II, et donc la valeur du capital fixe réalisée par ceux de la section I par la vente correspondante, est une fraction $bL_I = (1-a)L_I$ de la valeur totale de ce capital fixe, cette réalisation se faisant à un prix correspondant à L_I et permettant aux capitalistes de la section I qui ont effectué cette vente de prélever un profit aL_I . Ce sont ces trois éléments qui vont apparaître dans le tableau pour cette ligne, sachant que les valeurs réalisées y apparaissent en tant que différence entre les prix monétaires et les profits, et comme indiqué supra, expriment en fait le prix du travail correspondant, c'est-à-dire le montant des salaires monétaires.

Afin de renseigner la deuxième ligne du tableau, il convient d'utiliser la règle suivant laquelle, puisque l'on se trouve en situation de reproduction simple, la totalité des profits réalisés à un stade sur la vente de capital fixe est dépensée au stade suivant pour l'achat de capital fixe. Il en découle que la valeur prélevée à une étape est identique au prix payé à l'étape suivante. L'autre règle découle de l'hypothèse qui vient d'être faite, suivant laquelle l'achat réalisé à ce prix ne permet d'obtenir qu'une valeur égale à une fraction a de la valeur $(1-b)L_I = aL_I$ du capital fixe encore disponible pour la section I. La valeur obtenue est ainsi une valeur $a(aL_I) = a^2L_I$.

Inversement le ratio prix/valeur est donc égal à $\frac{aL_I}{a^2L_I} = \frac{1}{a}$. La valeur réalisée, sous forme de

salaires, est donc $a^2 L_I$ et la valeur prélevée ou profit est la différence entre le prix et la valeur réalisée, soit $aL_I - a^2 L_I = a(1-a)L_I$.

A l'étape suivante, pour la troisième ligne du tableau, le prix est donc forcément égal à $a(1-a)L_I$ (profit de l'étape précédente), et la valeur réalisée est donc une fraction a de ce prix, soit $a^2(1-a)L_I$. Comme le capital fixe restant a une valeur égale à :

$aL_I - a^2 L_I = a(1-a)L_I$, on vérifie que la valeur réalisée $a^2(1-a)L_I$ est bien égale à une fraction a de la valeur de ce capital fixe encore disponible à l'issue de l'étape précédente. Le profit prélevé à ce stade est la différence entre le prix et la valeur réalisée, soit :

$$a(1-a)L_I - a^2(1-a)L_I = a(1-a)(1-a)L_I = a(1-a)^2 L_I.$$

Pour la quatrième ligne du tableau, le capital fixe restant a une valeur égale à :

$aL_I - a^2 L_I - a^2(1-a)L_I = a(1-a)(1-a)L_I = a(1-a)^2 L_I$, et comme la valeur réalisée est une fraction a de cette valeur, elle s'établit ainsi à $a^2(1-a)^2 L_I$. Ceci correspond bien à un prix $a(1-a)^2 L_I$, lui-même égal au profit de l'étape précédente. Le profit s'obtient par différence entre ces deux derniers montants, soit $a(1-a)^2 L_I - a^2(1-a)^2 L_I = a(1-a)^3 L_I$.

Les autres lignes du tableau s'obtiennent suivant le même schéma, et donc par récurrence. Il est par conséquent inutile de les expliciter une par une. Notons seulement que pour la ligne n , on obtient un prix égal à $a(1-a)^n L_I$, qui est la somme de la valeur réalisée, soit $a^2(1-a)^n L_I$ et d'un profit égal à $a(1-a)^{n+1}$. Le tableau complet figure ci-après.

Prix	Valeurs réalisées = prix du travail	Valeurs prélevées = profits
L_I	$bL_I = (1-a)L_I$	aL_I
aL_I	$a^2 L_I$	$a(1-a)L_I$
$a(1-a)L_I$	$a^2(1-a)L_I = a^2 L_I - a^3 L_I$	$a(1-a)^2 L_I$
$a(1-a)^2 L_I$	$a^2(1-a)^2 L_I$	$a(1-a)^3$
...	...	...
$a(1-a)^n L_I$	$a^2(1-a)^n L_I$	$a(1-a)^{n+1}$

On peut vérifier que pour chaque ligne du tableau ci-dessus on a bien :

Prix = valeur réalisée + valeur prélevée (profit).

Le prix du produit global de la section I est la somme des prix figurant dans la première colonne, soit :

$$\Sigma \text{ prix} = L_I + aL_I + a(1-a)L_I + a(1-a)^2 L_I + \dots + a(1-a)^n L_I \quad (18)$$

$\Sigma \text{ prix} = L_I + aL_I \left(1 + (1-a) + (1-a)^2 + \dots + (1-a)^n \right)$, ce qui nous donne lorsque $n \rightarrow \infty$:

$$\Sigma \text{ prix} = L_I \left(1 + a \frac{1}{1-(1-a)} \right) = L_I \left(1 + \frac{a}{a} \right) = L_I + L_I = 2L_I \quad (19)$$

On constate bien que le prix du capital fixe total est égal à deux fois le prix L_I du capital fixe destiné à la section II, ce qui fait que le capital fixe destiné à la section I (à partir de la deuxième ligne du tableau) a le même prix L_I ! Mais ceci pour une valeur réalisée différente : $(1-a)L_I$ pour la section II et aL_I pour la section I.

La somme des valeurs réalisées pour le capital fixe produit de la section I est en effet :

$$\Sigma \text{ valeurs réalisées} = (1-a)L_I + a^2L_I + a^2(1-a)L_I + a^2(1-a)^2L_I + \dots + a^2(1-a)^nL_I \quad (20)$$

$$\Sigma \text{ valeurs réalisées} = (1-a)L_I + a^2L_I \left(1 + (1-a) + (1-a)^2 + \dots + (1-a)^n \right)$$

Lorsque $n \rightarrow \infty$ cette somme est bien égale à :

$$(1-a)L_I + a^2L_I \left(\frac{1}{1-(1-a)} \right) = (1-a)L_I + a^2L_I \left(\frac{1}{a} \right) = (1-a)L_I + aL_I = L_I \quad (21)$$

On constate bien que le montant total L_I des valeurs réalisées par la section I est égal à la somme de la valeur du capital fixe destiné à la section II, soit $(1-a)L_I$, et de la valeur du capital fixe destiné à la section I, soit aL_I .

Quant à la somme des valeurs prélevées, soit le profit global du secteur I, elle est égale à :

$$\Sigma \text{ profits} = aL_I + a(1-a)L_I + a(1-a)^2L_I + \dots + a(1-a)^nL_I \quad (22)$$

$$\Sigma \text{ profits} = aL_I + a(1-a)L_I \left(1 + (1-a) + (1-a)^2 + \dots + (1-a)^n \right),$$

Lorsque $n \rightarrow \infty$, ceci nous donne :

$$\Sigma \text{ profits} = aL_I + a(1-a)L_I \left(\frac{1}{1-(1-a)} \right) = aL_I + a(1-a)L_I \frac{1}{a} = aL_I + (1-a)L_I = L_I \quad (23)$$

On constate bien que le profit total de la section I, soit L_I , est égal à la somme des profits réalisés dans la vente du capital fixe à la section II, soit aL_I et des profits réalisés dans la vente du capital fixe au sein de la section I elle-même, soit $(1-a)L_I$.

Il en résulte évidemment que la somme des prix de la section I, soit $2L_I$, est bien égale d'une part à la somme des valeurs réalisées L_I , la valeur du produit de la section I, à laquelle s'ajoute d'autre part la somme des profits (les valeurs prélevées), soit L_I .

Mais il s'agit là de valeurs bien particulières, dont on peut se demander la raison. Sachant que le prix du produit de la section I, soit $2 L_I$ est égal par construction à $\frac{1}{1-\frac{1}{2}} L_I$, on en déduit que pour l'ensemble de

la section I, la valeur $\frac{1}{2}$ est la fraction de la valeur du capital total disponible obtenue en moyenne à travers la dépense globale des profits des deux sections. Il en est donc ainsi parce que la somme des paramètres a et b est égale à 1, et donc parce que leur moyenne est égale à $\frac{1}{2}$.

On peut dès lors se demander ce qu'il en serait si une autre hypothèse avait été faite sur la fraction du capital disponible obtenue à chaque stade par les capitalistes de la section I. Supposons donc maintenant, par exemple, que les capitalistes de la section I obtiennent à chaque étape non plus une fraction a , mais comme les capitalistes de la section II, une fraction b du capital fixe encore disponible. Ceci implique que les moyens de production sont toujours vendus à un prix égal à $\frac{1}{b}$ fois soit $\frac{1}{1-a}$ fois leur valeur. Ceci permet de dresser un nouveau tableau donnant les prix, les valeurs réalisées et les valeurs prélevées lors de chacun des échanges successifs de capital fixe entre les capitalistes de la section I. En effet, pour la vente du capital fixe aux capitalistes de la section II, qui correspond à la première ligne du nouveau tableau, il n'y a rien de changé par rapport au tableau précédent.

Il reste à montrer comment est écoulee et réalisée la valeur restante aL_I des moyens de production destinés à la production du capital fixe. Ces moyens de production font l'objet d'achats successifs en remontant dans la section I vers l'amont du système productif. Pour les faire apparaître, on suppose donc maintenant que les moyens de production sont vendus à chaque stade à un prix égal cette fois à $\frac{1}{b}$ soit $\frac{1}{1-a}$ fois leur valeur. Ceci permet de dresser le tableau donnant les prix, les valeurs réalisées et les valeurs prélevées lors de chacun des échanges successifs de capital fixe entre les capitalistes de la section I :

Prix	Valeurs réalisées = prix du travail	Valeur prélevée = profit
L_I	$(1-a)L_I = bL_I$	aL_I
aL_I	$a(1-a)L_I = abL_I$	$aL_I(1-b) = a^2L_I$
a^2L_I	$a^2(1-a)L_I = a^2bL_I$	$a^2L_I(1-b) = a^3L_I$
...	...	...
a^nL_I	$a^n(1-a)L_I = a^n bL_I$	$a^nL_I(1-b) = a^{n+1}L_I$

On peut vérifier que pour chaque ligne on a bien :

Prix = valeur réalisée + valeur prélevée (profit).

La somme des prix, soit le prix du produit global du secteur I, est égale à :

$$\Sigma \text{ prix} = L_I(1+a+a^2+\dots+a^n) = L_I\left(\frac{1}{1-a}\right) \text{ lorsque } n \rightarrow \infty \quad (24)$$

La somme des valeurs réalisées dans la section I est égale à :

$$\Sigma \text{ valeurs réalisées} = bL_I + abL_I + a^2bL_I + \dots + a^n bL_I$$

$$\text{Soit } bL_I(1 + a + a^2 + \dots + a^n)$$

Lorsque $n \rightarrow \infty$ cette somme est égale à :

$$b. \frac{1}{1-a} L_I, \text{ soit } \frac{1-a}{1-a} L_I = L_I \quad (25)$$

Quant au total des valeurs prélevées, soit le profit global de la section I, il est égal à :

$$\Sigma \text{ profits} = L_I(a + a^2 + \dots + a^n) \text{ soit:}$$

$$\Sigma \text{ profits} = aL_I(1 + a + a^2 + \dots + a^n) = L_I \frac{a}{1-a} \text{ lorsque } n \rightarrow \infty \quad (26)$$

Il en résulte évidemment que la somme des prix de la section I est bien égale d'une part à la somme des valeurs réalisées L_I , la valeur du produit de la section I, à laquelle s'ajoute d'autre part la somme des profits (les valeurs prélevées), puisque :

$$L_I \frac{1}{1-a} = L_I + L_I \frac{a}{1-a} = L_I \left[1 + \frac{a}{1-a} \right] = L_I \frac{1}{1-a} \quad (27)$$

Mais ce deuxième cas qui vient d'être examiné peut être considéré lui aussi comme un cas particulier, quant à la fraction du capital fixe disponible achetée à chaque étape par les capitalistes de la section I. C'est pourquoi il a paru nécessaire de se pencher sur un cas plus général, où cette fraction ne prend plus les valeurs a ou b , mais une valeur quelconque. Appelons u cette valeur quelconque, avec $0 < u < 1$, et dressons à nouveau le tableau des achats successifs de capital fixe, en faisant apparaître les prix, les valeurs réalisées et les valeurs prélevées pour chacun des stades successifs.

Prix	Valeurs réalisées = prix du travail	Valeurs du capital fixe disponible	Valeurs prélevées = profits
L_I	$(1-a)L_I = bL_I$	L_I	aL_I
aL_I	auL_I	aL_I	$a(1-u)L_I$
$a(1-u)L_I$	$au(1-u)L_I$	$a(1-u)L_I$	$a(1-u)^2 L_I$
$a(1-u)^2 L_I$	$au(1-u)^2 L_I$	$a(1-u)^2 L_I$	$a(1-u)^3 L_I$
...	...		...
$a(1-u)^n L_I$	$au(1-u)^n L_I$	$a(1-u)^n L_I$	$a(1-u)^{n+1} L_I$

Il apparaît que le taux de marge pour les ventes de capital fixe aux capitalistes de la section I, c'est-à-dire à partir de la deuxième ligne du tableau, est $1-u$.

Il résulte du tableau que la somme des prix est égale à :

$$\begin{aligned}\Sigma \text{ prix} &= L_I + aL_I + L_I \left[a(1-u)L_I + a(1-u)^2 L_I + \dots + a(1-u)^n \right] \\ \Sigma \text{ prix} &= L_I(1+a) + L_I a(1-u) \left[1 + (1-u) + (1-u)^2 \dots + (1-u)^n \right], \text{ soit lorsque } n \rightarrow \infty : \\ \Sigma \text{ prix} &= L_I \left[(1+a) + a(1-u) \frac{1}{u} \right] = L_I \left[(1+a) + \frac{a}{u} - a \right] = L_I \left(1 + \frac{a}{u} \right)\end{aligned}\quad (28)$$

La somme des valeurs réalisées dans la section I est égale à :

$$\begin{aligned}\Sigma \text{ valeurs réalisées} &= bL_I + auL_I + au(1-u)L_I + au(1-u)^2 L_I \dots + au(1-u)^n L_I \\ \Sigma \text{ valeurs réalisées} &= L_I \left[(1-a+au) + au(1-u) \left[1 + (1-u) + (1-u)^2 + \dots + (1-u)^n \right] \right] \\ \text{Ce qui nous donne lorsque } n &\rightarrow \infty \\ \Sigma \text{ valeurs réalisées} &= L_I \left[(1-a+au) + au(1-u) \frac{1}{u} \right] = L_I \left[(1-a+au) + a - au \right] = L_I\end{aligned}\quad (29)$$

Enfin la somme des profits de la section I est quant à elle égale à :

$$\begin{aligned}\Sigma \text{ profits} &= L_I \left[\left(a + a(1-u) + a(1-u)^2 + \dots + a(1-u)^n \right) \right] = \\ \Sigma \text{ profits} &= aL_I \left[1 + (1-u) + (1-u)^2 + \dots + (1-u)^n \right], \text{ soit lorsque } n \rightarrow \infty : \\ \Sigma \text{ profits} &= aL_I \left(\frac{1}{1-(1-u)} \right) = aL_I \frac{1}{u} = L_I \frac{a}{u}\end{aligned}\quad (30)$$

On constate là encore que la somme des prix de la section I est bien égale d'une part à la somme des valeurs réalisées, soit L_I , la valeur du produit de la section I, qui avec $w = 1$ correspond au prix du travail, à laquelle s'ajoute d'autre part la somme des profits (les valeurs prélevées) de la section, puisque :

$$L_I \left(1 + \frac{a}{u} \right) = L_I + L_I \frac{a}{u}\quad (31)$$

On vérifie aussi que les deux cas examinés précédemment sont bien des cas particuliers de ce cas plus général, puisque le premier cas correspond à la situation dans laquelle $u = a$, et le second cas à la situation où $u = b = 1 - a$. En fait un cas encore plus général serait la situation qui prévaut dans le monde réel, où à chaque stade des achats successifs de capital fixe correspond un coefficient u distinct. Néanmoins, dès lors que chacun des coefficients u à chaque stade a une valeur telle que $0 < u < 1$, on sait que la série numérique correspondante est convergente. L'interprétation économique de ces résultats est que le mécanisme mis en lumière ici est tel que l'ensemble de la valeur du produit de la section I est écoulé.

Après avoir vu plus haut comment se réalisait la valeur produite dans la section II, on vient en tout état de cause de démontrer que toute la valeur produite dans la section I peut être réalisée, et que la reproduction du système est par conséquent assurée, **sans qu'il soit besoin de retenir l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital fixe**. On vérifie donc bien à ce niveau

que celle-ci n'est donc pas une condition nécessaire de la réalisation du produit et de la reproduction du système.

On notera enfin que la démonstration qui vient d'être fournie est valable aussi bien pour la reproduction simple que pour la reproduction élargie, puisqu'aucune hypothèse n'a été faite sur la valeur du capital fixe utilisé (de façon finale) dans chacune des deux sections de la production, valeur qui aurait pu être aussi bien égale qu'inférieure ou supérieure à la valeur du capital fixe accumulé à la période précédente.

3.3. Quelques grandeurs caractéristiques dans le cadre du modèle simplifié

Parvenus à ce stade, il est possible de calculer les valeurs prises par quelques grandeurs caractéristiques dans le cadre de ce modèle simplifié. Ceci va être fait pour le prix du produit global, le ratio entre les salaires et les profits, et le taux d'investissement, sachant que le calcul du taux de profit proprement dit ne sera abordé qu'au chapitre suivant.

3.3.1. Le prix du produit global

En reprenant les trois cas examinés au chapitre précédent pour la réalisation du produit dans la section I, on obtient les prix suivants pour le produit global des deux sections (appelons Y ce prix) :

1) dans le premier cas, où $u = a$, on a :

$$Y = (L_I + L_{II}) + 2L_I = 3L_I + L_{II} = 3kL_{II} + L_{II} = L_{II}(1 + 3k) \quad (32)$$

$$Y = 3L_I + \frac{L_I}{k} = L_I \left(3 + \frac{1}{k} \right) \quad (33)$$

2) dans le deuxième cas, où $u = b = 1 - a$, on a :

$$Y = (L_I + L_{II}) + L_I \left(\frac{1}{1-a} \right) = L_I \left(1 + \frac{1}{1-a} \right) + \frac{L_I}{k} = L_I \left(\frac{2-a}{1-a} + \frac{1}{k} \right) \quad (34)$$

$$Y = L_{II}(1+k) + kL_{II} \left(\frac{1}{1-a} \right) = L_{II} \left(1+k + \frac{k}{1-a} \right) \quad (35)$$

3) dans le troisième cas, où u est quelconque, avec $0 < u < 1$

$$Y = f(L_I) = (L_I + L_{II}) + L_I \left(1 + \frac{a}{u} \right) = L_I \left(2 + \frac{a}{u} \right) + \frac{L_I}{k} = L_I \left(2 + \frac{1}{k} + \frac{a}{u} \right) \quad (36)$$

$$Y = f(L_{II}) = L_{II}(1+k) + kL_{II} \left(1 + \frac{a}{u} \right) = L_{II} \left(1 + 2k + k \frac{a}{u} \right) \quad (37)$$

3.3.2. Le ratio profits/prix du travail

1) Le ratio profits/salaires dans la section II

En fait il a déjà été indiqué supra (cf. la section 3.1. de ce chapitre) que dans la section II le rapport entre les profits, que l'on peut appeler Π_{II} , qui sont égaux à L_I , et le prix du travail (les salaires), que l'on peut appeler W_{II} , soit $\frac{\Pi_{II}}{W_{II}}$, est égal à $\frac{L_I}{L_{II}} = k$: il est donc équivalent dans la section II au taux de plus-value. Il en résulte au passage, ce qui n'est pas sans intérêt, que d'un point de vue statistique et empirique le ratio entre les salaires et le prix global des biens de consommation est un bon indicateur du taux de plus-value existant dans une économie, quelle qu'elle soit.

2) Le ratio profits/salaires dans la section I

En reprenant les trois cas examinés au chapitre précédent pour la réalisation du produit dans la section I, on obtient les prix suivants pour ce ratio, soit $\frac{\Pi_I}{W_I}$

- dans le premier cas, où $u = a$, on a :

$$\frac{\Pi_I}{W_I} = \frac{L_I}{L_I} = 1, \text{ ce qui montre bien le caractère de cas particulier de ce cas.} \quad (38)$$

- dans le deuxième cas, où $u = b = 1 - a$, on a :

$$\frac{\Pi_I}{W_I} = \frac{L_I \frac{a}{1-a}}{L_I} = \frac{a}{1-a} \quad (39)$$

- dans le troisième cas (le cas général), où u est quelconque, avec $0 < u < 1$, on a :

$$\frac{\Pi_I}{W_I} = \frac{L_I \frac{a}{u}}{L_I} = \frac{a}{u} \quad (40)$$

Il est frappant de constater que pour un taux de plus-value donné, en l'occurrence k , on observe a priori une différence notable entre le ratio profits/salaires de la section II, produisant les biens de consommation, où il est toujours égal à k , le taux de plus-value, et celui de la section I, produisant le capital fixe, où il est indépendant de k , et où il ne dépend en fait que des paramètres a et u .

Toutefois, si l'on s'intéresse aux ratios concernant chaque stade des achats successifs de capital fixe dans la section I, ils sont de la forme générale suivante pour le $i^{\text{ème}}$ stade des achats de capital fixe à l'intérieur de la section I :

$$\frac{\Pi_{I,i}}{W_{I,i}} = \frac{a(1-u)^{i+1} L_I}{au(1-u)^i L_I} = \frac{1-u}{u} \quad (41)$$

On en déduit que pour $u = a$ $\frac{\Pi_{I,i}}{W_{I,i}} = \frac{1-a}{a}$ et pour $u = b = 1-a$, $\frac{\Pi_{I,i}}{W_{I,i}} = \frac{1-(1-a)}{(1-a)} = \frac{a}{1-a}$

3) Le ratio profits/salaires pour l'ensemble du système

$$\text{Dans le cas général ce ratio est } \frac{\Pi}{W} = \frac{L_I + L_I \frac{a}{u}}{L_I + L_{II}} = \frac{L_I \left(1 + \frac{a}{u}\right)}{L_I \left(1 + \frac{1}{k}\right)} = \frac{k(a+u)}{u(1+k)} \quad (42)$$

$$\text{Dans le cas où } u = a, \text{ ce ratio est } \frac{\Pi}{W} = \frac{kL_I(a+u)}{uL_I(1+k)} = \frac{2ak}{a(1+k)} = \frac{2k}{1+k} \quad (43)$$

$$\text{Dans le cas où } u = b = 1-a, \text{ le ratio devient } \frac{\Pi}{W} = \frac{kL_I(a+1-a)}{(1-a)L_I(1+k)} = \frac{k}{(1-a)(1+k)} \quad (44)$$

3.3.3. Le taux d'investissement I/Y et la part des profits dans le produit Π / Y

Dans la situation décrite par le modèle simplifié en cours d'examen, qui est une situation de reproduction simple où les capitalistes ne consomment pas, il va de soi que tous les profits sont investis. Il en résulte donc que le taux d'investissement I/Y et la part des profits dans le produit, soit Π / Y , ne peuvent qu'être identiques.

Notons également que si l'on raisonnait purement en termes de valeurs, le taux d'investissement global du système, en situation de reproduction simple, ne serait autre que le ratio entre la valeur du capital fixe nouvellement produit et celle du produit global, soit :

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} \text{ (valeurs)} = \frac{L_I}{L_I + L_{II}} = \frac{kL_{II}}{L_{II}(1+k)} = \frac{k}{1+k} \quad (45)$$

Le taux d'investissement ou la part des profits dans la seule section I seraient pour leur part égaux à :

$$\frac{I_I}{Y_I} = \frac{\Pi_I}{Y_I} \text{ (valeurs)} = \frac{aL_I}{L_I} = a \quad (46)$$

Quant au taux d'investissement ou à la part des profits dans la section II, ils seraient égaux à :

$$\frac{I_{II}}{Y_{II}} = \frac{\Pi_{II}}{Y_{II}} \text{ (valeurs)} = \frac{bL_I}{L_{II}} = \frac{(1-a)kL_{II}}{L_{II}} = k(1-a) \quad (47)$$

Si l'on utilise maintenant les résultats en termes de prix obtenus plus haut, on obtient évidemment des expressions un peu différentes.

Pour le taux d'investissement global, ou pour la part des profits dans le produit global, ils s'écrivent sous la forme du ratio suivant :

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} (\text{prix}) = \frac{L_I \left(1 + \frac{a}{u}\right)}{L_I \left(2 + \frac{1}{k} + \frac{a}{u}\right)} \text{ soit :}$$

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} (\text{prix}) = \frac{\frac{a+u}{u}}{\frac{k(2u+a)+u}{ku}} = \frac{k(a+u)}{k(a+u)+u(1+k)} \quad (48)$$

Dans le cas où $u = a$, ces ratios deviennent :

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} (\text{prix}) = \frac{k(a+a)}{k(a+a)+a(1+k)} = \frac{2ak}{2ak+a(1+k)} = \frac{2k}{3k+1} \quad (49)$$

Dans le cas où $u = b = 1 - a$, les ratios se modifient ainsi :

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} (\text{prix}) = \frac{k(a+1-a)}{k(a+1-a)+(1-a)(1+k)} = \frac{k}{k+1+k-a-ak}, \text{ ce qui donne :}$$

$$\frac{I}{Y} = \frac{\Pi}{Y} (\text{prix}) = \frac{k}{k(2-a)+1-a} = \frac{k}{k+bk+b} \quad (50)$$

Quant au taux d'investissement ou à la part des profits dans la section I, qui s'expriment simplement, ils sont égaux à :

$$\frac{I_I}{Y_I} (\text{prix}) = \frac{L_I \frac{a}{u}}{L_I \left(1 + \frac{a}{u}\right)} = \frac{\frac{a}{u}}{1 + \frac{a}{u}} = \frac{a}{a+u} \quad (51)$$

Enfin le taux d'investissement ou la part des profits dans la section II, qui ont également une expression simple, sont égaux à :

$$\frac{I_{II}}{Y_{II}} (\text{prix}) = \frac{L_{II}}{L_I + L_{II}} = \frac{kL_{II}}{L_{II}(1+k)} = \frac{k}{1+k} \quad (52)$$

Chapitre 3

Quelques conséquences théoriques et pratiques du fonctionnement du modèle et de l'absence de transmission de la valeur du capital fixe

1. Le mode de détermination et la signification des prix

Le fonctionnement du modèle tel que décrit au chapitre précédent, en ce qui concerne la réalisation du produit, a permis de constater que le mode de détermination des prix de la section I diffère de celui de la section II, car les prix de la section I sont fixés de façon indépendante de la répartition du produit entre les travailleurs et les capitalistes : en d'autres termes le taux de plus-value, le ratio k , n'intervient pas dans leur fixation.

En revanche, on a déjà vu que dans la section II le taux de marge était $\frac{k}{1+k}$, étant entendu que dans le cadre de ce modèle simplifié le taux de plus-value k , en tant que rapport entre L_I et L_{II} , reflétant la répartition du travail entre les deux sections, renvoie également à ce que l'on peut considérer comme un état de la technique, c'est-à-dire à la technologie. Comme $\frac{k}{1+k} = 1 - \frac{1}{1+k}$, il en résulte au passage que dans la section II le coefficient qui joue le même rôle que le coefficient u dans la section I est $\frac{1}{1+k}$, qui exprime la part du produit obtenue par les travailleurs de cette section II, et que son inverse $1+k$ est le coefficient multiplicateur par lequel il faut multiplier les salaires W_{II} pour obtenir le prix du produit de cette section.

Par contraste, dans la section I ce sont dans le cas général deux ratios indépendants de la répartition qui interviennent dans la fixation des prix: d'abord le ratio a , car ce ratio ne renvoie qu'à la répartition de la valeur du capital fixe employé entre la section I et la section II, et ensuite, dans le cas général, le ratio u ou un nombre qui le représente (dans le cas d'une multiplicité de ratios distincts à chaque étape des achats du capital fixe au sein de la section I), et qui exprime à la fois le poids plus ou moins important qu'ont à chaque stade les achats de capital fixe, par rapport au capital fixe disponible, mais aussi le pouvoir plus ou moins grand sur la fixation du prix de vente, car on rappelle que $1-u$ est le taux de marge.

On constate également que pour une même valeur invariable du produit des deux sections, soit $L_I + L_{II}$, et une même répartition de ce produit entre les travailleurs, qui obtiennent une valeur L_{II} , et les capitalistes, qui obtiennent une valeur L_I (égale à kL_{II}), on peut avoir une multiplicité de prix du produit global, en fonction des valeurs prises par les paramètres a et u , puisque d'après l'équation (37) :
$$Y = L_{II} \left(1 + 2k + k \frac{a}{u} \right).$$

A elle seule, cette démonstration de la variabilité du prix du produit global en fonction de la valeur de paramètres divers, montre bien que l'on ne saurait définir ces paramètres en fonction

des prix, sauf à tomber dans des raisonnements circulaires. Il est par là même démontré que le passage par les valeurs est un préalable théorique indispensable pour pouvoir ensuite penser les prix. Au passage on peut noter que l'un de ces paramètres, le paramètre u , joue un rôle particulier au sein de la section I. Il y intervient certes comme un coefficient exprimant la part du capital fixe disponible obtenue par les acheteurs du capital en question. Mais vu du côté des vendeurs, ce coefficient u n'est autre que l'inverse du coefficient $\frac{1}{u}$, le coefficient multiplicateur appliqué aux salaires pour obtenir le prix de vente, comme le montre au chapitre précédent le tableau de la page 36. Par ailleurs, $1-u$, le complément à 1 de u , n'est autre que le taux de marge, soit le ratio profit/prix du produit, qui correspond en comptabilité nationale au rapport EBE/valeur ajoutée. Vu sous cet angle, le coefficient u exprime le rapport de force existant entre les capitalistes de la section I en matière de fixation des prix de vente des différents moyens de production composant le capital fixe.

Il n'est enfin pas sans intérêt de rappeler que dans la Théorie Générale Keynes constate que compter ce qu'il nomme le coût d'usage, c'est-à-dire en fait l'amortissement, dans la valeur du produit, aboutit à faire dépendre son montant du degré d'intégration de l'industrie. C'est la raison à laquelle renvoie Keynes pour exclure le coût d'usage du prix de l'offre globale et de la valeur du produit, ce qui équivaut à rejeter l'hypothèse que le capital fixe transmet sa valeur au produit⁸! Mais il indique bien que le montant global dépensé par les acheteurs des biens finaux est quant à lui brut de coût d'usage. Il est frappant de noter que cette position hétérodoxe de Keynes a été occultée, car très vraisemblablement incomprise, par la quasi-totalité de ses commentateurs.

Pour comprendre la position de Keynes, il suffit pourtant d'imaginer une économie totalement intégrée, et dans laquelle il n'existerait donc plus qu'une seule et unique entreprise capitaliste. Dans ce cas il n'y aurait nul besoin d'amortissement du capital pour pouvoir financer l'achat du capital fixe, puisque celui-ci serait produit par l'entreprise elle-même et ne se présenterait donc pas sur le marché pour y être acheté. Les biens de production constituant le capital fixe resteraient des biens finaux, mais ne faisant l'objet d'aucun échange ils n'auraient même pas besoin d'avoir un prix. Quant à la vente des biens de consommation, elle permettrait juste la récupération de tous les salaires versés, sans que puisse apparaître un amortissement. C'est donc l'existence d'une multiplicité d'entreprises qui rend l'amortissement nécessaire, comme moyen de se procurer le capital fixe à travers les échanges successifs entre les entreprises qui le produisent.

2. Le mode de formation des profits

A travers le fonctionnement du modèle simplifié, il est intéressant de remarquer qu'on retrouve dans le mécanisme de la réalisation du produit et des profits dans la section I produisant le capital fixe le principe keynésien du « widow's cruse » (la jarre de la veuve), principe suivant lequel c'est la dépense des profits qui crée les profits⁹.

Il convient également de noter qu'en ce qui concerne la réalisation du capital fixe, produit de la section I, les échanges de capital fixe ne sont « successifs » que pour la clarté de l'exposé. Ils le sont de façon logique et non chronologique, car ils peuvent parfaitement être simultanés. Il n'est pas besoin de se référer à une période particulière, ni à des périodes successives, notamment du fait de l'existence de la monnaie et du crédit: au cours de chaque période, aussi courte soit-elle, et en fait à tout instant, les capitalistes de la section I vendent le capital fixe nécessaire à ceux de la

section II, et se vendent entre eux le capital fixe correspondant à leurs besoins. L'important est de constater que ce mécanisme de dépense des profits permet bien la réalisation du produit de la section I.

On retrouve ainsi, mais par une méthode différente, un résultat bien mis en lumière par Bernard SCHMITT, sur la base d'une théorie de la monnaie et du circuit monétaire, suivant laquelle le profit est un revenu de transfert¹⁰. Mais la théorie de SCHMITT n'explique pas les modalités de ce transfert, car c'est une axiomatique de la monnaie, fondée sur son circuit, et non pas une théorie complète de la production et de la répartition. Dans le modèle développé ici, on voit bien au contraire que les profits sont le résultat d'un double transfert :

- un premier transfert, qui s'effectue à l'occasion de la dépense des salaires des travailleurs des deux sections, pour l'achat de biens de consommation aux capitalistes de la section II. C'est à travers ce premier transfert que la plus-value est prélevée, une fois pour toutes, et que son montant est fixé, et n'est plus susceptible de varier. Ce transfert fixe simultanément le montant des profits monétaires L_I pour les capitalistes de la section II.
- un second transfert, de nature bien différente car il ne fait intervenir que les capitalistes, et qui s'effectue à l'occasion de l'achat par les capitalistes de la section II, auprès de ceux de la section I, du capital fixe dont ils ont besoin pour produire les biens de consommation finale. Cet achat n'a aucune influence sur le montant de la plus-value, qui a déjà été déterminé, mais il fixe la répartition de cette plus-value globale entre les capitalistes des deux sections. La part en revenant aux capitalistes de la section II est comme on l'a vu au chapitre précédent $(1-a)L_I = bL_I$, et celle revenant aux capitalistes de la section I est aL_I , ce qui correspond aussi au montant du profit monétaire allant aux capitalistes ayant assuré cette vente. Ce premier transfert vers la section I va ensuite être suivi de transferts successifs (logiquement), au sein de la section I, transferts qui vont assurer la répartition de cette plus-value aL_I et des profits correspondants entre les capitalistes de cette même section.

Or, et l'on aura l'occasion d'y revenir, si le premier transfert n'est pas en lui-même problématique, au moins en tant que transfert, les transferts entre capitalistes, en tant que transferts pour la répartition d'un montant préfixé de plus-value, sont un jeu à somme nulle dont les résultats, en dehors du modèle, peuvent être problématiques.

3. La distinction entre biens intermédiaires, biens finaux et capital fixe

L'origine des problèmes auxquels on s'est trouvé confronté réside dans ce que l'analyse économique, y compris l'analyse marxiste, en adoptant l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital fixe, traite en fait ce dernier comme un bien intermédiaire. Mais tout bien intermédiaire est par définition incorporé dans un bien final. Par conséquent la seule valeur produite est celle des biens finaux, qui comprend évidemment la valeur des biens intermédiaires qui leur sont incorporés, valeur qui ne peut être cependant comptabilisée indépendamment une seconde fois comme valeur d'une production finale.

C'est pourtant exactement le traitement que les économistes font subir au capital fixe, en le considérant à la fois comme un bien intermédiaire qui disparaît en tant que tel dans le processus de production et dont la valeur est par conséquent transmise aux biens auxquels elle s'incorpore,

et comme un bien final dont la valeur est incluse dans la valeur totale produite. Ce traitement simultané du capital fixe comme bien intermédiaire et comme bien final est fautif : car ou bien le capital fixe est un bien intermédiaire, mais dans ce cas la valeur du produit de la période est égale à la valeur des seuls biens finaux que sont les biens de consommation, et donc identique à la valeur nouvellement produite. Ou bien le capital fixe est un bien final au même titre que les biens de consommation, mais alors il ne peut par définition de ce qu'est un bien final transmettre aucune valeur. La valeur du produit est donc là encore identique à la valeur nouvellement produite (celle des biens de consommation comme celle du capital fixe).

Ainsi donc l'analyse de la réalisation montre que le traitement du capital fixe comme bien intermédiaire n'est pas admissible, puisqu'elle exige ou bien que le capital fixe soit considéré simultanément comme un bien final, dans la première interprétation que nous avons examinée, celle des schémas de reproduction de Marx, ou bien que le capital fixe soit lui-même produit sans l'aide de capital fixe, dans la deuxième interprétation étudiée.

Constatons au demeurant qu'autant l'hypothèse de transmission de la valeur paraît justifiée en ce qui concerne le capital circulant, puisque cette transmission s'accompagne de sa disparition dans sa forme initiale dans le processus de production, mais pour y réapparaître transformé (sous une forme modifiée) et sous forme d'une incorporation physique dans les biens finaux, et repose donc sur une base matérielle, autant la transmission de valeur du capital fixe paraîtrait métaphysique, et apparentée à la transmigration ou à la métempsychose, si l'on oubliait qu'elle a pour fondement la pratique comptable du mode de production capitaliste et l'idéologie juridique qui la sous-tend. Pour sa part le capital fixe ne disparaît pas dans le processus de production, et n'en ressort pas physiquement transformé.

4. Le traitement ambigu du capital fixe dans la comptabilité nationale

La comptabilité nationale est également touchée par cette contradiction, puisqu'elle considère que la consommation intermédiaire comprend aussi la consommation de capital fixe, c'est-à-dire la dépréciation subie par le capital fixe au cours de la période considérée par suite d'usure normale et d'obsolescence prévisible. Mais comme cette consommation intermédiaire de capital fixe, à la différence de celle du capital circulant proprement dit, n'est pas déduite de la valeur de la production pour donner la valeur ajoutée (le solde du compte de production), il en résulte que celle-ci est brute, c'est-à-dire supérieure, d'un montant équivalent, à la création de valeur réalisée au cours de la période.

Cette position théorique est une absurdité, mais celle-ci n'est jamais pressentie par les comptes nationaux, car ils se contredisent sans même le réaliser lorsque précisément ils considèrent que la somme des productions effectives des branches...diminuée des consommations intermédiaires – *consommations intermédiaires dont est exclu l'amortissement* – est égale à la valeur des biens et services affectés aux emplois finals, et à la somme des valeurs ajoutées. Cette dernière position adoptée par les comptes nationaux permet de vérifier l'identité entre la valeur du produit de la période (le PIB) et les achats de la période, ce qui permet l'établissement des comptes nationaux sans se heurter aux contradictions qui viennent d'être signalées. Mais on doit être conscient de ce que cette position adoptée en quelque sorte subrepticement dans la pratique est contradictoire

avec la position théorique de base suivant laquelle, en tant qu'elle est une consommation intermédiaire, la dépréciation du capital ne ferait pas partie de la valeur créée dans la période.

L'équation valeur ajoutée = salaires bruts + impôts + intérêts et dividendes + épargne conservée par les entreprises pour financer l'investissement, est en effet correcte, car elle montre bien que l'amortissement, inclus dans l'épargne, sert aux entreprises à acheter le capital fixe nouvellement produit, qui fait bien partie, comme tel, de la création de valeur réalisée au cours de la période, et par conséquent de la production nette de la période. Si, conformément à la position théorique des comptes nationaux, assimilant dépréciation du capital et consommation intermédiaire, on retirait l'amortissement du produit intérieur, de la création de valeur de la période, il deviendrait impossible de comprendre comment peut bien être réalisé le capital fixe nouvellement produit au cours de cette même période.

La seule solution théorique logique, car conforme à l'égalité de la valeur créée et de la valeur réalisée (et pour les comptes nationaux cette égalité est toujours vérifiée, puisque les stocks sont censés être achetés par les entreprises qui les portent), est donc de considérer que la dépréciation du capital, et l'amortissement censé la représenter, n'est pas une consommation intermédiaire. L'amortissement ne représente donc pas, sauf d'un point de vue comptable et fiscal, une fraction de la valeur du capital fixe ancien. Au niveau macro-économique il représente au contraire une fraction (dont l'importance dépend certes des règles comptables et fiscales) du capital fixe neuf.

Il résulte de ceci que l'achat des biens d'équipement constituant le capital fixe doit être considéré comme un achat final, au même titre par exemple que l'achat d'une automobile, et que ce que la comptabilité nationale appelle valeur ajoutée brute est en fait une valeur ajoutée nette.

On est toujours ramené de toute façon à la démonstration de Bernard SCHMITT¹¹, suivant laquelle la transmission de la valeur du capital fixe au produit n'est possible qu'en raison d'un double emploi fautif. La valeur L_1 censée être transmise par le capital amorti est en effet comptée une première fois dans la valeur réalisée au moment de la production de ce capital. La compter une seconde fois dans la valeur des biens de consommation produits par la mise en œuvre de ce capital fixe et du travail revient à compter deux fois la valeur d'un bien qui est échangé une seule fois. Le fait de compter deux fois la valeur de biens de capital fixe qui ne sont réalisés qu'une seule fois, lorsque ces biens sont achetés par les capitalistes, est illogique. La valeur du capital fixe ayant été réalisée dans la période de sa production, elle ne doit pas être comptée une seconde fois dans le produit de la période en cours, puisque le capital fixe, une fois acheté par les capitalistes et mis en œuvre dans le processus de production, n'en sort pas pour se présenter à nouveau sur le marché des produits. Il en résulte que, contrairement à ce que pensait MARX, la valeur du produit de la période est identique à la valeur produite dans la période, dès lors qu'il n'existe pas de stocks de capital circulant. C'est donc Adam Smith qui avait raison¹² !

5. Une conséquence du rejet de la transmission de valeur du capital fixe

Cette analyse confirme que l'hypothèse de la transmission de la valeur du capital fixe doit bien être rejetée, puisqu'elle n'est pas pertinente pour penser la réalisation du produit et la reproduction du système. Une conséquence importante à en tirer est qu'en l'absence de consommation des

capitalistes, le montant de la plus-value est identique à la valeur du capital nouvellement accumulé à chaque période, y compris a fortiori lorsque ce capital ne fait que remplacer le capital qui sort du processus de production, c'est à dire en cas de reproduction simple.

Ce point est extrêmement important pour l'analyse de l'évolution du taux de profit en liaison avec l'accumulation du capital, puisqu'il implique que le montant du capital total accumulé est directement relié au montant de la plus-value réalisée, d'où il découle que le numérateur et le dénominateur du rapport donnant le taux de profit dépendent directement l'un de l'autre. En particulier en situation de reproduction simple avec absence de consommation des capitalistes, la plus-value P_I est égale au capital accumulé au cours de chaque période K_t . Dans le cadre de ce modèle on a donc $P_I = K_t = L_I$, et la valeur de la force de travail est $V = L_{II}$.

6. La mesure du stock de capital fixe

Pour que l'ensemble des termes du rapport $\frac{Pl}{K+V}$ donnant le taux de profit chez Marx soient déterminés, il reste encore à déterminer la valeur K du stock de capital fixe total en fonction au cours d'une période. Ce capital résulte de l'accumulation effectuée au cours des périodes antérieures, ce qui pose le problème de la nature et de la mesure de l'amortissement. Etant donné l'absence de transmission de la valeur du capital fixe au produit, l'amortissement peut être défini comme la pratique comptable par laquelle les capitalistes enregistrent la perte de valeur subie (mais non transmise) par le capital fixe lorsqu'une partie de ce capital sort du processus de production – après y avoir été utilisé, pratique grâce à laquelle ils transfèrent aux travailleurs la charge du remplacement de ce capital, cet amortissement étant inclus dans le prix des produits.

Si l'on appelle t la durée d'utilisation ou de vie moyenne du capital fixe, en situation de reproduction simple le stock de capital K en fonction perd nécessairement chaque année une fraction de sa valeur qui correspond au capital mis en service t années auparavant, qui a donc atteint la fin de sa durée de vie t , et qui sort donc du processus de production en cessant d'y être utilisé, et donc en étant déclassé, mais pour être remplacé par le capital fixe nouvellement produit.

Ceci permet de calculer facilement la valeur K du stock de capital fixe accumulé au cours des périodes précédentes, en fonction à chaque période, et dont la valeur nouvellement accumulée en reproduction simple est identique de période en période, et égale à I_i en appelant i la période en cours. Si l'on admet que le capital fixe nouveau I_i est mis en fonction au début de chaque période on obtient en effet :

$$K = \sum_{i=1}^{i=t} I_i = I_1 + I_2 + \dots + I_t = t \cdot I_i. \quad (53)$$

Et comme en régime de reproduction simple $I_i = P_I = L_I$

$$K = P_I \cdot t = L_I \cdot t \quad (54)$$

En revanche, si l'on imaginait que chaque génération du capital K_t en fonction perde chaque année une fraction de sa valeur inversement proportionnelle à sa durée de vie, ceci aurait une

conséquence analogue à l'introduction d'un amortissement linéaire de ce capital. Le capital fixe perdrait alors continuellement de la valeur, mais ceci supposerait que sa durée de vie effective soit connue à l'avance, et aurait pour corollaire implicite la transmission de la valeur perdue. Néanmoins, et à titre d'illustration, dans ce cas de figure, le capital K_i serait comptabilisé à sa valeur résiduelle, nette de l'amortissement, dès la fin de sa première période d'utilisation, et on obtiendrait alors :

$$K = (I_1 - \frac{1}{t} I) + (I_2 - \frac{2}{t} I) + \dots + (I_t - \frac{t-1}{t} I) \quad (55)$$

En effectuant le calcul l'expression devient:

$$K = I_i \left(\frac{t-1}{2} \right), \text{ soit, si l'on pose } T = \frac{t-1}{2} : K = I_i T \quad (56)$$

$$\text{Ce qui donnerait dans ce cadre } K = P_i \left(\frac{t-1}{2} \right) = L_i \left(\frac{t-1}{2} \right), \text{ ou } K = L_i T \quad (57)$$

Au lieu de $K = L_i t$

On constate ainsi une divergence notable dans la façon de mesurer le stock de capital K , entre une analyse en valeur dans laquelle la transmission de la valeur du capital fixe a été abandonnée, car elle est illogique, et une conception fondée sur la pratique comptable de l'amortissement, qui se fonde implicitement sur la notion de transmission (censée correspondre à une perte continue au cours du temps) de la valeur du capital fixe.

Même si c'est cette dernière conception qui est conforme à l'analyse de Marx dans le Capital, elle est à l'origine de problèmes théoriques insurmontables, dans la mesure où l'amortissement au sens comptable est forcément différent de l'amortissement au sens économique : il suffit pour s'en convaincre de se demander comment prendre en compte la transmission de valeur d'un capital déjà amorti au sens comptable, mais qui continue à être utilisé dans le processus de production, parce que sa durée de vie économique effective est supérieure à sa durée de vie comptable, purement conventionnelle (ce qui est d'ailleurs le cas le plus fréquent). Ceci explique que cette conception de la valeur du stock de capital fixe ne soit pas retenue dans le modèle exposé dans cette analyse.

Constatons en effet que ce qui est connu à un instant donné, par exemple au début d'un nouveau cycle de production, c'est la valeur d'origine des différents éléments du capital fixe en fonction au cours de ce cycle, et leur date d'entrée en fonction, d'où l'on peut tirer la durée de vie moyenne du capital fixe en question jusqu'à cet instant, qui est une donnée historique. En revanche la durée de vie totale des différents éléments de ce capital fixe est inconnue, car elle va dépendre de multiples facteurs, tels que :

- l'entretien ultérieur de ces différents éléments, qui est susceptible de prolonger ou de raccourcir leur durée de vie totale, suivant l'intensité de cet entretien ;
- le rythme du progrès technique, qui peut rendre obsolètes et par conséquent amener à déclasser certains éléments de ce capital fixe, même si leur durée de vie maximale possible est encore loin d'être atteinte.

La seule façon d'éviter ces problèmes insurmontables est donc bien de mesurer le stock de capital fixe hors amortissement, donc à sa valeur d'origine, et ceci tant qu'il est effectivement utilisé

dans le processus de production. C'est ce que l'on a coutume d'appeler une valorisation aux valeurs, ou aux prix, historiques.

Il est de toute façon une dernière raison de procéder ainsi, et c'est le critère de la pratique. Or la pratique des grandes entreprises capitalistes lorsqu'il s'agit d'estimer la rentabilité d'un investissement anticipé est comme chacun sait toujours d'utiliser pour ce faire comme coût du capital (de l'investissement en question) le coût effectif initial, pour calculer ce que dans le jargon des financiers on appelle le ROI (« return on investment »), par égalisation de ce coût avec l'ensemble des recettes futures attendues de cet investissement. De même, lorsqu'il s'agit de comparer cette prévision initiale, qui a conduit à réaliser tel ou tel investissement, avec les résultats réels obtenus de ce même investissement, et donc de procéder à une évaluation ex-post du bien fondé de cet investissement, il va de soi que l'on doit réutiliser la même valeur d'origine que celle utilisée pour les calculs, c'est-à-dire la valeur historique, et c'est bien ainsi que raisonnent et que procèdent les financiers et les contrôleurs de gestion. Sinon la comparaison entre prévisions et réalisations n'aurait plus de sens.

Il faut cependant être conscient du fait que procéder ainsi, en utilisant les valeurs et les prix historiques, conduit forcément à des niveaux de taux de profit qui seront nécessairement - et nettement, plus faibles qu'avec la méthode prenant en compte l'amortissement du capital fixe. Ceci revient à en effet à accroître la valeur du capital de façon proportionnelle à l'accroissement de sa durée de vie, soit d'un facteur $\frac{t}{t-1} = \frac{2t}{t-1}$. Pour un montant de profit inchangé au

numérateur de l'expression de ce taux, ceci implique que le taux de profit sera multiplié par un facteur $\frac{1}{\frac{2t}{t-1} + 1} = \frac{t-1}{3t-1}$, en utilisant la définition marxiste du taux de profit, qui fait intervenir le

capital variable au dénominateur. Si l'on utilise en revanche la définition courante du taux de profit, comme simple rapport du profit au capital fixe uniquement, le taux de profit en résultant sera multiplié par un facteur $\frac{1}{\frac{2t}{t-1}} = \frac{t-1}{2t}$.

La description du modèle simplifié destiné à l'analyse du taux de profit, en liaison avec la composition organique du capital, est donc presque achevée. On dispose en effet maintenant de tous les éléments permettant de déterminer le taux de profit r et son évolution dans le cadre de ce modèle, en fonction de la variation de la composition organique du capital.

Chapitre 4

Le taux de profit moyen et les taux de profit sectoriels

Les différents paramètres du modèle simplifiés ont maintenant été déterminés dans les deux chapitres précédents, à l'exception du taux de profit, puisque sa détermination avait volontairement été laissée de côté. Il est maintenant possible d'y revenir, en commençant par s'intéresser au taux de profit moyen r .

Parvenus à ce stade on est toutefois conduit à s'interroger sur le degré de complexité qu'il est souhaitable de retenir pour que l'analyse soit suffisamment éclairante, sans être pour autant rendue trop difficile à appréhender, en raison notamment du nombre de paramètres impliqués. En d'autres termes, est-il souhaitable de continuer, comme on l'a fait jusqu'ici, à faire intervenir un cas général, ce qui introduit un paramètre supplémentaire (avec le coefficient u) et deux cas particuliers, au risque d'alourdir beaucoup les calculs et la présentation et de multiplier les interprétations possibles, sans gagner forcément en compréhension au niveau de l'interprétation ?

Après avoir pesé le pour et le contre, on a considéré que le jeu n'en valait pas la chandelle, et qu'il valait mieux simplifier l'exposé, ce qui est le moins que l'on puisse attendre d'un modèle simplifié, en ne retenant qu'un seul cas, mais en faisant en sorte qu'il ne soit pas artificiel, et soit le plus proche possible de la réalité. Après mûre réflexion, il a donc été décidé de s'en tenir à l'examen du cas N° 2 examiné supra, où le paramètre u est égal à b , c'est-à-dire à $1-a$. Ceci revient à considérer que les capitalistes de la section I ont un comportement homogène en la matière, et fixent leur prix avec le même taux de marge $1-u=1-b=a$. La raison de ce choix vient du fait que dans les économies développées le coefficient a , en tant que part de la valeur du capital fixe employée dans le secteur produisant ce même capital fixe, et de ce fait assez proche de la part de l'emploi dans ce secteur, semble avoir généralement une valeur comprise entre 0,2 et 0,3 (entre 20 et 30 %), et qu'avec cette hypothèse on aboutit également à un taux de marge (ce même coefficient u , par construction), qui est consistant avec les valeurs rencontrées dans ces économies, et qui se situent dans la même zone. Si l'on avait au contraire adopté l'hypothèse correspondant au cas N° 1, avec u égal à a , le taux de marge $1-a$ se serait situé entre 70 et 80 %, ce qui aurait été complètement irréaliste.

Ayant adopté cette hypothèse ($u=b$), on dispose maintenant de tous les éléments permettant de déterminer l'évolution du taux de profit dans le cadre du modèle, en fonction de la variation de la composition organique du capital, désignée par le symbole q . On rappelle par ailleurs que la durée de vie moyenne du capital est notée t . On commencera par déterminer la composition organique du capital

1. La composition organique du capital

Puisqu'on a déterminé la valeur du stock de capital, on peut en déduire la composition organique, aussi bien en termes de valeurs qu'en termes de prix.

1.1. La composition organique du capital en termes de valeurs

1.1.1. Au niveau global

Rappelons que l'on a $P_I = L_I$, $V = L_{II}$ et que d'après l'équation (54) on a $K = L_I \cdot t$

$$\text{Ce qui nous donne } q = \frac{K}{V} = \frac{L_I}{L_{II}} \cdot t \quad (58)$$

On sait que $k = \frac{L_I}{L_{II}}$ est le taux de plus-value, et que par conséquent $L_I = k L_{II}$.

Par ailleurs k correspond également au rapport entre le nombre des travailleurs employés dans chacune des deux sections de la production, si l'on continue à faire abstraction des problèmes que pourrait poser une inégale répartition du travail simple et du travail complexe entre celles-ci.

$$\text{Ceci implique qu'en termes de valeurs } q = \frac{k L_{II}}{L_{II}} t = k \cdot t, \text{ ou inversement que } k = \frac{q}{t} \quad (59)$$

1.1.2. Dans la section II

La composition organique dans la section II a pour expression le ratio $q_{II} = \frac{K_{II}}{V_{II}}$

On sait (cf. le tableau de la page 33) que la valeur du capital investi annuellement dans la section II est $(1-a)L_I = (1-a)kL_{II}$. Il en découle que la valeur du capital fixe total accumulé est $(1-a)L_I t = (1-a)ktL_{II}$.

Sachant par ailleurs (cf. page 31) que la valeur de la force de travail dans la section II est $V_{II} = \frac{L_{II}}{1+k}$, on a :

$$q_{II}(\text{valeurs}) = \frac{(1-a)ktL_{II}}{\frac{L_{II}}{1+k}} = (1-a)(1+k)kt \quad (60)$$

1.1.3. Dans la section I

La composition organique dans la section I a pour expression le ratio $q_I = \frac{K_I}{V_I}$

L'investissement annuel en valeurs dans la section I est aL_I et le stock de capital est donc $aL_I t$.

La valeur de la force de travail est $\frac{L_I}{1+k}$ (cf. page 31).

$$\text{On a donc : } q_I(\text{valeurs}) = \frac{aL_I t}{\frac{L_I}{1+k}} = at(1+k) \quad (61)$$

1.2. La composition organique du capital en termes de prix

1.2.1. Au niveau global

On sait que l'investissement annuel est $L_I \left(\frac{1}{1-a} \right)$. Au niveau global le prix du stock de capital est

donc $\frac{tL_I}{1-a}$ et le prix du travail W est égal à $L_I + L_{II}$.

La composition organique en termes de prix q est donc :

$$q(\text{prix}) = \frac{\frac{tL_I}{1-a}}{L_I + L_{II}} = \frac{\frac{tL_I}{1-a}}{L_I + \frac{L_I}{k}} = \frac{\frac{t}{1-a}}{\frac{(1+k)}{k}} = \frac{kt}{(1-a)(1+k)} \quad (62)$$

1.2.2. Dans la section II

On sait que le prix de l'investissement annuel est L_I . Le prix du capital de la section II est donc $L_{II}t$ et celui du travail est $W_{II} = L_{II}$.

Il en découle que la composition organique en termes de prix est :

$$q_{II}(\text{prix}) = \frac{L_{II}t}{L_{II}} = \frac{L_I t}{\frac{L_I}{k}} = kt. \quad (63)$$

Elle a donc la même valeur que la composition organique en termes de valeurs au niveau global.

1.2.3. Dans la section I

On sait que le prix de l'investissement annuel est $L_I \frac{a}{1-a}$. Le prix du capital de la section I est

donc $\frac{a}{1-a} L_I t$ et celui du travail est $W_I = L_I$.

Il en découle que la composition organique en termes de prix est :

$$q_I(\text{prix}) = \frac{\frac{aL_I t}{1-a}}{L_I} = \frac{at}{1-a} \quad (64)$$

2. Le taux de profit global

Commençons par calculer le taux de profit global du système, en nous en tenant pour le moment à la formule même de Marx, rappelée en introduction à cet article, c'est-à-dire en raisonnant à partir des données en valeur.

$$\text{Sur cette base, on a donc } r = \frac{Pl}{K+V} = \frac{\frac{Pl}{V}}{\frac{K}{V}+1} = \frac{\frac{L_I}{L_{II}}}{\frac{L_I}{L_{II}}t+1} \quad (65)$$

Soit, avec les notations adoptées :

$$r = \frac{k}{kt+1}, \text{ et comme } k = \frac{q}{t}, \text{ on obtient } r = \frac{q}{(q+1) \cdot t} \quad (66)$$

Dans ces deux expressions, r est fonction uniquement, soit du taux de plus-value k , soit de la composition organique q , et de la durée de vie moyenne du capital t . Examinons maintenant ce qu'il en est des taux de profit dans la section I et dans la section II.

3. Le taux de profit dans la section II

En commençant par la section II produisant les biens de consommation, on sait que la valeur de la force de travail V_{II} y est égale à $\frac{L_{II}}{1+k}$, que la plus-value Pl_{II} s'y établit à $\frac{k}{1+k} L_{II}$, que l'accumulation annuelle en valeur y est égale à $L_I(1-a)$. En régime de reproduction simple, le stock de capital en valeur est donc tout simplement $L_I(1-a)t$.

De ce fait le taux de profit dans la section II, exprimé en termes de valeurs, est :

$$r_{II}(\text{valeurs}) = \frac{\frac{k}{1+k} \cdot L_{II}}{L_I(1-a) \cdot t + \frac{L_{II}}{1+k}} = \frac{k \cdot L_{II}}{kL_{II}(1-a)(1+k) \cdot t + L_{II}} = \frac{k}{kt(1-a)(1+k)+1} \quad (67)$$

Le taux de profit dans la même section, exprimé cette fois en termes de prix, a une expression beaucoup plus simple, puisque sa formulation aboutit au résultat ci-après :

$$r_{II}(\text{prix}) = \frac{L_I}{L_{II}t + L_{II}} = \frac{\frac{L_I}{L_{II}}}{\frac{L_I}{L_{II}}t + 1} = \frac{k}{kt+1} \quad (68)$$

On constate ainsi que **le taux de profit dans la section des biens de consommation, exprimé dans le système des prix, est absolument identique au taux de profit global exprimé dans le système des valeurs, tel qu'il ressort de l'équation (66)**. On observe aussi que le taux de profit calculé à partir des valeurs et celui calculé à partir des prix ne coïncident dans cette même section II que lorsque :

$$(1-a)(1+k) = 1, \text{ ce qui implique que } (1-a) = \frac{1}{1+k} \text{ ou encore } 1+k = \frac{1}{1-a} \quad (69)$$

$$\text{Ceci nous donne } a = 1 - \frac{1}{1+k} = \frac{k}{1+k} \text{ ou encore } k = \frac{1}{1-a} - 1 = \frac{a}{1-a} \quad (70)$$

4. Le taux de profit dans la section I

En poursuivant dans la section produisant le capital fixe, on sait que la valeur de la force de travail y est $\frac{L_I}{1+k}$, et que la plus-value s'y établit à $\frac{k}{1+k} L_I$. On sait aussi que le capital accumulé annuellement dans cette section représente a fois la valeur totale L_I du capital fixe qu'elle produit, et que le capital total accumulé représente t fois cette valeur annuelle, soit :

$$K_I = aL_I \cdot t \quad (71)$$

Donc le taux de profit de la section produisant le capital fixe (appelons le r_I), dans le système des valeurs, est :

$$r_I \text{ (valeurs)} = \frac{\frac{k}{1+k} L_I}{aL_I \cdot t + \frac{L_I}{1+k}} = \frac{kL_I}{(1+k)aL_I t + L_I} = \frac{k}{a(1+k)t + 1} = \frac{k}{akt + at + 1} \quad (72)$$

Quant au taux de profit de la même section I produisant le capital fixe, mais cette fois dans le système des prix, il est égal à :

$$r_I \text{ (prix)} = \frac{L_I \frac{a}{1-a}}{L_I t \frac{a}{1-a} + L_I} = \frac{aL_I}{atL_I + (1-a)L_I} = \frac{a}{at + 1 - a} \quad (73)$$

On observe que dans la section I le taux de profit calculé à partir des valeurs et celui calculé à partir des prix ne coïncident que lorsque :

$$\frac{k}{akt + at + 1} = \frac{a}{at + 1 - a}, \text{ ce qui implique que : } a2tk + a^2t + a = atk - ak + k \quad (74)$$

En mettant k en facteur, il vient : $k(-a^2t + at - a + 1) = a^2t + a$

Soit en réarrangeant : $k[(-a^2t - a) + (at + 1)] = a(at + 1)$

D'où l'on tire : $k(at + 1)(1 - a) = a(at + 1)$

$$\text{Ce qui donne } k = \frac{a}{1-a}, \text{ qui équivaut comme on l'a déjà vu à } a = \frac{k}{1+k} \quad (75)$$

Ceci montre que la condition d'égalité des taux de profit en valeur et en prix dans la section I est la même que celle déjà déterminée pour la section II (cf. l'équation 70).

5. L'égalisation des taux de profit moyens en valeur et en prix

S'agissant pour terminer du taux de profit moyen, il a déjà été déterminé dans le système des valeurs (cf. l'équation (66)), où il est égal à $r \text{ (valeurs)} = \frac{k}{k \cdot t + 1}$.

Il reste à déterminer le taux de profit moyen dans le système des prix, où il est égal à :

$$r \text{ (prix)} = \frac{L_I \frac{1}{1-a}}{L_I \frac{1}{1-a} t + (L_I + L_{II})} = \frac{L_I \frac{1}{1-a}}{\frac{L_I \cdot k \cdot t}{(1-a)k} + \frac{(1-a)L_I(1+k)}{(1-a) \cdot k}} = \frac{k}{kt + (1-a)(1+k)} \quad (76)$$

On peut en déduire que le taux de profit global exprimé en termes de valeurs et celui exprimé en termes de prix sont identiques à condition que l'on ait :

$$\frac{k}{k \cdot t + 1} = \frac{k}{kt + (1-a)(1+k)}, \text{ ce qui implique tout simplement que soit vérifiée la relation:}$$

$$(1-a)(1+k) = 1, \text{ soit aussi : } (1-a) = \frac{1}{1+k}, \text{ ou encore } 1+k = \frac{1}{1-a}$$

$$\text{Ceci nous donne encore } a = 1 - \frac{1}{1+k} = \frac{k}{1+k}, \text{ ou encore } k = \frac{1}{1-a} - 1 = \frac{a}{1-a} \quad (77)$$

Or ceci est exactement la même condition que celle nécessaire pour que le taux de profit calculé à partir des valeurs et celui calculé à partir des prix coïncident dans la section II produisant les biens de consommation, et qui découlait de l'équation (70), de même que dans la section I produisant le capital fixe (cf. l'équation 75).

A l'issue de ces calculs, il a paru utile de rassembler dans un tableau récapitulatif les différentes variables et les différents paramètres du modèle simplifié, en termes de valeurs comme en termes de prix. On trouvera ce tableau ci-après (en page suivante). On a exprimé r en fonction de k plutôt que de q , car la plupart des variables sont exprimées en fonction de k , mais on peut passer aisément de l'une à l'autre, sachant que d'après l'équation (59) :

$$q = k \cdot t, \text{ ou inversement que } k = \frac{q}{t}.$$

Tableau 1 - TABLEAU DES VALEURS ET DES PRIX DANS LE MODELE SIMPLIFIE						
	Produit			Force de travail		Plus-value/Profit
	Produit de la section I	Produit de la section II	Produit global	Section I	Section II	
Valeurs	$L_I = kL_{II}$	L_{II}	$L_I + L_{II}$	$V_I = \frac{L_I}{1+k}$	$V_{II} = \frac{L_{II}}{1+k}$	$L_I = kL_{II}$
Prix	$\frac{1}{L_I} \frac{1}{1-a}$	$\frac{L_I + L_{II}}{(1+k)L_{II}}$	$L_I \left(\frac{2-a}{1-a} + \frac{1}{k} \right)$	$W_I = L_I$	$W_{II} = L_{II}$	$\frac{1}{L_I} \frac{1}{1-a}$

Tableau 2 - TABLEAU DES VALEURS ET DES PRIX DANS LE MODELE SIMPLIFIE						
	Rapport			Composition organique du capital		Taux de profit
	Plus-value/Valeur de la force de travail et Profits/Salaires	Total	Section II	Section I	Section II	
Valeurs	$k = \frac{L_I}{L_{II}}$	k	$\frac{(1-a)}{(1+k)kt}$	$at(1+k)$	$\frac{k}{kt(1-a)(1+k)+1}$	$\frac{k}{kt+1}$
Prix	$\frac{a}{1-a}$	$\frac{k}{(1-a)(1+k)}$	$q_I = \frac{at}{1-a}$	$q_{II} = kt$	$\frac{a}{at+1-a}$	$\frac{k}{kt+(1-a)(1+k)}$

Chapitre 5

Les principaux enseignements du modèle simplifié

Un certain nombre d'enseignements importants se dégagent de l'analyse des principaux paramètres de ce modèle simplifié : ils concernent le lien entre système des valeurs et système des prix, mais aussi l'existence d'un double régime de fixation des taux de profit.

1. Système des valeurs et système des prix

Le premier de ces enseignements est que le système des valeurs est un système qui reflète certes la répartition du produit entre les travailleurs et les capitalistes mais qui reflète aussi et simultanément la structure de la production, à travers l'influence de la répartition des travailleurs entre les deux secteurs produisant les biens de consommation et le capital fixe respectivement, d'une part, et à travers la répartition du capital fixe entre les deux sections de la production, d'autre part.

La première répartition est exprimée à travers le paramètre k , absolument fondamental, puisque c'est aussi le taux de plus-value, au moins dans ce cadre simplifié. La deuxième répartition est exprimée par le paramètre a , qui rappelons-le est la proportion de la valeur du capital fixe total utilisée dans la section I, et renvoie à la structure de l'appareil productif. De ce point de vue, ce paramètre reflète donc un état de la technologie, mais il convient de souligner que dans le cadre de l'hypothèse adoptée supra (cf. page 51), suivant laquelle u est égal à b , cette influence sur les prix vient de ce que a est aussi le taux de marge homogène $1-u=1-b=a$ utilisé par les capitalistes des deux sections dans la fixation de leurs prix. Enfin, dans ce modèle simplifié, le taux de plus-value est endogène et dépend uniquement du rapport entre le nombre de travailleurs employés dans chacune des deux sections de l'économie : plus la production de capital fixe réclame de travailleurs, proportionnellement à celle des biens de consommation, et plus ce taux est élevé.

Le système des prix qui est lié au système des valeurs valide ce dernier en assurant la reproduction du système au niveau de la circulation, c'est-à-dire à travers la réalisation du produit des deux sections. Il permet que cette reproduction s'effectue en assurant la répartition de la valeur produite, entre les travailleurs et les capitalistes d'une part, et entre les capitalistes des deux sections d'autre part. Il permet donc la réalisation et la répartition du capital fixe entre les deux sections, tout en assurant le maintien de celle-ci, à travers le rôle joué par le paramètre a . Le système de prix relève donc d'une double logique : une logique de répartition du produit et une logique que l'on pourrait appeler technologique, mais qui surdétermine celle de la répartition. De ce point de vue, les prix tels qu'ils ont été décrits et examinés ici, comme prix monétaires issus d'une transformation des valeurs, reflètent les contraintes macroéconomiques exprimées à travers l'action de ces différents paramètres.

2. Le double régime de fixation des taux de profit

Le deuxième enseignement, fondamental, qui se dégage de cette analyse, c'est que la formule de Marx pour le taux de profit n'est pertinente que dans le système des valeurs, mais ne permet pas de déterminer le taux de profit dans le système des prix, bien qu'elle soit néanmoins correcte dans ce dernier cas pour donner le taux de profit dans le secteur des biens de consommation.

Sans vouloir répéter tout ce qui a été indiqué sur la formation de profits dans la section 2 du chapitre 2, ceci dénote en fait l'existence de deux régimes distincts de fixation du taux de profit. Le premier régime concerne la fixation du taux de profit dans le secteur des biens de consommation : il est en effet directement lié au fait que les travailleurs n'achètent par définition que des biens de consommation, et que par conséquent c'est au niveau de la fixation de leur prix que s'effectue directement le prélèvement de la plus-value, sous forme de profit, qui prend alors la forme de plus-value réalisée, à travers un transfert résultant de la dépense des salaires. C'est ce qui explique que la formule de Marx exprimant le taux de profit global en termes de valeurs reste valide pour la détermination du taux de profit en termes de prix dans cette section.

Le deuxième régime de fixation du taux de profit, à travers la fixation du prix du capital fixe et sa réalisation, concerne la répartition de ce profit et de ce capital entre les capitalistes eux-mêmes, à commencer par la répartition entre ceux de la section II qui produisent les biens de consommation et ceux de la section I qui produisent le capital fixe, pour terminer par la répartition des profits et du capital fixe entre les capitalistes de la section I eux-mêmes. Ce sont les échanges « successifs » de ces moyens de production, à travers la dépense « successive » des profits, qui assurent cette répartition, tout en respectant la contrainte « technologique » que reflète le paramètre a . La conclusion qui se dégage de cette analyse est en tout état de cause qu'il y a une hétérogénéité irréductible des taux de profit entre les deux sections du système productif, ce que confirme l'analyse qui va maintenant être faite de leurs conditions d'égales.

3. L'égales des taux de profit et la reproduction du système

Comme on l'a vu c'est seulement lorsque $1 + k = \frac{1}{1 - a}$ que les taux de profit en valeurs et en prix coïncident, à la fois au niveau global comme au niveau des deux sections produisant les biens de consommation et le capital fixe, et que la formule de Marx est alors parfaitement valide. On pourrait donc appeler cette proportion particulière, **la proportion de Marx**. Elle exprime le fait que le taux de plus-value k , et donc la répartition des travailleurs entre les deux sections, comme on le montrera infra, doivent correspondre exactement à la répartition du capital fixe entre les deux sections.

On a démontré en tout état de cause que dans le cas général il existe un système global de valeurs et de prix qui permet d'assurer la réalisation du produit et la reproduction du système, dès lors que précisément il reflète simultanément la structure du système productif et celle de la répartition. En revanche on aboutit maintenant, à travers le calcul des taux de profit sectoriels aussi bien dans le système des valeurs que dans celui des prix, à la constatation que cette reproduction s'effectue, aussi bien au niveau des valeurs qu'au niveau des prix, et donc de la réalisation du produit des deux sections, sans assurer l'égales des taux de profit entre la

section des biens de consommation, où ce taux s'établit à $\frac{k}{k \cdot t + 1}$, d'une part, et celle des moyens de production, où il s'établit à $\frac{a}{at + (1-a)}$, d'autre part.

Il a donc paru intéressant de rechercher s'il existait néanmoins une possibilité pour ces deux taux de profit de s'égaliser, et à quelle condition, dans le système des prix. Il suffit pour le vérifier de poser l'égalité de ces deux taux de profit, soit :

$$\frac{k}{k \cdot t + 1} = \frac{a}{at + (1-a)}, \text{ soit en développant : } atk + k - ak = akt + a$$

$$\text{d'où l'on tire: } k(1-a) = a, \text{ soit } k = \frac{a}{1-a} \text{ ou encore } a = \frac{k}{1+k}$$

On ne sera pas étonné de retrouver une fois de plus comme condition d'égalesisation que soit vérifiée la proportion de Marx ! Pour cette valeur de k ou de a , on vérifie facilement que le taux de profit moyen est égal simultanément à son expression dans chacune des deux sections.

On peut en déduire en termes économiques que la condition pour que le système se reproduise tout en assurant simultanément l'égalité des taux de profit entre les deux sections de la production des biens finaux est que le taux de plus-value k soit lié, par une relation très précise, à la répartition du capital fixe entre les deux sections, ce que reflète le paramètre a , la fraction de la valeur du capital fixe utilisé dans la section I. Ceci suppose en fait que la répartition du capital fixe entre les deux sections soit telle que l'on ait :

$$a = \frac{k}{1+k} \text{ ce qui implique : } a = \frac{\frac{L_I}{L_{II}}}{1 + \frac{L_I}{L_{II}}} = \frac{L_I}{L_I + L_{II}} \quad (78)$$

Ceci signifie que la proportion du capital fixe dans la section I, par rapport au capital fixe total, est identique à celle du travail vivant dans la section I, par rapport au travail vivant total. Comme il en va nécessairement de même dans la section II, ceci implique que la proportion du travail vivant dans chaque section soit identique à celle du capital fixe en valeur, ou par conséquent que les compositions organiques du capital soient identiques dans chacune des deux sections. Par exemple si un tiers du travail est effectué dans la section I, alors un tiers du capital fixe doit être utilisé par la même section. Mais alors on est ramené ainsi à un système similaire au système économique à un seul bien qu'utilisent fréquemment les économistes néo-classiques !

4. Une reproduction problématique, facteur d'instabilité structurelle

On conviendra qu'il est hautement improbable que la relation bien particulière qui vient d'être mise en évidence entre les deux paramètres a et k soit en permanence vérifiée. Ces paramètres relèvent en effet dans le schéma marxiste de deux logiques bien distinctes : en première analyse une logique de conditions techniques de production pour a , et une logique de rapports sociaux pour k , et par conséquent dans un tel système, et ceci même en situation de reproduction simple,

il n'y a donc aucune raison sérieuse pour que l'égalité des taux de profit entre les deux sections soit assurée, ceci d'autant moins qu'elle n'est pas à l'évidence une condition de la réalisation du produit ni de la reproduction du système, qui supposent au contraire des taux de profit distincts dans ces deux sections. De plus, si l'on abandonne le modèle simplifié pour s'intéresser au monde réel, c'est bien plus qu'une dualité, mais en fait une multiplicité de taux de profit qui semble devoir être la règle.

4.1. La multiplicité des taux de profit

Les résultats obtenus jusqu'ici l'ont été sur la base de l'hypothèse de l'homogénéité des taux de marge (soit $1-u=a$). Mais dans le monde réel il n'existe aucune raison pour que les taux de marge soient identiques pour tous les secteurs et toutes les entreprises, et ceci d'autant moins qu'ils expriment au surplus la part du capital fixe disponible obtenue à chaque stade du processus de production. Dans le cas général, comme on l'a d'ailleurs déjà indiqué, il peut y avoir autant de valeurs distinctes du coefficient u , et donc du taux de marge $1-u$, qu'il y a de secteurs, voire même d'entreprises.

Certes, à chaque stade des achats de capital fixe au sein de la section I il existe un taux de profit distinct, mais sa formulation est très simple, puisqu'en situation de reproduction simple, tous les profits sont investis. Par conséquent le montant du capital fixe n'est autre que la somme des profits, identiques de période en période, accumulés sous forme d'investissements en capital fixe, tant que ce capital est utilisé dans le processus de production. Dès lors la relation entre le montant des profits à chaque stade et le capital fixe correspondant s'exprime sous la forme:

$$r_i(\text{prix}) = \frac{a(1-u_i)^i L_i}{a(1-u_i)^i t_i L_i} = \frac{1}{t_i} \quad (79)$$

La formule se simplifie effectivement de telle sorte que le taux de profit apparaît comme l'inverse de la durée de vie moyenne t_i du capital fixe employé à chacun des stades des achats de capital fixe au sein de la section I. Mais il n'y a absolument aucune raison pour que la durée de vie effective du capital fixe soit la même à chacun de ces stades. Même si ces durées de vie ne sont pas forcément très différentes, les taux de profit sont néanmoins formellement différents : plus la durée de vie est élevée, et plus le taux de profit est faible, ce qui est logique puisque le montant du profit nécessaire à chaque période pour renouveler le capital fixe qui a atteint la fin de sa vie productive est lui-même faible.

Il est vrai également que les prix et donc les taux de profit n'ont pas qu'une dimension macro-économique, et qu'ils ont aussi une composante micro-économique. Il n'est pas question de nier que cette dernière les fait dépendre des conditions du marché, et de la loi de l'offre et de la demande. Pour les économistes néo-classiques, la concurrence est dans ce cadre censée pousser à l'égalisation des taux de profit. Or la théorie néo-classique n'a jamais produit une démonstration rigoureuse et convaincante de la façon dont la concurrence aboutit à un tel résultat.

Certes, les capitaux sont censés refluer des secteurs où la demande est faible et le taux de profit faible pour affluer vers ceux où la demande est forte et le taux de profit élevé, et entraîner ainsi

cette égalisation. Mais c'est le point de départ de ce raisonnement, suivant lequel un taux de profit faible coïncide nécessairement avec une demande faible, qui n'est pas démontré mais postulé. Or le taux de profit peut être faible, ou élevé, pour d'autres raisons que la faiblesse ou la force de la demande, et notamment des raisons macroéconomiques telles que celles développées jusqu'ici.

A l'inverse on voit bien que tout le jeu des entreprises capitalistes consiste précisément à limiter la concurrence pour obtenir un pouvoir de marché aussi important que possible, en allant si c'est réalisable jusqu'au pouvoir de monopole, et ceci en profitant des imperfections des marchés. Leur objectif naturel est de parvenir à un pouvoir propre de fixation de leurs propres prix et du taux de marge qui leur correspond. Les marchés sont également marqués par l'existence de multiples externalités, qui ne permettent pas aux prix de jouer le rôle qui leur est assigné par la théorie néo-classique, rôle censé entre autres choses permettre d'aboutir à l'égalisation des taux de profit. Un tel fonctionnement des marchés pousse alors non pas à l'égalisation mais bel et bien à la différenciation des taux de profit. Force est donc de constater que dans le mode de production capitaliste la règle est bien la multiplicité des taux de profit.

Ceci est une première raison, déjà en soit suffisante, pour désacraliser le taux de profit et lui enlever de son importance dans son rôle d'indicateur de performance permettant d'orienter les investissements des entreprises. Mais il est une deuxième raison à cela, tout aussi valable, même si elle est plus empirique, et qu'il convient de mentionner, et c'est la difficulté qu'il y a dans la pratique à mesurer concrètement les taux de profits.

4.2. La difficulté de la mesure des taux de profit

En fait la difficulté qu'il y a à mesurer les taux de profit vient de la difficulté que rencontrent dans la pratique les entreprises capitalistes à mesurer le dénominateur de l'expression donnant le taux de profit, c'est-à-dire le stock de capital, compte tenu notamment de la conception qu'elles se font de la nature et de la mesure de ce stock de capital¹³.

Dans la conception développée notamment par l'« International Integrated Reporting Council » (IIRC), comité international qui travaille sur la question, le capital d'une entreprise est formé de plusieurs classes d'actifs : le capital financier (titres) et le capital matériel (immeubles, usines, équipements) ; le capital naturel (ressources naturelles, impact sur l'environnement) et le capital social (la réputation, la capacité à déployer son activité dans un contexte donné) ; et enfin le capital « intangible » formé par le couple capital humain (les qualifications, la formation, l'organisation, etc.) et capital intellectuel (les savoirs, les savoir-faire, les brevets, la capacité à innover). Or la mesure de chacun de ces éléments est difficile, car elle dépend de normes, toujours sujettes à interprétation, et de jugements forcément subjectifs. La mesure effective du stock de capital dépend ainsi dans la pratique de multiples conventions. Elle est donc extrêmement aléatoire, et donc dénuée de pertinence théorique. On s'en rend bien compte à l'occasion des fusions acquisitions d'entreprises, puisque la valeur de l'entreprise rachetée est le plus souvent le résultat d'un processus de négociation de cette valeur qui n'a rien de scientifique, à tel point que dans nombre de cas la valeur retenue s'avère a posteriori erronée.

Il convient d'ajouter que les entreprises ont intérêt, pour des raisons fiscales, à réduire au maximum le montant de leur profit imposable, ce qui réduit du même coup le taux de profit

affiché. Quant aux règles fiscales elles-mêmes, qui entrent en jeu lorsqu'il s'agit de mesurer le profit après impôt, elles sont si complexes, notamment en matière d'amortissements, que les grandes entreprises emploient de nombreux fiscalistes à des fins d'optimisation fiscale, ce qui passe souvent par la délocalisation des profits pour les loger dans des paradis fiscaux, en jouant sur les prix de cession internes entre filiales. Le résultat de toutes ces difficultés et de toutes ces manipulations est que les entreprises elles-mêmes ne connaissent vraisemblablement pas leur propre taux de profit !

Aussi bien le numérateur que le dénominateur de la fraction donnant le taux de profit sont donc en pratique entachés de graves incertitudes qui interdisent de faire jouer au taux de profit le rôle que voudraient lui assigner les théoriciens, aussi bien néo-classiques que marxistes.

4.3. Un indicateur alternatif : le ratio profits / salaires ou le taux de plus-value

On ne peut que conclure de tout ce qui précède que le taux de profit n'est pas un indicateur pertinent, ni dans la théorie, parce qu'il en existe une multiplicité, ni dans la pratique, pour la même raison et pour la difficulté à le mesurer, pour analyser le fonctionnement du système capitaliste. La recherche du taux de profit maximum n'est donc pas le moteur central du fonctionnement du système, en revanche la recherche du profit maximum dans son montant en valeur absolue, bien plus facile à appréhender, reste bien un critère déterminant du fonctionnement des entreprises capitaliste.

On le voit bien dans la pratique courante à l'importance donnée à ce que la comptabilité privée nomme l'EBITDA (Excédent brut d'exploitation avant intérêts, taxes, dépréciation et amortissements), qui correspond au niveau macroéconomique à ce que la comptabilité nationale appelle Excédent Brut d'Exploitation (EBE). On peut donc sans risque de se tromper considérer que le véritable moteur du comportement des entreprises capitalistes est la maximisation du montant - et non du taux - du profit. Or cette recherche du profit maximum s'effectue dans un cadre idéologique, balisé par la théorie néo-classique, et dans lequel ce profit n'est censé refléter que la productivité marginale du capital. D'un point de vue microéconomique et pour un niveau de prix du produit donné, son montant est également fixé par différence avec le montant des salaires versés. Le montant des profits est ainsi perçu comme concurrent de celui des salaires dans le partage de la valeur ajoutée, et il en résulte que la recherche du profit maximum conduit à rechercher à tout prix, aussi bien au niveau des entreprises qu'au niveau global, ce que la théorie néo-libérale appelle la baisse du coût du travail, censée passer notamment par la suppression des rigidités sur le marché du travail.

De fait le taux de profit n'est pratiquement pas utilisé comme indicateur ni par les capitalistes eux-mêmes, par exemple pour orienter leurs décisions d'investissements, ni par les investisseurs en bourse, qui préfèrent utiliser le ratio du bénéfice net par action, pour orienter leur activité spéculative, ni par les comptaibles nationaux, pour mesurer la performance des entreprises. Il n'apparaît pas non plus que l'on se réfère souvent au taux de profit global pour évaluer la performance d'ensemble d'une économie nationale.

Concluons donc que dans l'économie réelle et dans le monde tel qu'il est ce que recherchent les capitalistes c'est d'abord et avant tout la hausse du ratio profits/salaires. Comme on a vu par ailleurs que le profit n'est que de la plus-value redistribuée, au point même que dans la section II

produisant les biens de consommation le ratio profits/salaires est égal au taux de plus-value k , on en revient ainsi à ce qui constitue le véritable moteur de l'économie capitaliste, la recherche du taux de plus-value maximum. Mais comme on va maintenant le montrer brièvement le fonctionnement d'un tel moteur peut avoir des effets contraires au but recherché, en induisant une instabilité structurelle du système.

4.4. Les difficultés de la reproduction du système

On a montré jusqu'ici que quels que soient les paramètres, la réalisation du produit est toujours possible, en explicitant le mécanisme et les modalités de cette réalisation. Est-ce à dire pour autant que la reproduction du système est ipso facto assurée, de période en période ? On va montrer qu'il n'en est rien, en partant du moteur qui vient d'être mis en évidence, et qui est la recherche du profit maximum.

4.4.1. La reproduction dans la section II

Supposons qu'après un cycle de production où la réalisation s'est effectuée sans difficulté les capitalistes de la section II, pour une raison quelconque (par exemple la perception que le montant des profits réalisés est insuffisant) veuillent accroître leurs profits au cours du prochain cycle. Pour un capitaliste quelconque, le moyen le plus simple d'y parvenir est de réduire le montant des salaires, soit en réduisant le montant du salaire monétaire versé aux travailleurs, ce qui peut s'avérer difficile à obtenir, soit en réduisant le nombre des travailleurs, ce qui est généralement plus simple à réaliser, tout en faisant le pari qu'une productivité accrue des travailleurs conservés permettra de maintenir la production physique à son niveau antérieur.

Dans le cadre du modèle simplifié ceci se traduit par une baisse de L_{II} , qui passe alors de L_{II} à L'_{II} , avec $L'_{II} < L_{II}$, et donc de W_{II} , qui passe à W'_{II} (à salaire monétaire inchangé). Si le prix du produit de la section II, soit l'offre de biens de consommation, est maintenu inchangé à $L_I + L_{II}$, il en résultera ipso facto que la demande de ces biens émanant des travailleurs sera réduite à due concurrence à $L_I + L'_{II} < L_I + L_{II}$. La valeur du produit de la section II sera ainsi réduite de L_{II} à L'_{II} , et le prix global du produit écoulé sera donc abaissé à $L_I + L'_{II}$. Selon que la hausse de la productivité du travail aura compensé ou non la baisse du nombre de travailleurs employés, on sera dans une situation de poursuite de la croissance des quantités produites, ou de baisse de ces quantités (récession). Le profit réalisé n'aura pas augmenté, bien que sa hausse ait été l'objectif initial, mais il sera néanmoins resté fixé à L_I . Le rapport profits/salaires dans la section II, qui dans cette section est comme on le sait (cf. page 32) identique au taux de plus-value, soit $\frac{L_I}{L_{II}} = k$,

aura augmenté, en passant à $\frac{L_I}{L'_{II}} = k'$, avec $k' > k$. Surtout le nombre de travailleurs employés aura baissé de L_{II} à L'_{II} : le chômage se sera accru. Parallèlement on enregistre dans la section II une hausse de la composition organique du capital : qui passe, au bout d'une durée t , de $q = kt$ à $q' = k't$, avec $q' > q$.

4.4.2. La reproduction dans la section I

On vient de constater qu'à la suite d'une baisse du coût du travail initiée par les capitalistes de la section II, ceux-ci enregistrent une baisse du montant global de leurs ventes et l'échec de leur tentative de hausse du montant de leurs profits.

Dans un premier temps, supposons également que compte tenu du maintien du montant de leurs profits au niveau antérieur, et pour assurer la croissance de la productivité physique du travail, les capitalistes de la section II souhaitent néanmoins maintenir le niveau de leurs investissements, en continuant d'acheter à la section I du capital fixe pour un prix L_I . Si tel est le cas, alors il n'y a pas de raison à première vue que la décision initiale des capitalistes de la section II se répercute sur les ventes, l'emploi et les profits de la section I. Mais le peuvent-ils ?

Pour répondre à cette question rappelons que cette analyse repose sur une hypothèse plus générale d'unicité du taux de plus-value, considéré comme la résultante d'un phénomène social global, et revient à dire qu'il existe une tendance à l'égalisation des taux de plus-value. Le chômage ayant augmenté à la suite des décisions prises dans la section II, le pouvoir de négociation des salariés a forcément diminué, ce qui va dans le sens d'une baisse des salaires dans la section I. On rappelle en effet que l'objectif des capitalistes de la section I, comme de ceux de la section II, est bien la hausse du montant de leurs profits, ce qui au niveau micro-économique de chaque entreprise, passe forcément par la baisse des salaires.

Si celle-ci se réalise, alors le niveau des salaires dans la section I va baisser de L_I à L'_I . De façon paradoxale, il va en résulter une baisse du taux de plus-value, par rapport au taux $\frac{L_I}{L'_{II}} = k'$ du fait

que la baisse des salaires intervenue dans la section I va se répercuter sur les ventes de la section II, qui ne pourront pas s'établir au niveau $L_I + L'_{II}$, mais au niveau $L'_I + L'_{II} < L_I + L'_{II}$. Du même coup les capitalistes de la section II verront leurs profits passer de L_I à L'_I (avec $L'_I < L_I$), et ne pourront donc pas en fait maintenir leurs achats de capital fixe au niveau L_I . Ils devront les réduire au niveau L'_I , ce qui réduira à due concurrence le montant des ventes et des profits de la

section I. Avec un coefficient a inchangé le profit de la section I devient en effet $L'_I \frac{a}{1-a} <$

$L_I \frac{a}{1-a}$. Il ne peut qu'en résulter une baisse de la production et de l'emploi dans la section I, venant après la baisse enregistrée dans la section II, toutes choses égales par ailleurs (la question de la hausse de la productivité du travail est ici laissée de côté).

Pour ne pas alourdir la démonstration, on n'examinera pas ici de façon détaillée ce qui se passerait si la baisse initiale des ventes de biens de consommation de la section II, due à la baisse des salaires dans cette même section, se traduisait par une baisse directe et proportionnelle des achats de capital fixe à la section I, mais il n'est pas difficile d'imaginer que l'effet sur les ventes et donc sur la production et l'emploi de la section I serait tout aussi négatif que dans le cas qui vient d'être développé.

Le nouveau taux de plus-value deviendrait alors $k'' = \frac{L'_I}{L'_{II}}$, un taux qui peut le cas échéant s'avérer inférieur au taux de plus-value initial. La question de savoir comment cette évolution

peut se traduire sur l'évolution du taux de profit sera examinée au chapitre suivant, qui traite précisément de l'évolution du taux de profit sur la base de ce modèle.

On peut toutefois conclure d'ores et déjà que si le mode de production capitaliste est bien caractérisé par la concurrence entre les capitalistes, celle-ci pousse chacun d'entre eux à réaliser le montant de profit maximum, et donc le montant de plus-value maximum, puisque le profit n'est que de la plus-value réalisée et redistribuée entre les capitalistes.

Mais on vient précisément de montrer, certes dans un cadre simplifié, que la recherche simultanée du profit maximum par tous les capitalistes, à travers la baisse du montant des salaires qui en est le corollaire logique au niveau micro-économique, aboutit au niveau macro-économique à l'inverse de l'objectif recherché, et fait entrer le système dans une spirale déflationniste de baisse des valeurs produites, de l'emploi, et in fine des profits. C'est donc le moteur même du système, la recherche du profit maximum, qui au niveau macro-économique constitue un puissant facteur d'instabilité structurelle, en aboutissant à des désajustements en cascade qui ne permettent pas la réalisation du produit et donc la reproduction du système.

Chapitre 6

L'évolution du taux de profit sur la base du modèle simplifié

1. L'évolution du taux de profit et la proportion de Marx

Parvenus à ce stade, et comme l'on vient de constater que le taux de profit global exprimé sur la base des valeurs et celui exprimé sur la base des prix diffèrent dans le cas général, on doit forcément se demander quelle est la formulation de ce taux qui doit être retenue pour discuter de son évolution. Certes le taux qui correspond à la réalité empirique est bel et bien le taux exprimé sur la base des prix. Mais comme le point de départ de l'article était de vérifier la validité de la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit, il a néanmoins paru préférable de commencer par la définition marxiste du taux de profit, exprimé par conséquent sur la base des valeurs, soit

rappelons-le $r = \frac{k}{kt+1}$, équivalente à $r = \frac{q}{(q+1)t}$ car c'est la seule à même de permettre une

vérification de la validité ou non de cette loi sur la base des propres hypothèses de Marx, sachant que cette formule reste valable pour le taux de profit exprimé en termes de prix si la proportion de Marx est respectée.

Au demeurant, le taux de profit global exprimé sur la base des valeurs est de toute façon équivalent au taux exprimé sur la base des prix dans la section des biens de consommation. Mais on montrera de toute façon infra, dans la suite de ce chapitre, que les résultats obtenus sur cette base ne diffèrent pas de ceux que l'on obtiendrait en utilisant la formule générale du taux de profit exprimé en termes de prix.

La formule retenue pour définir le taux de profit sur la base des valeurs implique en premier lieu qu'il est évidemment impossible de considérer la composition organique du capital $q = k.t$ comme indépendante du taux de plus-value k , et que bien au contraire elle en dépend directement, puisqu'elle se définit à partir de ce dernier et s'en déduit par application d'un coefficient qu'on pourrait appeler coefficient d'immobilisation du capital fixe, lui-même reflétant la durée de vie de ce capital. Si l'on suppose constante cette durée de vie, cette constatation renvoie au fait que la composition organique du capital ne peut varier sans variation préalable du rapport entre la valeur du capital fixe accumulé à chaque période et la valeur de la force de travail, ce qui suppose une variation concomitante du taux de plus-value, et par conséquent de la proportion selon laquelle les travailleurs se répartissent entre les deux sections de la production (compte tenu de la remarque faite plus haut à ce sujet).

Mais la formule exprimant le taux de profit permet en second lieu d'analyser la manière dont l'évolution de la composition organique agit sur l'évolution du taux de profit, et c'est là où son intérêt se révèle le plus grand.

Pour effectuer l'analyse de l'évolution du taux de profit, on continuera à supposer que la durée de vie moyenne du capital fixe est constante, ce qui au demeurant ne paraît pas être une hypothèse trop éloignée de la réalité, tout au moins en courte voire même en moyenne période, compte tenu

de l'inertie dont fait forcément preuve la valeur du stock de capital accumulé. Sur cette base, il apparaît que la fonction $r = f(k) = g(q)$ est une fonction homographique, une catégorie de fonctions bien connue ¹⁴.

On peut de plus aisément la réécrire de telle façon que l'on a:

$$r = \frac{q}{(q+1)t} = \frac{1}{t} \cdot \left(1 - \frac{1}{q+1}\right), \text{ où } \frac{1}{t} \text{ est du point de vue mathématique un facteur d'échelle, qui de ce}$$

fait n'influe pas sur le sens de variation de la fonction.

Or la fonction $f(q) = \frac{1}{q+1}$ est décroissante sur $[0 ; +\infty[$

On en déduit que la fonction initiale $r = f(q) = g(k)$ est croissante sur $[0 ; +\infty[$.

Ceci signifie qu'à toute augmentation de la composition organique du capital q correspond une hausse du taux de profit, et qu'inversement à toute diminution de la composition organique du capital correspond une baisse du taux de profit. On aboutit ainsi à un résultat rigoureusement inverse de celui de MARX et de la tradition marxiste. Ceci signifie qu'au moins dans le cadre de ce modèle simplifié, la loi de la baisse tendancielle du taux de profit n'a donc pas d'existence logique, et doit être remplacée par la loi de la hausse tendancielle du taux de profit.

Comme annoncé supra (page précédente), ceci reste vérifié si l'on remplace la formule sur la base des valeurs utilisée ci-dessus pour exprimer r par la formule en termes de prix.

$$\text{Soit en effet } r(\text{prix}) = \frac{k}{kt + (1-a)(1+k)} = \frac{q}{[q + (1-a)(1+k)]t} = \frac{1}{t} \cdot \left(\frac{q}{q+\alpha}\right) \quad (80)$$

$$\text{Avec } \alpha = (1-a)(1+k)$$

$$\text{On pose } r = f(q) = \frac{q}{q+\alpha}, \text{ ce qui nous donne } f'(q) = \frac{\alpha}{(q+\alpha)^2} \quad (81)$$

On en déduit que f' a le signe de α , et donc que:

$$\text{La fonction } f(q) \text{ est strictement croissante } \Leftrightarrow (1-a)(1+k) > 0 \quad (82)$$

$$\text{La fonction } f(q) \text{ est strictement décroissante } \Leftrightarrow (1-a)(1+k) < 0 \quad (83)$$

Or, on sait que k est par définition toujours positif, et qu'a fortiori $k > -1$. Donc les variations de f dépendent uniquement du signe de $(1-a)$. Et comme l'on sait également que l'on a toujours $a < 1$ (sinon cela impliquerait que tout le capital fixe est employé dans la section I), alors il en résulte que le taux de profit r exprimé en termes de prix est toujours une fonction strictement croissante du taux de plus-value k et de la composition organique du capital q , qui s'en déduit puisque $q = kt$.

On a donc ainsi démontré, certes dans le cadre de ce modèle simplifié, mais en se fondant sur les propres hypothèses de Marx - hormis en ce qui concerne la transmission de la valeur du capital fixe, que la loi de la baisse tendancielle du taux de profit doit être remplacée par la loi de la hausse tendancielle du taux de profit, et ceci même dans le cadre d'une définition du taux de profit en termes de prix, absente chez Marx.

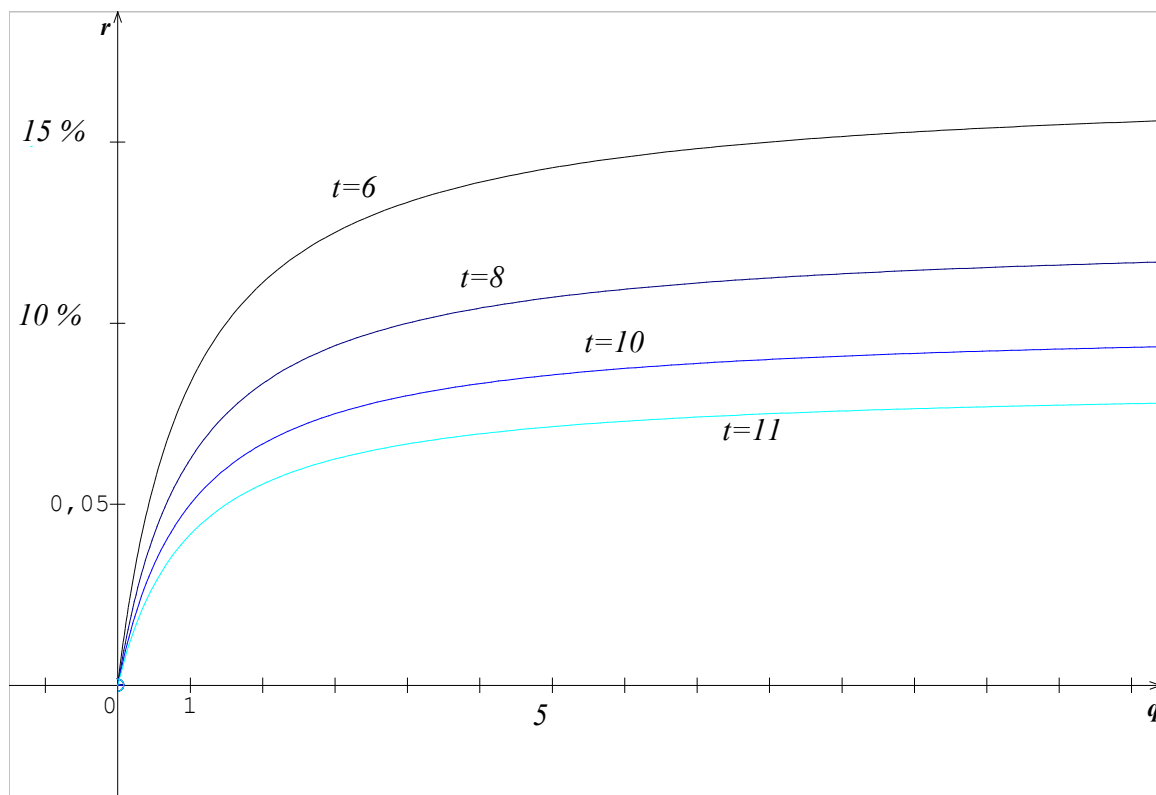
Cette hausse tendancielle a cependant une limite, puisque l'étude de la fonction $r = f(q) = g(k)$ nous révèle que le taux de profit tend asymptotiquement vers un maximum qui est égal à $r = \frac{1}{t}$,

lorsque la composition organique du capital tend vers l'infini : le taux de profit maximum est alors égal à l'inverse de la durée de vie moyenne du capital fixe. Il s'agit là d'un résultat intéressant, puisqu'à l'inverse il ne semble pas y avoir de limite à la baisse du taux de profit dans l'analyse marxiste, lorsque la composition organique croît alors que le taux de plus-value est censé rester constant (les deux évolutions étant incompatibles simultanément dans le cadre de ce modèle).

Mais cette nouvelle loi de la hausse tendancielle du taux de profit apparaîtra peut-être plus parlante au lecteur à l'aide d'une représentation graphique, qui est fournie ci-après.

2. La représentation graphique de la fonction $r = f(q)$ en termes de valeurs

Cette représentation figure dans le graphique ci-dessous pour différentes valeurs de t .



Graphique 1 - Représentation de la fonction $r \text{ (valeurs)} = f(q) = \frac{q}{(q+1)t}$

On constate effectivement que la fonction r est croissante en fonction de la composition organique du capital, et qu'on a donc bien, à durée de vie du capital fixe constante, une hausse du taux de profit, liée à la hausse de la composition organique, et qui tend vers une asymptote égale à l'inverse de la durée de vie du capital. Mais on constate aussi que la courbe représentant la fonction r se déplace vers le bas lorsque la durée de vie du capital s'accroît, ce qui est un autre facteur de hausse de la composition organique du capital, mais qui tend donc cette fois à provoquer une baisse du taux de profit.

Au passage, ceci nous montre que le taux de profit est une variable complexe, qui même au niveau de simplification où l'on se trouve ici, dépend, tout comme la composition organique du capital, de deux variables, le taux de plus-value et la durée de vie du capital fixe. Certes, en situation de reproduction simple où le système est censé se reproduire à l'identique de période en période, la durée de vie du capital fixe n'est pas censée se modifier. C'est donc la variation du seul taux de plus-value qui provoque celle de la composition organique

Mais l'on verra infra que même en situation de reproduction simple, d'autres variables, liées à l'introduction de la consommation des capitalistes, vont entrer en ligne de compte. De plus le monde réel n'est pas en situation de reproduction simple. La prise en compte de la reproduction élargie ne pourrait que conduire à introduire un nombre de variables encore accru, et c'est d'ailleurs pourquoi elle ne sera abordée dans cet ouvrage que brièvement, et au moyen d'exemples numériques. Il reste que le taux de profit dans le monde réel est ainsi la résultante d'un grand nombre de paramètres (parmi lesquels on a déjà mentionné les règles fiscales d'amortissement du capital). Leur interaction ne peut que conduire à des fluctuations permanentes du taux de profit, à la hausse ou à la baisse, de même que la diversité des conditions de production d'un secteur à un autre ne peut que jouer dans le sens d'une différenciation des taux de profit entre secteurs.

C'est pourquoi, bien que le présent ouvrage soit parti d'une interrogation sur la pertinence d'une loi qui concerne le taux de profit, la réflexion conduite ici amène une fois encore à en relativiser l'importance, en particulier en ce qui concerne le taux de profit, ou plutôt les taux de profit, constatés ex-post. En revanche, au niveau microéconomique et dans le cadre de la préparation de décisions d'investissements, il est clair que le taux de profit anticipé, ou ce que l'on appelle souvent le taux de rendement interne (TRI) prévisionnel, continue de jouer un rôle important et utile. On retrouve d'ailleurs ici la notion d'efficacité marginale du capital chère à Keynes, et qui correspond au taux de profit anticipé comme variable-clé de la décision d'investir. Or chaque entreprise a sa propre appréciation de ce que doit être le niveau de l'efficacité marginale du capital la conduisant à réaliser ou non un investissement donné. Là encore ceci va dans le sens d'une multiplicité des taux de profit qui conduit à relativiser très fortement l'importance de ce paramètre qu'est le taux de profit moyen, aussi bien en tant que taux anticipé qu'en tant que taux réalisé. Enfin il n'est pas sans intérêt de remarquer que dans le cadre de la théorie de l'équilibre général inter-temporel, qui constitue l'aboutissement de la théorie néo-classique, celle-ci parvient elle aussi à la conclusion qu'il existe une multiplicité de taux de profit¹⁵.

Par ailleurs il a semblé utile de rendre plus concrète cette nouvelle loi de la hausse tendancielle du taux de profit à l'aide d'un exemple numérique, qui est donc développé ci-après.

3. Un exemple numérique correspondant au modèle simplifié

Cet exemple fait appel à la méthode de la statique comparative. On considère ainsi deux systèmes A et B en état de reproduction simple pour lesquels diffère la composition organique et par conséquent la répartition de la valeur produite entre chacune des deux sections de la production. On suppose de plus que la durée de vie moyenne du capital fixe est dans les deux cas de 7 ans, soit $t = 7$.

	Section I	Section II	
A	$L_I = 100$	$L_{II} = 400$	soit une composition organique $q_A = \frac{K_A}{V_A} = \frac{100 \times 7}{400} = 1,75$
B	$L_I = 200$	$L_{II} = 400$	soit une composition organique $q_B = \frac{K_B}{V_B} = \frac{200 \times 7}{400} = 3,5$

Le taux de plus-value augmente nettement de A à B et passe de 25 % à 50 %. La valeur du capital total accumulé passe de $K_A = 700$ pour le système A à $K_B = 1400$ pour le système B.

$$\text{On a donc } r_A = \frac{Pl_A}{K_A + V_A} = \frac{100}{700 + 200} = 11,1\%,$$

$$\text{Et } r_B = \frac{Pl_B}{K_B + V_B} = \frac{200}{1400 + 200} = 12,5\% .$$

On constate bien que l'élévation de la composition organique du capital, qui double (comme le taux de plus-value) en passant de 1,75 à 3,5, s'accompagne non pas d'une baisse, mais d'une hausse du taux de profit, qui passe de 11,1 % à 12,5 %.

Il est par ailleurs intéressant de noter au passage que cette hausse du taux de profit s'effectue parallèlement à une baisse du rapport $\frac{Y}{K}$, qu'on peut considérer comme représentatif du « rendement » du capital, et qui passe de :

$$\frac{Y}{K} = \frac{100 + 400}{700} = 0,71 \text{ à } \frac{Y}{K} = \frac{200 + 400}{1400} = 0,43 .$$

Le lecteur pourrait cependant se demander si le résultat apparemment paradoxal auquel on est parvenu ne tient pas au caractère restrictif des hypothèses du modèle, à savoir l'absence de consommation des capitalistes et la reproduction simple. Si effectivement on introduit dans le modèle la consommation des capitalistes, on constate qu'une situation se complique et que les résultats se modifient, comme on va le montrer dans la deuxième partie.

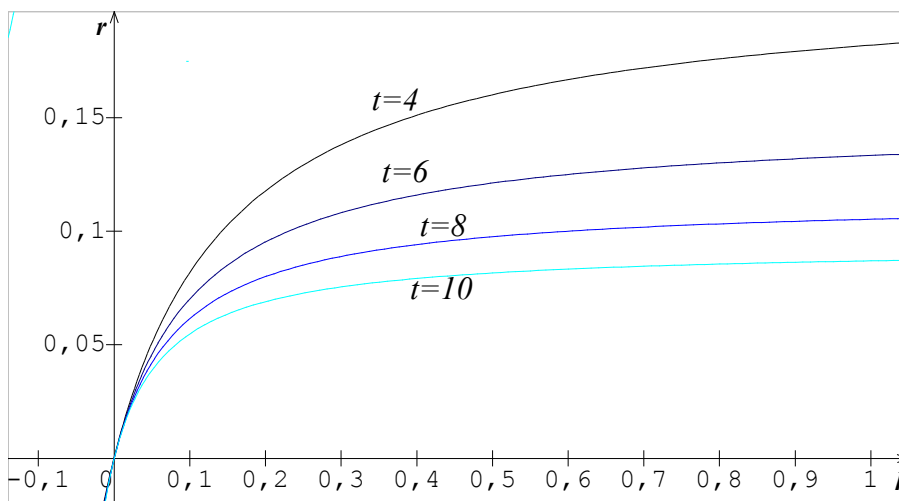
4. Evolution du taux de profit et instabilité structurelle du capitalisme

On a vu à la fin du chapitre 5, en partant d'une situation où le taux de plus-value était $k = \frac{L_I}{L_{II}}$, qu'une tentative de hausse des profits dans la section II avait abouti en fin de compte à une baisse de la valeur produite et de l'emploi dans chacune des deux sections, de L_I à L'_I et de L_{II} à L'_{II} , et donc à un nouveau taux de plus-value $k'' = \frac{L'_I}{L'_{II}}$. Parallèlement, on a constaté que le montant des profits avait baissé dans chacune des deux sections : de L_I à L'_I dans la section II, et de $L_I \frac{a}{1-a}$ à $L'_I \frac{a}{1-a}$ dans la section I. Qu'en est-il alors de l'évolution du taux de profit, globalement et dans chacune des deux sections ?

Pour répondre à cette question, commençons par souligner que le nouveau taux de plus-value k'' peut aussi bien être supérieur qu'inférieur au taux initial de plus-value k , suivant que le rythme de décroissance de L_I est inférieur ou supérieur au rythme de décroissance de L_{II} . Pour apprécier l'évolution du taux de profit global en fonction de l'évolution du taux de plus-value k , rappelons que son expression est $\frac{k}{kt + (1-a)(1+k)}$. On sait qu'il s'agit d'une fonction croissante de q . C'est

de même une fonction croissante de k , puisque l'on sait que $q = \frac{k.t}{(1-a)(1+k)}$ (cf. supra pages

64). Le graphique correspondant à $r = f(k)$ est fourni ci-après, pour différentes valeurs de t et pour $a = 0,25$.

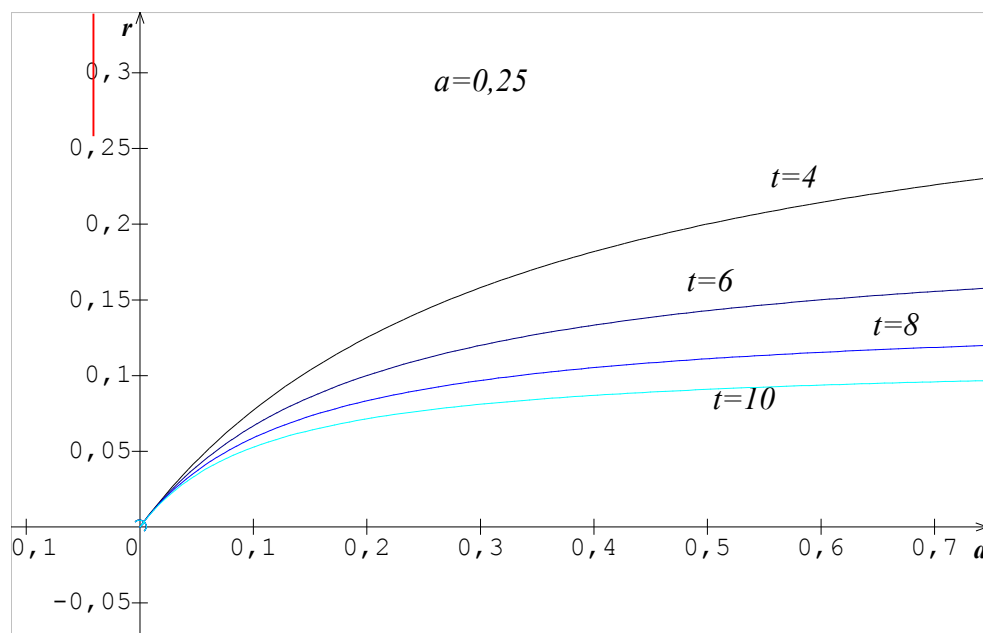


Graphique 2 - Représentation de la fonction r (prix) = $f(k) = \frac{k}{kt + (1-a)(1+k)}$

Que se passe-t-il dans le cas d'une évolution en hausse du taux de plus-value, ce qui implique que L_I , la valeur produite et par extension l'emploi dans la section I décroît à un rythme moins rapide que L_{II} , la valeur produite et par extension l'emploi dans la section II ? Le graphique ci-dessus montre que la hausse du taux de plus-value débouche sur une hausse du taux de profit global, malgré la baisse du montant des profits. Mais cette hausse peut recouvrir une évolution

divergente du taux de profit de chaque section : le taux de profit va lui aussi augmenter dans la section II, où l'on a $r_{II} = \frac{k}{k \cdot t + 1}$, qui est également une fonction croissante de k . Mais dans la section I, où l'on a $r_I = \frac{a}{at + 1 - a}$, le taux de profit ne dépend pas du taux de plus-value k , mais dépend de l'évolution du paramètre a .

Le graphique ci-dessous rend compte de cette évolution



Graphique 3 - Représentation de la fonction r_I (prix) = $f(a) = \frac{a}{at + 1 - a}$

On constate ainsi que la hausse du taux de plus-value k peut s'accompagner à la fois d'une hausse du taux de profit global et d'une hausse du taux de profit dans la section II, mais avec une évolution du taux de profit dans la section I qui reste indépendante de cette évolution du taux de plus-value, et qui peut être quelconque - car elle ne dépend que de l'évolution du paramètre a . Elle peut donc être divergente. Or le tout s'accompagne d'une baisse simultanée du montant des profits dans chacune des deux sections. Ceci va donc bien dans le sens d'une instabilité structurelle du système.

Le moins que l'on puisse conclure par ailleurs de ces évolutions contrastées, c'est que la concurrence entre les capitalistes, dans la mesure où elle semble agir d'abord dans le sens d'une égalisation du taux de salaire monétaire et/ou du niveau de l'emploi, n'agit pas dans le sens d'une égalisation des taux de profit. Cette égalisation apparaît donc bien comme un mythe de l'économie politique, auquel Marx lui-même a succombé dans le *Capital*, mais qui n'a pas de justification théorique sérieuse ni de consistance empirique.

DEUXIEME PARTIE

CONSOMMATION DES CAPITALISTES ET BAISSE TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT

Chapitre 7

Un modèle plus complexe avec consommation des capitalistes

1. Les principales variables du modèle

Introduisons tout d'abord la consommation des capitalistes C_c dans un système en état de reproduction simple. Cette consommation est bien entendu le fait des seuls capitalistes personnes physiques, qui bénéficient d'une manière ou d'une autre (dividendes, etc.) de la distribution des profits réalisés au niveau des entreprises (car celles-ci ne consomment pas, par définition). On suppose que cette consommation représente une fraction constante, que l'on nomme c , de la valeur L_{II} des biens de consommation produits au cours de chaque période, avec $(0 < c < 1)$. On a ainsi $c = \frac{C_c}{L_{II}}$ et donc $C_c = c L_{II}$ (84)

Que devient alors le système des valeurs ? Dans ce cadre, la valeur du produit de chaque section, soit Y_I et Y_{II} , respectivement, reste inchangée, à L_I pour la section I, L_{II} pour la section II et $L_I + L_{II}$ pour le produit total Y . Par ailleurs, et par définition, le montant de la plus-value totale prélevée sur les travailleurs augmente à due concurrence, en passant de L_I à $L_I + c.L_{II}$, ce qui équivaut à $k L_{II} + c L_{II}$, soit $L_{II} (k + c)$, et la valeur totale de la force de travail diminue quant à elle à due concurrence, en passant de L_{II} à $L_{II} (1 - c)$.

Quant à la valeur du capital accumulé à chaque période I_t , elle est toujours égale à L_I . Appelons Pl_c la nouvelle plus-value en résultant, et V_c la nouvelle valeur de la force de travail qui lui correspond. Appelons k_c le nouveau taux de plus-value, qui s'écrit donc :

$$k_c = \frac{Pl_c}{V_c} = \frac{L_{II}(k+c)}{L_{II}(1-c)} = \frac{k+c}{1-c} \quad (85)$$

Sachant que le taux de plus-value est par définition le même dans les deux sections, et que la valeur du produit de chaque section est par définition égale à la valeur de la force de travail plus la plus-value, on a donc $L_I = V_I (1 + k_c)$ et $L_{II} = V_{II} (1 + k_c)$. On en tire de façon immédiate la valeur de la force de travail :

- dans la section I : $V_{Ic} = \frac{L_I}{1+k_c} = \frac{L_I}{1+\frac{k+c}{1-c}} = \frac{L_I}{\frac{1+k}{1-c}} = \frac{L_I(1-c)}{1+k}$ (86)

- et dans la section II : $V_{IIc} = \frac{L_{II}}{1+k_c} = \frac{L_{II}(1-c)}{1+k}$ (87)

On vérifie que la somme de ces deux valeurs est bien égale à la valeur globale V_c de la force de travail :

$$V_{Ic} + V_{IIc} = \frac{L_I}{1+k_c} + \frac{L_{II}}{1+k_c} = \frac{kL_{II}}{1+\frac{k+c}{1-c}} + \frac{L_{II}}{1+\frac{k+c}{1-c}} = \frac{L_{II}(1+k)}{\frac{1+k}{1-c}} = L_{II}(1-c) = V_c \quad (88)$$

La plus-value s'obtient quant à elle aisément, puisqu'elle est par définition égale à la valeur de la force de travail multipliée par le taux de plus-value k_c .

$$\text{Dans la section I, la plus-value } Pl_{Ic} \text{ est donc égale à } \frac{L_I k_c}{1+k_c} = \frac{L_I \frac{k+c}{1-c}}{1+\frac{k+c}{1-c}} = L_I \frac{k+c}{1+k} \quad (89)$$

$$\text{Le calcul est similaire dans la section II, où } Pl_{IIc} \text{ est égale à } \frac{L_{II} k_c}{1+k_c} = L_{II} \frac{k+c}{1+k} \quad (90)$$

On peut vérifier que leur somme est bien égale à la plus-value totale :

$$Pl_{Ic} + Pl_{IIc} = L_I \frac{k+c}{1+k} + L_{II} \frac{k+c}{1+k} = kL_{II} \frac{k+c}{1+k} + L_{II} \frac{k+c}{1+k} = L_{II} (k+c) \quad (91)$$

La composition organique du capital est également modifiée et devient, au niveau global :

$$q_c = \frac{K}{V_c} = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}(1-c)} = \frac{q}{1-c} = \frac{kt}{1-c}, \text{ d'où l'on tire de même : } \frac{q_c}{t} = \frac{k}{1-c} \quad (92)$$

$$\text{On en déduit aussi que } k_c = \frac{q_c}{t} + \frac{c}{1-c}, \text{ et si l'on pose } \frac{c}{1-c} = \gamma, \quad k_c = \frac{q_c}{t} + \gamma \quad (93)$$

$$\text{et que par conséquent } q_c = \left[k_c - \frac{c}{1-c} \right] \cdot t, \text{ ou encore } q_c = (k_c - \gamma) \cdot t = \frac{kt}{1-c} \quad (94)$$

On peut aussi calculer la composition organique du capital dans le système des valeurs, pour chaque section. Dans la section I, la composition organique devient :

$$q_{Ic} (\text{valeurs}) = \frac{atL_I}{\frac{L_I}{1+k_c}} = at(1+k_c) = at \frac{1+k}{1-c} \quad (95)$$

Le même calcul pour la composition organique du capital dans la section II se traduit par l'expression suivante:

$$q_{\text{IIC}}(\text{valeurs}) = \frac{(1-a)tL_I}{\frac{L_{II}}{1+k_c}} = \frac{(1-a)tL_I}{\frac{L_I}{k(1+k_c)}} = kt(1-a)(1+k_c) = kt(1-a)\frac{1+k}{1-c} \quad (96)$$

La formule donnant le taux de profit moyen r_c dans le système des valeurs devient donc :

1) En exprimant r_c en fonction de k_c :

$$r_c(\text{valeur}) = \frac{\frac{Pl_c}{V_c}}{\frac{K_c}{V_c} + 1} = \frac{\frac{L_I + cL_{II}}{L_{II}(1-c)}}{\frac{L_I}{L_{II}(1-c)} \cdot t + 1} = \frac{\frac{L_I}{L_{II}(1-c)} + \frac{c}{1-c}}{\frac{L_I}{L_{II}(1-c)} \cdot t + 1} = \frac{\frac{k+c}{1-c}}{\frac{kt}{1-c} + 1} \quad (97)$$

$$\text{Soit aussi, en utilisant l'équation (92), } r_c = \frac{k_c}{q_c + 1} = \frac{k_c}{\left[k_c - \frac{c}{1-c} \right] \cdot t + 1} \quad (98)$$

$$\text{Et comme } \frac{c}{1-c} = \gamma \text{ (cf. l'équation 93), alors } r_c = \frac{k_c}{(k_c - \gamma)t + 1} \quad (99)$$

2) En exprimant r_c en fonction de q_c , et en utilisant les équations (93) et (94):

$$r_c(\text{valeur}) = \frac{\frac{q_c + \frac{c}{1-c}}{t}}{q_c + 1} = \frac{q_c + \frac{c}{1-c}}{(q_c + 1)t}, \text{ soit } r_c(\text{valeur}) = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} \quad (100)$$

3) Mais on peut aussi exprimer r_c en fonction de la composition organique et du taux de plus-value existant dans le modèle simplifié initial (en l'absence de consommation des capitalistes), et en conservant donc les notations déjà utilisées dans ce modèle, soit k et q , respectivement, pour le taux de plus-value et la composition organique du capital.

$$\text{Rappelons tout d'abord (cf. l'équation 85) que } k_c = \frac{k}{1-c} + \frac{c}{1-c} = \frac{k}{1-c} + \gamma$$

$$\text{et comme } k = \frac{q}{t}, \text{ alors } k_c = \frac{q}{(1-c)t} + \gamma \quad (101)$$

$$\text{Rappelons de même que sur la base de l'équation (92): } q_c = \frac{q}{1-c} = \frac{kt}{1-c} \quad (102)$$

Pour exprimer r_c en fonction de k , il convient de repartir de l'équation (97), dans laquelle on remplace au dénominateur 1 par $\frac{1-c}{1-c}$, avant de simplifier toute l'expression par $1-c$. On obtient alors:

$$r_c(\text{valeur}) = \frac{\frac{L_I}{L_{II}} + c}{\frac{L_I}{L_{II}} \cdot t + (1-c)} = \frac{k+c}{k \cdot t + (1-c)} = \frac{k+c}{k \cdot t + 1-c} = \frac{k+c}{q+1-c} \quad (103)$$

Pour exprimer r_c uniquement en fonction de q , il suffit de repartir de la même équation (97), et sachant que $q = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}}$, ceci permet d'obtenir :

$$r_c = \frac{\frac{L_I}{L_{II}} + c}{\frac{L_I}{L_{II}} \cdot t + (1-c)} = \frac{\frac{L_I}{L_{II}} t + ct}{qt + (1-c)t} = \frac{q+ct}{(q+1-c)t} \quad (104)$$

S'agissant ensuite de l'expression du taux de profit dans la section I, dans le système des valeurs, il suffit pour l'obtenir de reprendre la formule de définition, soit :

$$r_{Ic} = \frac{\frac{Pl_{Ic}}{V_{Ic}}}{\frac{K_I}{V_{Ic}} + 1} = \frac{k_c}{q_{Ic} + 1}, \text{ ce qui donne, comme toutes ces variables sont déjà connues :}$$

$$r_{Ic} = \frac{k_c}{at(1+k_c)+1} = \frac{\frac{k+c}{1-c}}{at\frac{1+k}{1-c}+1} = \frac{k+c}{at(1+k)+1-c} \quad (105)$$

S'agissant enfin de l'expression du taux de profit dans la section II, dans le système des valeurs, il suffit pour l'obtenir de reprendre également la formule de définition, soit :

$$r_{IIc} = \frac{k_c}{kt(1-a)(1+k_c)+1} = \frac{\frac{k+c}{1-c}}{kt(1-a)\frac{1+k}{1-c}+1} = \frac{k+c}{kt(1-a)(1+k)+1-c} \quad (106)$$

Au passage, on peut constater que pour que les taux de profit sur la base des valeurs r_{Ic} et r_{IIc} soient identiques dans chacune des deux sections, comme les deux numérateurs dans les deux équations qui les expriment sont identiques et égaux à $k+c$, il suffit que l'on ait une égalité entre les dénominateurs des deux rapports exprimant ce taux dans chacune des deux sections, soit :

$at(1+k_c)+1 = kt(1-a)(1+k_c)+1$, ce qui après simplification nous donne :

$$a = k(1-a), \text{ ou encore } k = \frac{a}{1-a}, \text{ ce qui équivaut à } a = \frac{k}{1+k}$$

On constate donc que malgré la définition modifiée du taux de profit lorsqu'est prise en compte la consommation des capitalistes, c'est toujours la même condition qui est nécessaire à la

vérification de cette égalité entre les taux de profit en valeur et en prix, c'est-à-dire que la structure du système soit conforme à la proportion de Marx.

2. L'évolution du taux de profit dans le cadre de la formulation de Marx

Que peut-on dire maintenant sur l'évolution du taux de profit en fonction de celle de la composition organique dans le même système, sachant que pour se situer dans le même cadre d'hypothèses que Marx, on raisonne comme lui dans le système des valeurs?

- 1) Partons tout d'abord de l'équation (100) c'est-à-dire de l'expression du taux de profit r_c en fonction de q_c , soit $r_c = g(q_c) = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t}$, où $\frac{1}{t}$ peut être considéré comme un facteur d'échelle, qui n'influe donc pas sur les variations de la fonction.

On pose donc $g(q_c) = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)}$

On obtient la dérivée $g'(q_c) = \frac{1 - \gamma t}{(q_c + 1)^2}$

On en déduit que g' a le signe de $1 - \gamma t$ et donc, s'agissant de la fonction g , que l'on a :

g strictement croissante $\Leftrightarrow \gamma t < 1$ (107)

g strictement décroissante $\Leftrightarrow \gamma t > 1$ (108)

D'où l'on déduit, en exprimant γ en fonction de c (avec $0 < c < 1$), que :

$g(q_c)$ est strictement croissante $\Leftrightarrow \frac{c}{1-c} t < 1$, soit $ct < 1 - c$, ou encore $c(1 + t) < 1$

Donc $g(q_c)$ est strictement croissante si et seulement si $c < \frac{1}{1+t}$ (109)

Et $g(q_c)$ est strictement décroissante dans le cas contraire si $c > \frac{1}{1+t}$ (110)

- 2) Partons ensuite de l'équation (104), c'est-à-dire de l'expression du taux de profit r_c en fonction cette fois de q , soit $r_c = \frac{q + ct}{(q + 1 - c)t}$, où $\frac{1}{t}$ peut être considéré comme un facteur d'échelle, qui n'influe pas sur les variations de la fonction.

On pose donc $g(q) = \frac{q + ct}{q + 1 - c}$

On obtient la dérivée $g'(q) = \frac{1 - c - ct}{(q + 1 - c)^2}$

On en déduit que $g'(q)$ a le signe de $1 - c(1 + t)$, et donc que:

$$g(q) \text{ est strictement croissante si et seulement si } c < \frac{1}{1+t} \quad (111)$$

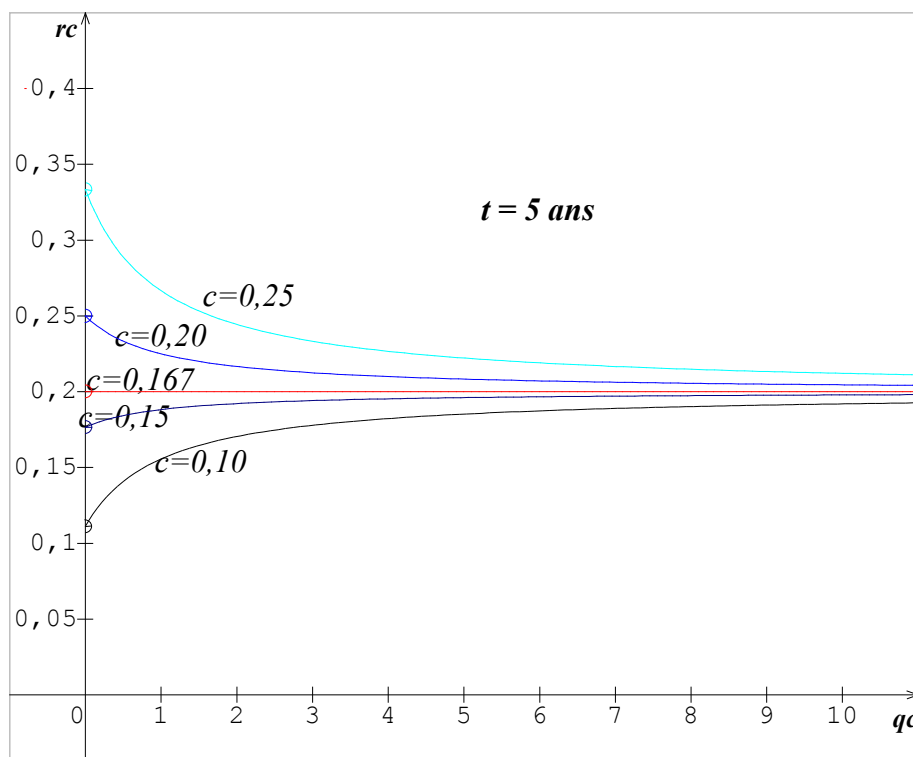
$$g \text{ est strictement décroissante si et seulement si } c > \frac{1}{1+t} \quad (112)$$

Il n'est pas surprenant que l'on retrouve exactement les conditions fixées par les inéquations (109) et (110) supra.

Ceci implique qu'à la différence de ce qui avait été démontré dans le modèle simplifié, la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit en cas de hausse de la composition organique du capital n'est plus systématiquement fausse lorsque l'on introduit la consommation des capitalistes. Elle n'est fausse que lorsque $c < \frac{1}{1+t}$. En revanche elle est toujours valide lorsque $c > \frac{1}{1+t}$.

3. La représentation graphique de l'évolution du taux de profit en termes de valeurs

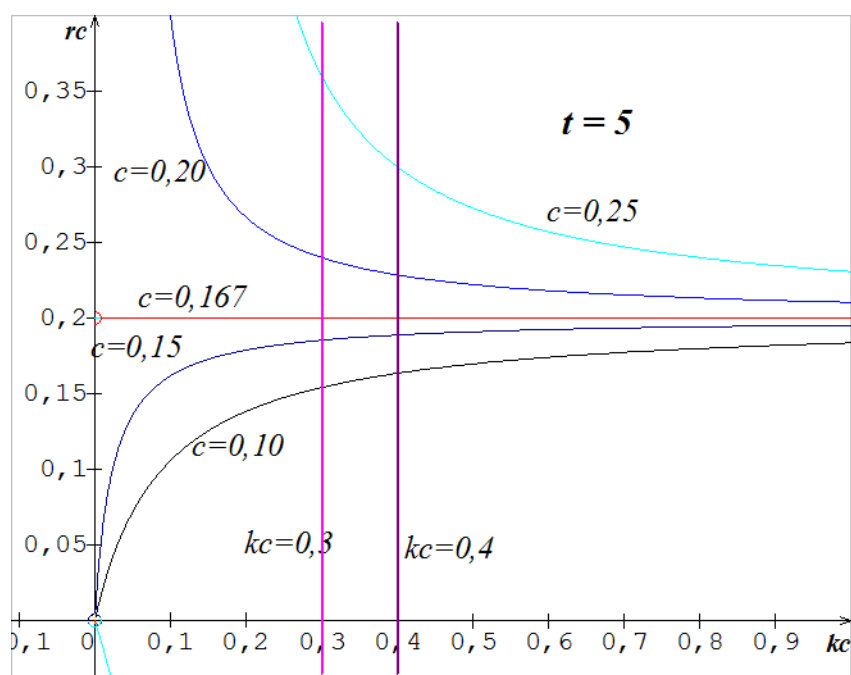
On peut tout d'abord représenter l'évolution du taux de profit r_c , en termes de valeurs, en fonction de l'évolution de la composition organique du capital q_c , sur la base d'une valeur donnée de la durée de vie moyenne du capital fixe, t , qui est ici supposée égale à 5 ans.



Graphique 4 - Représentation de la fonction $r_c \text{ (valeurs)} = g(q_c) = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t}$

On observe bien une hausse du taux de profit en fonction de la hausse de la composition organique du capital, pour les deux valeurs de c ($c = 0,10$ et $c = 0,15$) inférieures à $c = 0,167$ (soit $c = \frac{1}{1+t}$, avec $t = 5$ ans), comme dans le modèle simplifié, ce qui contredit là encore, sous cette condition, la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit. En revanche, et contrairement au modèle simplifié où n'apparaissait pas la consommation des capitalistes, lorsque c dépasse cette valeur limite, la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit redevient vraie.

On peut également représenter graphiquement l'évolution du taux de profit r_c en fonction de l'évolution du taux de plus-value k_c , qui prend en compte la consommation des capitalistes, toujours avec la même durée de vie moyenne du capital fixe t , égale à 5 ans.



Graphique 5 - Représentation de la fonction $r_c(\text{valeurs}) = f(k_c) = \frac{k_c}{(k_c - \gamma)t + 1}$

4. Un exemple numérique pour le modèle avec consommation des capitalistes

Un exemple numérique permettra de mieux comprendre comment fonctionne le modèle, dans les deux cas de figure possibles. On reprend l'exemple numérique précédent :

	Section I	Section II
A	$L_I = 100$	$L_{II} = 200$
B	$L_I = 200$	$L_{II} = 200$

Mais on considère maintenant deux cas distincts.

1^{er} cas : $c < \frac{1}{1+t}$, et l'on considère par exemple que **c = 0,10 et que t = 7**

Dans la situation A la composition organique du capital est :

$$q_c = \frac{K}{V_c} = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}(1-c)} = \frac{100 \times 7}{200 \cdot (1-0,10)} = \frac{700}{180} = 3,89$$

$$\text{Et l'on a par ailleurs } \gamma = \frac{0,10}{1-0,10} = \frac{1}{9} = 0,11$$

$$\text{Le taux de profit est alors } r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{3,89 + (0,11 \times 10)}{(3,89 + 1) \times 10} = \frac{5,0}{48,9} = 10,2\%$$

Dans la situation B la composition organique du capital est devenue :

$$q_c = \frac{K}{V_c} = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}(1-c)} = \frac{200 \times 7}{200 \cdot (1-0,10)} = \frac{1400}{180} = 7,78 \text{ (elle a donc doublé)}$$

$$\text{Et l'on a toujours } \gamma = \frac{1}{9} = 0,11$$

$$\text{Le taux de profit est alors } r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{7,78 + (0,11 \times 7)}{(7,78 + 1) \times 7} = \frac{8,56}{61,46} = 13,9\%$$

On constate bien une hausse du taux de profit moyen résultant de la hausse (du doublement dans cet exemple) de la composition organique du capital.

2^{ème} cas : $c > \frac{1}{1+t}$, et l'on considère par exemple que **c = 0,25 et que t = 10**

Dans la situation A la composition organique du capital est :

$$q_c = \frac{K}{V_c} = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}(1-c)} = \frac{100 \times 10}{200 \cdot (1-0,25)} = \frac{1000}{150} = 6,67$$

$$\text{Et l'on a par ailleurs } \gamma = \frac{0,25}{1-0,25} = \frac{1}{3} = 0,33$$

$$\text{Le taux de profit est alors } r_a = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{6,67 + (0,33 \times 10)}{(6,67 + 1) \times 10} = \frac{10}{76,7} = 13,0\%$$

Dans la situation B la composition organique du capital est devenue :

$$q_c = \frac{K}{V_c} = \frac{L_I \cdot t}{L_{II}(1-c)} = \frac{200 \times 10}{200 \cdot (1-0,25)} = \frac{2000}{150} = 13,33 \text{ (elle a donc doublé)}$$

Et l'on a toujours $\gamma = \frac{1}{3} = 0,33$

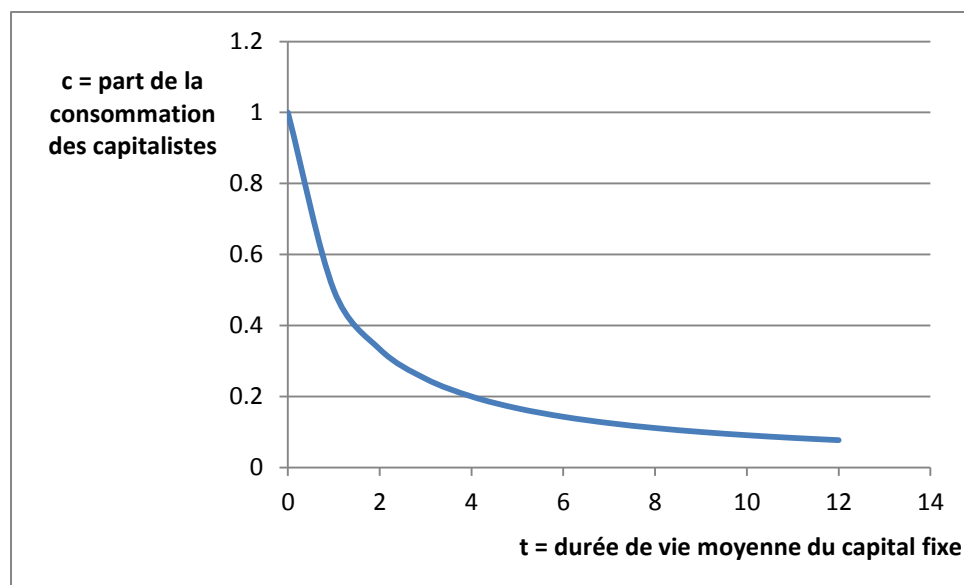
Le taux de profit est alors $r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{13,33 + (0,33 \times 10)}{(13,33 + 1) \times 10} = \frac{16,67}{143,3} = 11,6\%$

Dans ce cas, on constate bien à l'inverse une baisse du taux de profit moyen résultant de la hausse (du doublement) de la composition organique du capital.

Si l'on était parti de la formule alternative, soit $r_c = \frac{q + ct}{(q + 1 - c)t}$, les résultats auraient bien entendu été rigoureusement identiques, dans les deux cas.

5. Quelques enseignements préliminaires quant à l'évolution du taux de profit en fonction de la composition organique du capital

Ces enseignements se dégagent de façon plus parlante d'un examen de la courbe $c = \frac{1}{1+t}$ qui constitue la frontière entre les deux régimes d'évolution du taux de profit moyen, et que l'on peut ainsi désigner comme la frontière d'invariance du taux de profit moyen. C'est pourquoi elle figure dans le graphique 4 ci-dessous.



Graphique 6 – La frontière d'invariance du taux de profit moyen

On constate que lorsque la durée de vie du capital croît, la part de la consommation des capitalistes qui correspond à la frontière où le comportement du taux de profit change diminue : pour $t = 4$ ans on a $c = 0,20$, mais pour $t = 7$ ans, on a $c = 0,125$.

La zone située au-dessus de la frontière, où l'on a donc $c > \frac{1}{1+t}$ est celle où la fonction

$r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t}$ est strictement décroissante et où le taux de profit évolue donc à l'inverse de la

composition organique du capital. C'est la situation qui correspond à une baisse du taux de profit moyen, en cas de hausse de la composition organique du capital, et qui valide donc la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit. Mais c'est aussi la situation où, a contrario, la baisse de la composition organique du capital s'accompagne d'une hausse du taux de profit moyen.

La zone située au-dessous de la frontière, où l'on a donc $c < \frac{1}{1+t}$, est celle où la fonction

$r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t}$ est strictement croissante et où le taux de profit évolue donc dans le même sens que

la composition organique du capital. C'est la situation, opposée à celle décrite par Marx, mais qui résultait néanmoins du fonctionnement du modèle simplifié, et qui correspond à une hausse du taux de profit moyen en cas de hausse de la composition organique du capital. C'est aussi la situation où, a contrario, la baisse de la composition organique du capital s'accompagne d'une baisse du taux de profit moyen.

Parvenus à ce stade il convient évidemment de se demander quelle est l'interprétation économique de ce résultat mathématique un peu inattendu, ou en d'autres termes quelle est la raison de l'influence que peut avoir ainsi sur le taux de profit le paramètre c , la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale, mais aussi le paramètre t , la durée de vie moyenne du capital. Pour le comprendre il suffit de revenir à la définition de base du taux de

profit chez Marx, soit : $r = \frac{Pl}{K + V}$ ou encore $r = \frac{\frac{Pl}{V}}{\frac{K}{V} + 1}$.

On peut en effet déduire de cette formule que l'influence de c se fait sentir à travers le paramètre V , la valeur de la force de travail, qui passe de $V = L_{II}$ à $V_c = L_{II} (1 - c)$. En effet la diminution de V_c qui résulte de l'augmentation de c fait croître le numérateur comme le dénominateur de la fraction ci-dessus. Mais le taux de plus-value au numérateur croît forcément moins vite que la composition organique du capital au dénominateur, car la croissance de la composition organique est amplifiée par l'intervention du paramètre t , puisque $K = k t$.

Il arrive donc un seuil où la hausse de la plus-value qui résulte elle-aussi de la hausse de c , puisque l'on passe de $Pl = k L_{II}$ à $Pl_c = L_{II} (k + c)$, hausse qui est - en plus de la baisse de V - un autre facteur d'augmentation du taux de plus-value au numérateur de la fraction, ne peut plus compenser la hausse de la composition organique du capital, au dénominateur. Et ce seuil est évidemment d'autant plus bas que l'influence de t est importante, donc que la durée de vie du capital est élevée. Lorsque ce seuil est atteint, et si la consommation des capitalistes reste au niveau correspondant, le taux de profit reste constant, quelle que soit la valeur de la composition organique du capital. Une fois ce seuil franchi, mais il est différent pour chaque valeur de t , le sens de variation du taux de profit s'inverse donc, ce qui explique que la loi marxiste de baisse tendancielle du taux de profit redevienne valide.

Chapitre 8

La réalisation du produit dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes

1. Les principales caractéristiques de la réalisation

1.1. La réalisation des biens de consommation produits par la section II

La réalisation du produit va s'effectuer en termes de prix, dont le niveau doit être tel qu'il permette cette réalisation. La réalisation des biens de consommation de valeur L_{II} doit maintenant prendre en compte la consommation des capitalistes, et donc le fait que les travailleurs ne consomment qu'une fraction $(1 - c)$ de cette valeur L_{II} .

Rappelons tout d'abord que dans le modèle simplifié, sans consommation des capitalistes, les travailleurs produisent des biens finaux d'une valeur $L_I + L_{II}$, ce pour quoi ils reçoivent, en unités monétaires, un salaire $W = L_I + L_{II}$ (avec $w = 1$), en contrepartie duquel ils n'obtiennent toutefois que la valeur L_{II} des biens de consommation, correspondant à la valeur de la force de travail, car en situation de reproduction simple le prix de ces biens est fixé à $L_I + L_{II}$, soit $L_{II} \cdot (1 + k)$ (cf. supra pp. 26-27). C'est ce qui constitue le mécanisme de prélèvement de la plus-value. Le profit réalisé dans cette section est alors $L_I = k \cdot L_{II}$. En appelant S_{II} le ratio entre ces profits et le prix du travail dans la section II, il est comme on l'a vu identique au taux de plus-value global:

$$S_{II} = \frac{kL_{II}}{L_{II}} = k \quad (113)$$

Dans le modèle plus complexe de reproduction simple avec prise en compte de la consommation des capitalistes, la réduction de la valeur de la consommation des travailleurs à $(1 - c) L_{II}$ n'implique nullement la baisse du prix du travail, qui reste fixé à $L_I + L_{II} = (1 + k) L_{II}$. Sachant en effet que :

$$\frac{1}{1-c} = \frac{c}{1-c} + \frac{1-c}{1-c} = \frac{c}{1-c} + 1,$$

Il suffit en effet que les biens de consommation d'une valeur égale à L_{II} soient vendus à un prix augmenté de telle façon qu'il passe de :

$$P_{II} = (1 + k) \cdot L_{II} \text{ à } P_{IIc} = L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c}, \quad (114)$$

pour que ce prix permette de réaliser une plus-value additionnelle égale à $c L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c}$.

On vérifie aisément que ce prix P_{IIc} permet de réaliser la totalité de la valeur L_{II} des biens de consommation, puisque en ajoutant la consommation des travailleurs et celle des capitalistes, on obtient bien le prix global des biens de consommation. En effet, sachant que $L_I + L_{II} = L_{II} (1 + k)$, il est immédiat que :

$$L_{II} (1 + k) + c L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} \text{ est bien égal à } (1 - c) L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} + c L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} = L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} \quad (115)$$

Les travailleurs obtiennent alors une fraction $(1 - c) L_{II}$ de la valeur L_{II} des biens de consommation, et les capitalistes de la section II la fraction $c L_{II}$ restante. Lorsque l'on passe ainsi des valeurs aux prix, on peut se demander ce qu'il advient alors de la plus-value, dont on sait (cf. p. 72) qu'elle est égale dans ce modèle à $L_{II} (k + c)$, et au taux de plus-value k_c , dont on sait qu'il est donné par l'équation (85), et qu'il est égal à $\frac{k + c}{1 - c}$.

Dans ce cadre où l'on cesse de raisonner en valeur pour passer aux prix, on passe par le fait même de la plus-value au profit. Appelons Π_{IIc} le profit dans le secteur des biens de consommation. Le profit réalisé y passe de $\Pi_{IIc} = L_I = k L_{II}$, dans le modèle simplifié, à :

$$\Pi_{IIc} = kL_{II} + cL_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} = L_{II} \left[k + c \left(\frac{1+k}{1-c} \right) \right] = L_{II} \left(\frac{k+c}{1-c} \right) = k_c L_{II} \quad (116)$$

Enfin, si l'on appelle S_{IIc} le ratio entre les profits réalisés dans le secteur des biens de consommation et le prix du travail dans ce même secteur, il passe de $S_{II} = k$ à :

$$S_{IIc} = \frac{L_{II} \left(\frac{k+c}{1-c} \right)}{L_{II}} = \frac{k+c}{1-c} = k_c \quad (117)$$

Ceci permet de constater que dans le secteur des biens de consommation, lorsque l'on raisonne en termes de prix, le rapport profit/salaires reste bien équivalent au taux de plus-value global k_c , comme dans le modèle simplifié.

1.2. La réalisation du capital fixe produit par la section I

Qu'en est-il pour la section I, qui produit le capital fixe ? On rappelle à nouveau (cf. page 20) que a est la fraction de la valeur totale du capital fixe accumulée dans la section I, et b la fraction accumulée dans la section II, avec par conséquent $a + b = 1$. On va s'intéresser tout d'abord à la réalisation du capital fixe destiné aux capitalistes de la section II.

1.2.1. Le capital fixe réalisé dans la vente à la section II

On sait que la réalisation du produit implique que les capitalistes de la section II n'obtiennent en échange du profit $L_{II} \left(\frac{k+c}{1-c} \right)$ prélevé sur les travailleurs que la fraction $b.L_I$ de la valeur L_I des moyens de production nouvellement produits. Mais au nom de la concurrence entre les capitalistes des deux sections, il paraît logique maintenant que les capitalistes de la section I obtiennent en plus une partie de la valeur cL_{II} des biens de consommation revenant aux capitalistes. Il n'y a en effet aucune raison particulière pour que la consommation des capitalistes soit tout entière réservée à ceux de la section II, et que ceux de la section I n'aient pas accès aux biens de consommation !

Le niveau de cette part de la consommation qui revient aux capitalistes de la section I n'est pas prédéterminé, mais suppose qu'ils réalisent un profit supplémentaire, affecté à cette consommation, et qui dépend du niveau auquel ils vont eux-mêmes vendre aux capitalistes de la section II le capital fixe dont ces derniers ont besoin pour mettre en œuvre la production des biens de consommation. C'est seulement une fois le prix du capital fixe déterminé et sa valeur réalisée dans la vente aux capitalistes de la section II, que la part c_I de la consommation des capitalistes de la section I dans la consommation totale pourra être déterminée. Si l'on appelle c_{II} la part de la consommation totale qui reviendra quant à elle aux capitalistes de la section II, on a alors $c_{II} = c - c_I$.

Il convient donc que les capitalistes produisant dans la section I le capital fixe I_{IIc} destiné à la production des biens de consommation prélèvent eux-mêmes, à l'occasion de la vente de ce capital fixe aux capitalistes de la section II, non seulement la fraction restante $a.L_I$ de la valeur L_I , qui leur permettra de se procurer le capital fixe I_{Ic} qui leur est nécessaire, mais aussi une fraction de la valeur L_{II} des biens de consommation.

Posons $c_I = c^* = \frac{C_{cl}}{C}$. Comme on sait que $\frac{1}{1-c^*} = \frac{c^*}{1-c^*} + \frac{1-c^*}{1-c^*}$, c'est ce qui se réalise lorsque ces moyens de production qui ont une valeur $b.L_I = (1-a).L_I$, par définition, sont vendus aux capitalistes de la section II à un prix $\frac{L_I}{(1-c^*)}$, qui par construction est égal à $\frac{1}{(1-a) \cdot (1-c^*)}$ fois leur valeur $b.L_I$, valeur qui est égale par construction à $(1-a) L_I$.

Le prix du travail correspondant est par définition $b.L_I = (1-a)L_I$, et le profit réalisé par les capitalistes de la section I qui vendent à ceux de la section II est donc :

$$L_I - (1-a)L_I + L_I \frac{c^*}{1-c^*} = aL_I + L_I \frac{c^*}{1-c^*} = L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) \quad (118)$$

On vérifie aisément que la somme de ces deux dernières expressions, soit le prix du travail et le profit, est bien égale au prix du produit : le capital fixe I_{IIc} vendu aux capitalistes de la section II:

$$(1-a)L_I + L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) = L_I + \frac{L_I c^*}{1-c^*} = L_I \left(1 + \frac{c^*}{1-c^*} \right) = \frac{L_I}{(1-c^*)} = I_{IIc} \quad (119)$$

Il convient toutefois de bien noter que la consommation des capitalistes de la section I n'est pas additionnelle à celle des capitalistes de la section II, car la part c^* de la consommation totale ainsi obtenue par eux l'est par prélèvement sur la consommation totale des capitalistes, et comme $c^* + c_{II} = c$, alors c^* est donc forcément $\leq c$. Ceci résulte du fait que la valeur de la consommation des travailleurs est fixée dès que leur salaire et le prix des biens de consommation sont fixés, et que la valeur de la force de travail, égale à la valeur des biens consommés par les travailleurs, ne peut changer tant que le prix des biens de consommation ne change pas, ce qui n'est pas censé être le cas en l'occurrence, puisque le coefficient c^* n'influe que sur le prix du capital fixe vendu aux capitalistes de la section II par ceux de la section I, et que l'accroissement de ce prix due à

l'introduction de ce coefficient vient réduire à due concurrence la part du profit des capitalistes de la section II qui reste disponible pour l'achat de biens de consommation.

Ceci étant noté, il ne reste plus alors qu'à montrer comment est écoulee et réalisée la valeur restante aL_I des moyens de production destinés à la production du capital fixe, c'est-à-dire à la section I elle-même.

1.2.2. Le capital fixe réalisé au sein de la section I

On conserve ici l'hypothèse déjà faite dans le cadre du modèle simplifié, et suivant laquelle le paramètre u est égal à b , c'est-à-dire à $1-a$. Les capitalistes de la section I ayant vendu à ceux de la section II le capital fixe indispensable à la production des biens de consommation achètent donc à leur tour leur capital fixe I_{lc} à un prix égal à $(1-b)\frac{L_I}{1-c^*} = a\frac{L_I}{1-c^*}$, et ainsi de suite, jusqu'à ce que tout le capital fixe destiné au secteur I ait été réalisé, sachant qu'alors tous les profits réalisés lors des ventes successives de capital fixe auront in fine été utilisés dans les achats successifs correspondants.

Pour le vérifier il suffit de refaire un tableau tel que celui de la page 30, fournissant pour chaque achat successif de capital fixe au sein de la section I le prix, la valeur réalisée (les salaires) et la valeur prélevée (le profit), en considérant que, au lieu que le capital fixe soit vendu à un prix égal à $\frac{1}{1-a}$ fois sa valeur, il est maintenant vendu à un prix correspondant à $\frac{1}{1-a} \cdot \frac{1}{1-c^*}$ fois sa valeur.

Pour chaque niveau successif, le profit réalisé s'obtient bien également (de façon symétrique au calcul de l'équation 119 ci-dessus) par différence entre le prix et la valeur réalisée, qui correspond elle-même aux salaires versés :

$$\frac{L_I}{(1-c^*)} - (1-a)L_I = L_I \left(\frac{1}{1-c^*} - (1-a) \right) = \left(\frac{c^*}{1-c^*} + 1 - (1-a) \right) L_I = L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) \quad (120)$$

De même les profits disponibles pour la consommation s'obtiennent à chaque stade par différence entre les profits réalisés et le prix des achats de capital fixe, soit :

$$L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) - a \frac{L_I}{1-c^*} = L_I \left(\frac{a - ac^* + c^* - a}{1-c^*} \right) = L_I \frac{(1-a)c^*}{1-c^*} = (1-a)L_I \frac{c^*}{1-c^*} \quad (121)$$

La séquence de ces achats successifs figure dans le tableau ci-après, où l'on a ajouté une colonne pour faire apparaître les profits disponibles pour la consommation. On rappelle que toutes les grandeurs figurant dans ce tableau sont des prix, puisque l'on se situe dans le cadre de la réalisation du produit, et il convient pour le moment d'admettre que ces prix sont des scalaires, donc de purs nombres sans dimension, ce qui sera démontré de façon plus rigoureuse plus loin, au chapitre 12.

Valeurs réalisées = prix du travail avec w=1	Prix du produit	Valeurs prélevées = profits réalisés	Profits disponibles pour la consommation
$(1 - a) L_I = b L_I$	$\frac{(1-a)L_I}{1-a} \cdot \frac{1}{1-c^*} = \frac{L_I}{1-c^*}$	$L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right)$	$(1-a)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
$a(1 - a) L_I = ab L_I$	$a \frac{L_I}{1-c^*}$	$a L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right)$	$a(1-a)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
$a^2(1 - a) L_I = a^2b L_I$	$a^2 \frac{L_I}{1-c^*}$	$a^2 L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right)$	$a^2(1-a)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
...	...	...	...
...	...	...	...
$a^n(1 - a) L_I = a^n b L_I$	$a^n \frac{L_I}{1-c^*}$	$a^n L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right)$	$a^n(1-a)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$

2. Quelques grandeurs caractéristiques dans le cadre de ce modèle

On peut déduire de ce tableau les valeurs prises par un certain nombre de grandeurs caractéristiques du modèle avec consommation des capitalistes.

2.1. Le prix du capital fixe

La somme des prix du capital fixe, c'est-à-dire le prix du produit global de la section I, soit Y_{Ic} ou encore I_c , s'obtient par sommation de la colonne correspondante, soit :

$$\frac{L_I}{1-c^*} (1 + a + a^2 + \dots + a^n) = \frac{L_I}{1-c^*} \cdot \left(\frac{1}{1-a} \right) = \frac{L_I}{(1-a) \cdot (1-c^*)} \text{ lorsque } n \rightarrow \infty \quad (122)$$

Le prix du capital fixe I_{Ic} destiné à la section II produisant les biens de consommation est donc :

$$I_{\text{Ic}} = \frac{(1-a)L_I}{(1-a)(1-c^*)} = \frac{L_I}{(1-c^*)}, \text{ ce qui nous donne, en posant } \frac{c^*}{1-c^*} = \gamma^*$$

$$I_{\text{Ic}} = \frac{L_I}{(1-c^*)} = L_I \left(\frac{c^*}{1-c^*} + 1 \right) = L_I (1 + \gamma^*) \quad (123)$$

Quant au prix du capital fixe I_{Ic} destiné à la section I, il est ainsi, en posant $\alpha = \frac{a}{1-a}$:

$$I_{\text{Ic}} = \frac{aL_I}{(1-a)(1-c^*)} = \frac{a}{1-a} L_I \frac{1}{1-c^*} = \alpha L_I (1 + \gamma^*) = L_I (\alpha + \alpha\gamma^*) \quad (124)$$

$$\text{Donc } I_{\text{Ic}} + I_{\text{Ic}} = L_I (\alpha + \alpha\gamma^*) + L_I (1 + \gamma^*) = L_I (1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) \quad (125)$$

On vérifie que la somme des deux est bien égale au prix de la totalité du capital fixe produit par la section I, tel que fourni par l'équation (122) supra :

$$I_{\text{c}} = Y_{\text{Ic}} = \frac{L_I}{(1-c^*)} + \frac{aL_I}{(1-a)(1-c^*)} = \frac{(1-a)L_I + aL_I}{(1-a)(1-c^*)} = \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)}$$

$$\text{Soit } I_{\text{c}} = Y_{\text{Ic}} = L_I \left(\frac{1}{1-a} \cdot \frac{1}{1-c^*} \right) = L_I [(1+\alpha)(1+\gamma^*)] = L_I (1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) \quad (126)$$

2.2. Le prix du produit global

$$\begin{aligned} \text{Le prix du produit global est donc } Y_{\text{c}} = Y_{\text{Ic}} + Y_{\text{Ic}} &= \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)} + L_{\text{II}} \cdot \frac{1+k}{1-c} \\ &= L_I (1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + L_{\text{II}} (1+k)(1+\gamma) = kL_{\text{II}} (1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + L_{\text{II}} (1+k)(1+\gamma) \\ &= L_{\text{II}} (1+\gamma) + kL_{\text{II}} (2 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) = L_{\text{II}} [(1+\gamma) + k(2 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*)] \end{aligned} \quad (127)$$

2.3. Le montant des salaires dans la section I

La somme des valeurs réalisées dans la section I est égale à :

$$\begin{aligned} &bL_I + abL_I + a^2bL_I + \dots + a^n bL_I \\ \text{soit } b.L_I (1 + a + a^2 + \dots + a^n) \end{aligned} \quad (128)$$

Lorsque $n \rightarrow \infty$ on constate que cette somme s'établit bien à L_I , c'est-à-dire le prix du travail W_I (avec $w=1$), qui correspond à la valeur du capital fixe produit par la section I:

$$W_I = b.L_I \frac{1}{1-a} \text{ soit } \frac{(1-a)L_I}{(1-a)} = L_I \quad (129)$$

2.4. Le montant des profits dans la section I

Quant à la somme des valeurs prélevées, soit le profit global de la section I, que l'on nomme Π_{Ic} , il est égal à :

$$L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) \cdot (1 + a + a^2 + \dots + a^n), \text{ ce qui lorsque } n \rightarrow \infty \text{ nous donne, avec } \frac{c^*}{1-c^*} = \gamma^* :$$

$$\Pi_{Ic} = L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right) \left(\frac{1}{1-a} \right) = L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right) = L_I (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) \quad (130)$$

Ces profits sont utilisés pour une part à l'achat de capital fixe, et pour le solde à l'achat de biens de consommation. La somme des profits ainsi disponibles pour la consommation est égale à :

$$\left[(1-a) L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*} \right] (1 + a + a^2 + \dots + a^n) = \left[(1-a) L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*} \right] \left(\frac{1}{1-a} \right) = L_I \gamma^* = C_I \quad (131)$$

Inversement on vérifie que la différence entre la somme des profits de la section I, soit Π_{Ic} , d'une part et la consommation des capitalistes de cette section, soit C_I , d'autre part, est bien égale à la somme des prix du capital fixe I_I destiné à la section I et acheté par ces capitalistes :

$$\Pi_{Ic} - C_I = L_I (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) - L_I \gamma^* = L_I (\alpha + \alpha\gamma^*)$$

$$\text{Or on sait que d'après l'équation (124) supra on a bien } I_{Ic} = L_I (\alpha + \alpha\gamma^*) \quad (132)$$

Il est donc vérifié que I_{Ic} est bien égal à $\Pi_{Ic} - C_I$, soit encore $\Pi_{Ic} = I_{Ic} + C_I$

2.5. Le rapport profits/salaires

On sait déjà que le rapport profits/salaires dans la section II S_{IIc} est égal au taux de plus-value k_c . Mais on peut maintenant calculer également le rapport entre les profits et le prix du travail (les salaires) dans la section I, soit S_{Ic} :

$$S_{Ic} = \frac{\Pi_{Ic}}{W_{Ic}} = \frac{L_I (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{L_I} = \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* \quad (133)$$

En utilisant les mêmes notations que précédemment, on peut également exprimer plus simplement le ratio profit total/total des salaires, que l'on appelle S_c , qui s'écrit au départ :

$$S_c = \frac{\Pi_c}{W} = \frac{L_I (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + L_{II} k_c}{L_I + L_{II}}, \text{ et qui devient :}$$

$$S_c = \frac{k L_{II} (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + L_{II} k_c}{L_{II} (1+k)} = \frac{k (\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + k_c}{1+k} \quad (134)$$

En remplaçant k_c par son expression en fonction de k , soit $k_c = k(1 + \gamma) + \gamma$, on obtient :

$$S_c = \frac{k(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + k(1 + \gamma) + \gamma}{1 + k} = \frac{k(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{1 + k} \quad (135)$$

2.6. La composition organique du capital

L'équation (126) nous a donné le prix du capital fixe produit de la section I. S'agissant de la composition organique en termes de prix elle est alors :

➤ Pour la composition organique globale, soit $q_c = \frac{K_c}{V_c}$:

$$q_c (\text{prix}) = \frac{tL_I(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{L_I + L_{II}} = \frac{tL_I(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{L_I \left(1 + \frac{1}{k}\right)} = \frac{kt(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{(1 + k)} \quad (136)$$

Mais on sait d'après l'équation (126) que $(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) = \left(\frac{1}{1 - a} \cdot \frac{1}{1 - c^*}\right)$

$$\text{Donc on a aussi } q_c (\text{prix}) = \frac{kt}{(1 + k)(1 - a)(1 - c^*)} \quad (137)$$

➤ Pour la composition organique en termes de prix dans la section I :

$$q_{Ic} (\text{prix}) = \frac{K_{Ic}}{W_{Ic}} = \frac{\frac{atL_I}{(1 - a)(1 - c^*)}}{L_I} = \frac{at}{(1 - a)(1 - c^*)} = at(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) \quad (138)$$

➤ Pour la composition organique en termes de prix dans la section II :

$$q_{IIc} (\text{prix}) = \frac{K_{IIc}}{W_{IIc}} = \frac{\frac{tL_I}{1 - c^*}}{\frac{L_{II}}{k}} = \frac{kt}{1 - c^*} = kt(1 + \gamma^*) \quad (139)$$

2.7. La consommation des capitalistes de la section I

On peut aussi à ce stade définir la part c_I des capitalistes de la section I dans la consommation totale. En effectuant le ratio de la consommation des capitalistes de la section I par le prix total des biens de consommation (cf. l'équation 131), il vient :

$$c_I = \frac{L_I \frac{c^*}{1-c^*}}{L_{II} \frac{1+k}{1-c}} = \frac{L_I}{L_{II}} \cdot \frac{c^*(1-c)}{(1-c^*)(1+k)} = k \cdot \frac{c^*(1-c)}{(1-c^*)(1+k)} \quad (140)$$

Avec les notations déjà utilisées, on obtient : $c_I = \gamma^* \cdot \frac{1}{1+\gamma} \cdot \frac{k}{1+k}$ (141)

La consommation des capitalistes de la section I ne peut dépasser un maximum constitué par la totalité de la consommation des capitalistes, qui est déterminée par le prix des biens de consommation fixé par les capitalistes de la section II. On rappelle que ce prix est $\frac{L_I + L_{II}}{1-c} = \frac{L_{II}(1+k)}{1-c}$, et que la consommation totale des capitalistes C_c s'écrit donc par définition : $C_c = c \frac{L_{II}(1+k)}{1-c}$, soit encore $C_c = \gamma L_{II}(1+k)$ (142)

La consommation maximale des capitalistes de la section I est atteinte lorsque $c_I = c$

Dans ce cas, on tire de l'équation (140) l'égalité suivante : $c_I = k \cdot \frac{c^*(1-c)}{(1-c^*)(1+k)} = c$

Ce qui donne alors $\frac{c}{1-c} = \frac{k}{1+k} \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$ ou $\frac{c^*}{1-c^*} = \frac{c}{1-c} \cdot \frac{1+k}{k}$ (143)

Avec les notations adoptées, on obtient donc un maximum lorsque $\gamma^* = \gamma \frac{1+k}{k}$ (144)

Ceci implique que les capitalistes de la section I pourraient en théorie (mais seulement en théorie) s'approprier la totalité des biens de consommation revenant aux capitalistes à condition de fixer le prix du capital fixe vendu aux capitalistes de la section II à un niveau tel que cette égalité soit vérifiée.

3. La cohérence du modèle est bien assurée

On peut en effet vérifier également que la somme des salaires L_I et des profits de la section I est bien égale à la somme des prix du capital fixe, fournie par l'équation (126), soit le produit global de la section I, puisqu'en effectuant le calcul du numérateur, les différents termes du numérateur s'éliminent entre eux à l'exception de L_I :

$$Y_I = W_I + \Pi_{Ic} = L_I + L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right) = \frac{L_I(1-a)(1-c^*) + aL_I(1-c^*) + c^*L_I}{(1-a)(1-c^*)} =$$

$$Y_I = \frac{L_I}{(1-a) \cdot (1-c^*)} = L_I(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) = I_I + I_{II} \quad (145)$$

Enfin, on peut vérifier que la somme des prix du capital fixe destiné à la section I, de la consommation des capitalistes de cette section, et des salaires versés en contrepartie de la valeur

produite dans cette section, est bien égale au prix de la totalité du capital fixe produit et écoulé par la section I.

Cette somme s'écrit : $Y_I = I_I + C_I + W_I = \frac{aL_I}{(1-a)(1-c^*)} + L_I \frac{c^*}{1-c^*} + L_I$.

Sachant que $\frac{c^*}{1-c^*} = \frac{1}{1-c^*} - 1$, cette expression devient :

$$Y_I = L_I \left[\frac{a}{(1-a)(1-c^*)} + \left(\frac{1}{1-c^*} - 1 \right) + 1 \right] =$$

$$Y_I = L_I \left(\frac{a}{(1-a)(1-c^*)} + \frac{1-a}{(1-a)(1-c^*)} \right) = \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)} = I_I + I_{II} \quad (146)$$

On a donc vérifié ainsi que le modèle, tel qu'il a été construit, permet effectivement de comprendre la réalisation de la totalité du produit des deux sections, lorsque l'on y introduit la consommation des capitalistes, qui s'effectue toutefois, ainsi qu'on la montré, suivant des modalités spécifiques dans chacune des deux sections. Dans la section II, le profit correspondant à cette consommation est obtenu à l'occasion de la vente de biens de consommation aux salariés de chacune des deux sections, ainsi qu'aux capitalistes des deux sections. Dans la section I, il est obtenu d'abord par la vente de capital fixe aux capitalistes de la section II, puis pour le capital fixe restant, au sein même de la section I. Il se forme donc à partir de la redistribution à la section I de la plus-value réalisée initialement dans la section II, et qui est ensuite diffusée au sein de la section I.

On a déjà examiné au chapitre précédent comment évoluait le taux de profit, une fois introduite la consommation des capitalistes, mais en restant dans le cadre de la formulation de Marx, c'est-à-dire d'un taux de profit défini uniquement en termes de valeurs. Maintenant que la question de la réalisation du produit et de ses implications en termes de formation des prix a été résolue, on va pouvoir examiner ce que devient l'évolution du taux de profit si on le définit en termes de prix. C'est ce qui va constituer l'objet du prochain chapitre.

Chapitre 9

L'évolution du taux de profit et de la part des profits dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes

1. Les taux de profit en termes de prix

1.1. Le taux de profit dans la section I

Pour calculer le taux de profit en termes de prix dans la section I, on rappelle que les capitalistes de cette section paient des salaires W_I pour un montant L_I (en posant $w = 1$), réalisent un profit Π_{Ic} dont le montant est fourni par l'équation (130), et utilisent du capital fixe dont le prix annuel

I_{Ic} est égal à $\frac{aL_I}{(1-a)(1-c^*)} = L_I(\alpha + \alpha\gamma^*)$, soit un capital total mis en œuvre égal à $t.I_{Ic}$. Le taux

de profit en termes de prix dans la section I en découle :

$$r_{Ic}(\text{prix}) = \frac{L_I(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{tL_I(\alpha + \alpha\gamma^*) + L_I} = \frac{\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*}{t(\alpha + \alpha\gamma^*) + 1} = \frac{(1+\alpha)(1+\gamma^*) - 1}{t\alpha(1+\gamma^*) + 1} = \frac{1+\alpha - \frac{1}{1+\gamma^*}}{t\alpha + \frac{1}{1+\gamma^*}} =$$

Comme on sait par ailleurs que $\frac{1}{1+\gamma^*} = \frac{1}{1+\frac{c^*}{1-c^*}} = 1-c^*$, il en découle que :

$$r_{Ic}(\text{prix}) = \frac{1+\alpha-(1-c^*)}{t\alpha+(1-c^*)} = \frac{\alpha+c^*}{t\alpha+1-c^*} \quad (147)$$

On rappelle que le paramètre α rend compte de façon synthétique de la répartition du capital fixe en valeur entre les deux sections : quand α augmente, ceci signifie que la part du capital fixe allant à la section I augmente, et réciproquement. De plus on se souvient que l'on a déjà défini

$\gamma = \frac{c}{1-c}$, qui rend compte de la répartition de la consommation en valeur entre les travailleurs et

les capitalistes. On rappelle aussi que $\gamma^* = \frac{c^*}{1-c^*}$ exprime la part de la consommation des capitalistes de la section I dans la consommation totale, et non pas dans la consommation des capitalistes – compte tenu de la définition de c^* : on rappelle que $c^* = c_I$.

1.2. Le taux de profit dans la section II

Pour calculer le taux de profit dans la section II, on rappelle que les capitalistes de cette section paient des salaires W_{II} pour un montant L_{II} (avec $w=1$), réalisent un profit $\Pi_{IIc} = k_c L_{II}$, et l'utilisent partiellement pour acheter à ceux de la section I le capital fixe qu'ils mettent en œuvre,

d'une valeur $I_{IIc} = L_I(1-a)$, pour un prix égal à $\frac{L_I}{1-c^*}$. Le capital total en fonction dans la section II est $t.I_{IIc}$. Le taux de profit en termes de prix dans la section II en découle (on rappelle que $L_I = kL_{II}$) :

$$r_{IIc}(\text{prix}) = \frac{\Pi_{IIc}}{t.I_{IIc} + L_{II}} = \frac{k_c L_{II}}{\frac{tkL_{II}}{1-c^*} + L_{II}} = \frac{k_c(1-c^*)}{kt+1-c^*} = \frac{k+c}{(1-c)[kt(1+\gamma^*)+1]} \quad (148)$$

1.3. Le taux de profit global

S'agissant enfin du taux de profit global dans le système des prix, son calcul est rendu compliqué par le fait que l'on agrège au numérateur les deux types de profit issus des deux sections, qui obéissent à deux logiques différentes : dans la section II, le profit est constitué dans une logique qui reflète le prélèvement de la plus-value, à travers l'achat des biens de consommation par les travailleurs ; dans la section I, le profit est constitué à l'occasion de la vente du capital fixe, dans une logique de redistribution de cette même plus-value entre les capitalistes des deux sections. Le calcul est ainsi le suivant :

$$r_c(\text{prix}) = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right) + k_c L_{II}}{t \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)} + L_I + L_{II}} = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} + \frac{k_c}{k} \right)}{tL_I \left[\frac{1}{1-c^*} \cdot \frac{1}{1-a} \right] + L_I \frac{1+k}{k}}$$

$$\text{Soit } r_c(\text{prix}) = \frac{\alpha + (1+\alpha)\gamma^* + \frac{k_c}{k}}{t \left[(1+\alpha)(1+\gamma^*) + \frac{1+k}{kt} \right]} = \frac{\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* + \frac{kc}{k}}{t \left[1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* + \frac{1+k}{kt} \right]}$$

Sachant par ailleurs que $k_c = \frac{k}{1-c} + \frac{c}{1-c} = k \frac{1}{1-c} + \frac{c}{1-c} = k(1+\gamma) + \gamma$, on obtient enfin :

$$r_c(\text{prix}) = \frac{\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* + \frac{k(1+\gamma) + \gamma}{k}}{t \left[1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* + \frac{1+k}{kt} \right]} = \frac{k(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + k(1+\gamma) + \gamma}{kt(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + 1 + k}$$

$$r_c(\text{prix}) = \frac{k(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{kt \left(\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* \right) + 1} \quad (149)$$

Au point où l'on est arrivé, il est maintenant possible et tout aussi intéressant d'exprimer le taux de profit en fonction de la composition organique du capital, sachant comme on l'a vu supra (cf. les équations 92 à 94) que :

$$q = kt, \quad q_c = \frac{q}{1-c} = \frac{kt}{1-c}, \quad \text{et que } k_c = \frac{q_c}{t} + \frac{c}{1-c} = \frac{q_c}{t} + \gamma.$$

On peut ainsi réécrire r_c en termes de prix en fonction de la composition organique initiale q :

$$r_c(\text{prix}) = \frac{\frac{q}{t}(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{q\left(\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*\right) + 1} \quad \text{et comme } \frac{1}{1-c} = 1 + \gamma, \text{ on a :}$$

$$r_c(\text{prix}) = \frac{q(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma t}{qt\left(\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*\right) + t} = \frac{1}{t} \cdot \frac{q(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma t}{q\left(\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*\right) + 1} \quad (150)$$

2. L'évolution du taux de profit en termes de prix

On constate que cette dernière expression, qui exprime le taux de profit (en termes de prix) en fonction de la composition organique du capital, est toujours une fonction homographique. Pour connaître l'évolution du taux de profit, il suffit donc d'analyser cette fonction. Pour en simplifier l'examen, posons provisoirement que :

$$1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^* = a \quad (151)$$

$$\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* = b \quad (152)$$

$t = \text{constante}$

La fonction $r_c(\text{prix})$ devient sur cette base $r_c(\text{prix}) = f(q) = \frac{1}{t} \cdot \frac{aq + \gamma t}{bq + 1}$

On peut considérer que $\frac{1}{t}$ est un facteur d'échelle, et l'on a $g(q) = \frac{aq + \gamma t}{bq + 1}$

Le caractère croissant ou décroissant de $r_c(\text{prix}) = f(q)$ dépend du caractère positif ou négatif de sa dérivée, à laquelle on peut substituer la dérivée de $g(q)$: $g'(q) = \frac{a - b\gamma t}{(bq + 1)^2}$.

Son dénominateur étant toujours positif, la dérivée a donc le signe de son numérateur. Il en résulte que :

$$r_c(\text{prix}) = f(q) \text{ est strictement croissante } \Leftrightarrow a - b\gamma t > 0$$

$$r_c(\text{prix}) = f(q) \text{ est strictement décroissante } \Leftrightarrow a - b\gamma t < 0$$

La condition de positivité de la dérivée $g'(q)$ est $a - b\gamma t > 0$, ce qui nous donne, en développant à partir de la définition de a (équation 151) et de b (équation 152) :

$$1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^* - \left(\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*\right)\gamma t > 0,$$

Sachant que $\frac{1}{t} + 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* > 0$, cette expression peut s'écrire :

$$\gamma t < \frac{1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*}{1 + \frac{1}{t} + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*}, \text{ soit } \gamma < \frac{1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*}{1 + t(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}, \text{ d'où l'on peut déduire :}$$

$$\gamma + \gamma t(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) < 1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^* \Rightarrow \gamma t(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) < 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*$$

D'où l'on tire que $g'(q) > 0$ si et seulement si $\gamma t < 1$ (153)

Inversement $g'(q) < 0$ si et seulement si $\gamma t > 1$ (154)

On rappelle que $\gamma = \frac{c}{1-c}$, et que c est la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale (avec $0 < c < 1$). En remplaçant γ par son expression en fonction de c dans l'inéquation (153), on obtient :

$$\gamma t < 1 \Rightarrow \frac{c}{1-c} t < 1 \Rightarrow ct - (1-c) < 0 \Rightarrow ct + c < 1 \Rightarrow c(1+t) < 1, \text{ soit } c < \frac{1}{1+t}$$

Il en résulte que $f'(q)$ est positive et que la fonction $r_c(\text{prix}) = f(q)$, qui détermine le taux de profit en fonction de la composition organique du capital est croissante lorsque le coefficient c est inférieur à $\frac{1}{1+t}$, c'est-à-dire lorsque la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale est inférieure à la l'inverse de la durée de vie moyenne du capital fixe plus un. Inversement la fonction est décroissante lorsque c est supérieur à $\frac{1}{1+t}$.

Par conséquent, et malgré la lourdeur, sinon la complexité, des calculs qu'il a fallu effectuer pour parvenir à ce résultat, on retrouve exactement la même loi que celle qui avait été mise en évidence pour l'évolution du taux de profit sur la base de sa définition initiale à partir des valeurs, qui correspondait à la formulation de Marx. L'identité des deux résultats valide au passage ces calculs, et il n'y a évidemment pas lieu d'en être surpris ! C'est même le contraire qui aurait été étonnant ! Le profit étant de la plus-value transformée par le jeu du système des prix à l'occasion de son prélèvement et de sa répartition entre les capitalistes, il n'y avait en effet pas lieu d'imaginer que le passage par le système des prix qui permet sa réalisation effective aurait débouché sur des conditions d'évolution du taux de profit distinctes et donc a priori différentes entre le système des valeurs et le système des prix.

Après avoir mis en évidence, dans le modèle simplifié qui a fait l'objet des premiers chapitres, une loi d'évolution du taux de profit inverse et donc radicalement différente de celle de Marx, on constate donc à nouveau, et cette fois en termes de prix, que l'introduction de la consommation des capitalistes ne permet de vérifier cette loi inverse de celle de Marx que dans l'hypothèse où la

part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale est inférieure à un certain seuil, défini à partir de la durée de vie moyenne du capital fixe.

Or d'après les hypothèses que l'on peut faire sur cette durée de vie moyenne, ce seuil est somme toute assez bas, et il diminue avec l'allongement de cette durée de vie (qui est une cause d'augmentation de la composition organique du capital). La durée moyenne de vie du capital fixe, dans les entreprises capitalistes des pays développés, semble en effet se situer dans une fourchette allant de 5 ans à 10 ans, ce qui correspond pour la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale à des seuils de 16,7 % et 9,1%, respectivement. Et le taux de profit diminue lorsque cette durée de vie moyenne du capital fixe augmente, comme l'a bien montré le graphique 1 (page 71).

Au passage, il convient de rappeler, comme on l'a montré page 45, que la valeur du capital fixe en fonction est réduite lorsque l'on introduit un amortissement linéaire, ce qui est équivalent à un raccourcissement de la durée de vie moyenne notionnelle que l'on peut obtenir en passant du stock de capital en fonction à un moment donné (mesuré après amortissement) au montant du capital fixe investi chaque année. On rappelle en effet que $T = \frac{t-1}{2}$, comme le montre l'équation (56) page 49. Il en résulte que les statistiques habituelles tenant compte de l'amortissement du capital sous-estiment la valeur du capital et donc sa durée de vie réelle et de ce fait surestiment donc nécessairement le taux de profit (pour $t = 5$ ans, on a ainsi $T = 2$ ans).

En revanche dès que le seuil $\frac{1}{1+t}$ est franchi à la hausse, c'est-à-dire dès que la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale devient supérieure à $\frac{1}{1+t}$, pour toute valeur de t donnée, alors la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit en fonction de la hausse de la composition organique du capital redevient valide, et d'ailleurs cette hausse n'est pas que tendancielle, mais elle est au contraire systématique, dans le cadre des hypothèses retenues. Même si sa démonstration laissait grandement à désirer, l'intuition et les conclusions de Marx à ce sujet étaient donc en grande partie fondées.

Il ne faut toutefois pas oublier que cette loi est réversible, ce qui signifie que dans la situation vraisemblablement la plus réaliste, où la plus plausible, où l'on a $c > \frac{1}{1+t}$, en cas de baisse - et non plus de hausse, de la composition organique du capital, on a obligatoirement une hausse du taux de profit. Il s'agit certes d'une circonstance qui n'a pas été prévue par Marx pour caractériser l'évolution du capitalisme, mais qui ne doit pas être écartée pour autant, comme on le verra plus loin.

Pour en terminer sur la question de l'évolution du taux de profit, il convient enfin de souligner à nouveau que toute la démonstration réalisée jusqu'ici l'a été sur la base de la définition marxiste du taux de profit, ce qui constituait la seule manière de tester la validité du raisonnement de Marx. Or cette définition du taux de profit fait apparaître le capital variable (la valeur ou le prix de la force de travail) au dénominateur de l'expression donnant ce taux, ce qui n'est pas sans relation comme on vient de le voir avec la nature des résultats obtenus, mais n'est pas la

définition la plus courante du taux de profit. Cette définition courante se contente en effet de faire apparaître le capital fixe, et lui seul, au dénominateur de l'expression donnant le taux de profit. On examinera plus loin ce qui se passe si l'on utilise la seule définition courante.

On est maintenant en mesure de faire apparaître le système des valeurs et des prix dans un tableau récapitulatif, de même type que celui de la page 57 pour le modèle simplifié, mais qui correspond au modèle avec consommation des capitalistes, en soulignant bien que toutes les données de ce tableau, qui figure en page suivante, sont établies dans le cadre de la définition marxiste du taux de profit, qui a été la seule retenue jusqu'ici, mais qui n'est pas la définition courante du taux de profit, telle qu'elle est généralement utilisée par la théorie économique.

3. L'intérêt de la définition courante du taux de profit

L'objectif ultime de cet ouvrage n'est pas d'en rester à la théorie pure, mais de fournir des outils théoriques pour commencer à éclairer, au moyen des enseignements fournis par le modèle développé jusqu'ici, les raisons de la crise de long terme dans laquelle le système capitaliste est entré depuis la fin des années 1970 ou le début des années 1980, dans les pays les plus développés.

Si l'on veut ainsi sortir du monde de la théorie pour s'intéresser aux évolutions du monde réel, il est une limitation dont il convient de s'affranchir. Le point de départ de l'analyse conduite jusqu'ici a en effet été la théorie marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit, et c'est pourquoi toutes ces analyses se sont fondées sur la définition marxiste du taux de profit. Mais comme on vient de l'indiquer, cette définition, en faisant intervenir les salaires au dénominateur de l'expression définissant le taux de profit, ne correspond pas à la façon courante de définir le taux de profit. Celle-ci considère ce taux comme un rapport entre le profit et la valeur du seul capital fixe (qui comprend la valeur des matières premières ayant servi à sa production).

Pour éviter que les analyses qui vont être faites soient critiquées sur la base du recours à la définition marxiste du taux de profit, un chapitre va donc maintenant être consacré à la détermination du taux de profit, certes en utilisant toujours le modèle développé jusqu'ici, mais cette fois sur la base de la définition courante du taux de profit, ce qui simplifie d'ailleurs son expression. Ceci permettra du reste de démontrer que les conclusions tirées jusqu'ici restent valables dans le cadre de cette définition courante.

Tableau 2 - TABLEAU DES VALEURS ET DES PRIX DANS LE MODELE AVEC CONSOMMATION DES CAPITALISTES							
	Produit			Travail/Force de travail		Plus-value/Profit	
	Produit de la section I	Produit de la section II	Produit global	Section I	Section II	Total des deux sections	Total
Valeurs	$L_I = kL_{II}$	L_{II}	$L_I + L_{II}$	$V_I = \frac{L_I}{1 + k_c}$	$V_{II} = \frac{L_{II}}{1 + k_c}$	$V_c = L_{II}(1 - c)$	$Pl = L_{II} (k + c)$
Prix	$\frac{L_I}{(1 - a)(1 - c^*)}$	$L_{II} \frac{1 + k}{1 - c}$	$\sum (P_I + P_{II})$ Cf. équation 127	$W_I = L_I$	$W_{II} = L_{II}$	$W = L_I + L_{II}$	$L_I(\alpha + y^* + \alpha y^*) + L_{II}k_c$

	Rapport Plus-value/Valeur de la force de travail et Profits/Salaires			Composition organique du capital		Taux de profit On pose $\Delta=1+\alpha+y^*+\alpha y^*$	
	Section I	Section II	Total	Section I	Section II	Total	Total
Valeurs	$k_c = \frac{k + c}{1 - c}$	$k_c = \frac{k + c}{1 - c}$	$k_c = \frac{k + c}{1 - c}$	$at(1 + k_c)$	$\frac{kt(1 - a)}{(1 + k_c)}$	$\frac{kt}{1 - c}$	$\frac{k + c}{kt + 1 - c} = \frac{k_c}{(k_c - y)t + 1}$
Prix	$\alpha + y^* + \alpha y^*$	$k_c = \frac{k + c}{1 - c}$	Cf. équation 135	$\frac{\alpha + c^*}{t\alpha + 1 - c^*}$	$k_c(1 + y^*)$	Cf équation 137	$\frac{k(\Delta + y) + y}{kt(\frac{1}{t} + \Delta) + 1}$

De plus, et pour rester cohérent avec la remise en cause du caractère déterminant du taux de profit, en raison notamment de la démonstration qu'une multiplicité de taux était nécessaire à la reproduction du système, ce premier chapitre examinera également comment se détermine dans le modèle une variable qui apparaît en définitive plus fondamentale, et qui est la part des profits dans le produit, part qui correspond au taux de marge dans son acception macroéconomique.

4. L'évolution du taux de profit sur la base de sa définition courante

On rappelle que cette définition ne rapporte la plus-value (en termes de valeurs) ou le profit (en termes de prix) qu'au seul capital fixe (en valeur ou en prix).

4.1. Dans le cadre du modèle simplifié

En termes de valeurs, on a donc $r(\text{valeurs}) = \frac{Pl}{K} = \frac{L_I}{L_I \cdot t} = \frac{1}{t}$ (155)

En termes de prix, l'équation (31) donne le profit total, soit $\Pi = L_I \left(1 + \frac{a}{u}\right) = L_I + L_I \frac{a}{u}$

Avec $u = b = 1 - a$ (cf. page 51), on a donc $r(\text{prix}) = \frac{L_I \frac{1}{1-a}}{L_I \frac{1}{1-a} t} = \frac{1}{t}$ (156)

On constate que le taux de profit est le même dans ses deux expressions, aussi bien en termes de valeurs qu'en termes de prix. De plus avec cette définition la composition organique du capital n'intervient pas dans la définition du taux de profit. Celui-ci est donc indépendant de la composition organique du capital, et même du taux de plus-value k , égal à L_I / L_{II} . En fait le taux de profit n'est que l'inverse de la durée de vie moyenne du capital fixe, c'est-à-dire un pur et simple paramètre technologique, sachant toutefois que l'on se situe en reproduction simple, hors consommation des capitalistes, que toute la plus-value est investie sous forme de capital fixe, et que la hausse ou la baisse du taux de plus-value k , lorsqu'elle se produit, est censée s'être répercutée sur la totalité du stock de capital fixe (ce qui ne peut se faire de façon instantanée, mais au bout d'une durée t).

4.2. Dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes

1) En termes de valeurs, on a $r_c(\text{valeurs}) = \frac{Pl_c}{K} = \frac{L_{II}(k+c)}{L_{II}t} = \frac{L_{II}(k+c)}{kL_{II}t} = \frac{k+c}{kt}$ (157)

$r_c = \frac{k+c}{kt}$ est certes une fonction homographique, qui permet de décrire l'évolution du taux de profit, non plus en fonction de la composition organique du capital, mais en fonction du taux de plus-value « de base » k et non de k_c . Mais c'est une fonction très simple, puisque sa dérivée est égale à :

$f'(k) = \frac{-ct}{(kt)^2}$ (158)

Comme on sait que $c > 0$ et $t > 0$, il en découle que la dérivée f' est toujours négative, et que la fonction $r_c = f(k)$ est toujours décroissante, ce qui implique que la hausse du taux de plus-value se traduit par une baisse du taux de profit.

2) En termes de prix, on peut calculer le taux de profit en se rapportant aux définitions du taux de profit déjà données précédemment pour les différentes sections du système productif.

Pour les capitalistes de la section II, en partant de l'équation 148 (page 100), mais en retirant du dénominateur le prix de la force de travail L_{II} , le taux de profit (appelons-le r_{II}), s'établit donc maintenant à :

$$r_{II} = \frac{k_c L_{II}}{k \cdot t \cdot L_{II}} = \frac{k_c (1 - c^*)}{kt} = \frac{(k + c)(1 - c^*)}{(1 - c)kt} \quad (159)$$

Pour les capitalistes de la section I, on peut effectuer une distinction, déjà introduite au chapitre 8 (section 1) entre ceux qui produisent le capital fixe destiné et vendu aux capitalistes de la section II et ceux qui produisent le capital fixe destiné et vendu aux précédents, mais aussi en remontant vers l'amont, à tous les autres membres de cette section I.

Les premiers réalisent un profit $L_I \left(a + \frac{c^*}{1 - c^*} \right) = L_I (a + \gamma^*)$, d'après l'équation 120, (page 92),

et emploient un capital fixe dont le prix (et non la valeur) est égal à $\frac{L_I a t}{1 - c^*}$. Leur taux de profit (appelons-le r_I') est donc :

$$r_I' = \frac{L_I (a + \gamma^*)}{L_I a t (1 + \gamma^*)} = \frac{a + \gamma^*}{a t (1 + \gamma^*)} = \frac{1}{t} \left(1 - c^* + \frac{c^*}{a} \right) \quad (160)$$

Les seconds réalisent d'après le tableau de la page 85 un profit de $\alpha L_I (a + \gamma^*)$ et ils emploient un capital dont le prix global est $a(\alpha + \alpha \gamma^*) t L_I$. Leur taux de profit (appelons-le r_I'') s'établit donc à :

$$r_I'' = \frac{\alpha L_I (a + \gamma^*)}{a(\alpha + \alpha \gamma^*) t L_I} = \frac{a + \gamma^*}{(1 - a)(\alpha + \alpha \gamma^*) t} = \frac{1}{t} \left[\frac{a + \gamma^*}{\alpha(1 - a)(1 + \gamma^*)} \right] =$$

$$\frac{1}{t} \left(\frac{a + \gamma^*}{a(1 + \gamma^*)} \right) = \frac{1}{t} \left(1 - c^* + \frac{c^*}{a} \right) \quad (161)$$

On vérifie que ce taux de profit r_I'' est en fait identique au précédent, ce qui est logique.

Le taux de profit moyen pour l'ensemble de la section I est quant à lui :

$$r_l = \frac{L_I(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}{tL_I(\alpha + \alpha\gamma^*)} = \frac{(1+\alpha)(1+\gamma^*)-1}{\alpha t(1+\gamma^*)} = \frac{1+\alpha - \frac{1}{1+\gamma^*}}{\alpha t} = \frac{\alpha + c^*}{\alpha t} \quad (162)$$

Et de même en effectuant on a bien: $r_l = \frac{\alpha + c^*}{\alpha t} = \frac{1}{t} \left(\frac{a + c^* - ac^*}{a} \right) = \frac{1}{t} \left(1 - c^* + \frac{c^*}{a} \right) \quad (163)$

Pour le taux de profit global, en se référant au tableau de la page 97 ci-dessus, on va avoir :

$$r_c(\text{prix}) = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right) + k_c L_{II}}{t \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)}} = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} + \frac{k_c}{k} \right)}{t L_I \left[\frac{1}{1-c^*} \cdot \frac{1}{1-a} \right]} \quad (164)$$

On sait par ailleurs que $k_c = \frac{k+c}{1-c} = \frac{k}{1-c} + \frac{c}{1-c} = k \frac{1}{1-c} + \gamma = k(1+\gamma) + \gamma \quad (165)$

En remplaçant k_c par sa valeur $k(1+\gamma) + \gamma$ dans l'équation (164) il vient :

$$r_c(\text{prix}) = \frac{\alpha + (1+\alpha)\gamma^* + \frac{k(1+\gamma) + \gamma}{k}}{t \left[(1+\alpha)(1+\gamma^*) \right]} = \frac{k(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + k(1+\gamma) + \gamma}{kt(1+\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}$$

$$r_c(\text{prix}) = \frac{\Pi_c}{K} = \frac{k(1+\alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{kt(1+\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)} \quad (166)$$

Si l'on pose provisoirement pour simplifier :

$$1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^* = a \quad (167)$$

$$\text{et } 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* = b \quad (168)$$

On constate que la fonction $r_c = f(k)$ est bien toujours, comme l'on pouvait s'y attendre, une fonction homographique, de la forme :

$$r_c(\text{prix}) = f(k) = \frac{1}{t} \cdot \frac{ak + \gamma}{bk} \quad (169)$$

Sa dérivée est par conséquent $f'(k) = \frac{-b\gamma}{(bt)^2}$, et comme on a $b > 0$ et $t > 0$, il en résulte que le

signe de cette dérivée est toujours négatif, et que la fonction est donc toujours décroissante, ce qui implique que lorsque l'on se situe en termes de prix la hausse du taux de plus-value se traduit bien toujours par une baisse du taux de profit.

4.3. Une représentation graphique de l'évolution de ce taux de profit

Pour représenter graphiquement la fonction r et la fonction r_c , il convient pour commencer de se donner les valeurs des différents paramètres impliqués.

S'agissant de la durée de vie moyenne du capital fixe t , on conserve tout d'abord une durée de vie moyenne de 5 ans pour le capital fixe, soit $t = 5$.

Par ailleurs on considère qu'un tiers du capital fixe total est employé dans la section I, soit $a = \frac{1}{3}$,

et l'on en déduit que $\alpha = \frac{a}{1-a} = \frac{1/3}{2/3} = \frac{1}{2} = 0,5$.

Si l'on veut construire la fonction $r = f(k)$ pour différentes valeurs de c , déjà utilisées dans les graphiques 2 à 4, on aura aussi différentes valeurs pour $\gamma = \frac{c}{1-c}$. Par ailleurs, et bien que le paramètre c^* ait été défini comme une fraction de la consommation globale, rien n'interdit cependant de considérer dans le cadre de cet exemple numérique que c^* représente également une fraction de la consommation des capitalistes, et donc de faire ici l'hypothèse que $c^* = 0,25 c$. On obtient alors pour les paramètres γ et γ^* les valeurs suivantes :

Pour $c = 0,10$, on a $\gamma = 0,1111$

Pour $c^* = 0,025$, on a $\gamma^* = 0,0256$

Pour $c = 0,15$, on a $\gamma = 0,1765$

Pour $c^* = 0,0375$, on a $\gamma^* = 0,039$

Pour $c = 0,167$, on a $\gamma = 0,20$

Pour $c^* = 0,0417$, on a $\gamma^* = 0,0435$

Pour $c = 0,20$, on a $\gamma = 0,25$

Pour $c^* = 0,05$, on a $\gamma^* = 0,0526$

Pour $c = 0,25$, on a $\gamma = 0,3333$

Pour $c^* = 0,0625$, on a $\gamma^* = 0,0667$

Pour chacun des cinq cas correspondant aux paramètres ci-dessus, on définit les fonctions correspondantes, pour la fonction définie en valeurs et la fonction définie en prix.

- 1) Pour la fonction r_c (valeurs). Celle-ci a la forme générale $r_c = \frac{k+c}{kt}$, et devient pour les cinq cas ci-dessus :

$$\text{Cas 1 : } r_c = \frac{k+0,10}{5k} ;$$

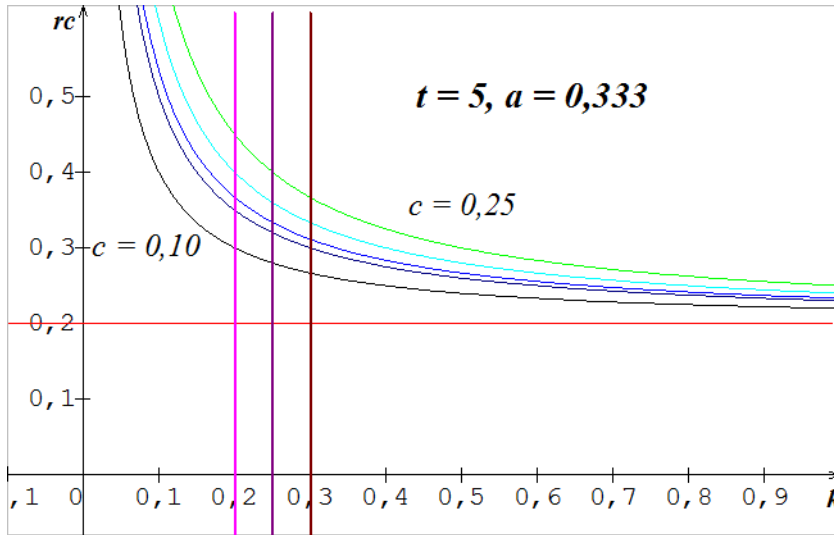
$$\text{Cas 2 : } r_c = \frac{k+0,15}{5k} ;$$

$$\text{Cas 3 : } r_c = \frac{k+0,167}{5k} ;$$

$$\text{Cas 4 : } r_c = \frac{k+0,2}{5k} ;$$

$$\text{Cas 5 : } r_c = \frac{k+0,25}{5k} .$$

Ces cinq fonctions, avec r_c défini en termes de valeurs, correspondent aux cinq valeurs du paramètre c figurant ci-dessus, et sont représentées dans le graphique ci-dessous, ainsi que la droite $r_c = 0,20$, qui représente le taux de profit constant (égal à $1/t$) en l'absence de consommation des capitalistes ($c = 0$). On trace également trois droites correspondant à des taux de plus-value (de base : $k = \frac{L_I}{L_{II}}$) de 20 %, 25 % et 30 %, respectivement.



Graphique 7. L'évolution du taux de profit r_c (valeurs) – au sens courant - en fonction du taux de plus-value k

2) Pour la fonction r_c (prix), celle-ci a la forme générale :

$$r_c (\text{prix}) = \frac{\Pi_c}{K} = \frac{k(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{kt(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*)}$$

Pour les cinq cas déjà définis, elle devient donc :

$$\text{Cas 1: } r_c = \frac{1,65k + 0,111}{5k \cdot 1,538} ;$$

$$\text{Cas 2: } r_c = \frac{1,74k + 0,1765}{5k \cdot 1,559} ;$$

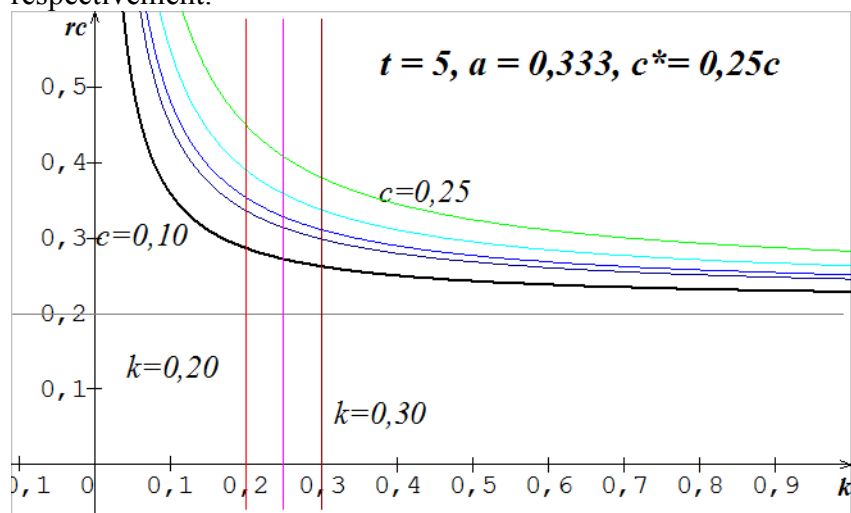
$$\text{Cas 3 : } r_c = \frac{1,77k + 0,20}{5k \cdot 1,566} ;$$

$$\text{Cas 4: } r_c = \frac{1,83k + 0,25}{5k \cdot 1,579} ;$$

$$\text{Cas 5: } r_c = \frac{1,93k + 0,333}{5k \cdot 1,60} .$$

Ces cinq fonctions, avec r_c défini en termes de prix, correspondent à ces cinq systèmes de valeurs de paramètres, qui ne diffèrent cependant que par des valeurs distinctes pour c , qui varie de 0,10 à 0,25, et par voie de conséquence pour c^* . Elles sont représentées dans le graphique ci-dessous, ainsi que la droite $r_c = 0,20$, qui représente le taux de profit constant (égal à $1/t$) en l'absence de consommation des capitalistes (dans ce cas γ et γ^* sont égaux à 0). On a également représenté

les trois droites correspondant à des taux de plus-value de base ($k = \frac{L_I}{L_{II}}$) de 20 %, 25 % et 30 %, respectivement.



Graphique 8. L'évolution du taux de profit r_c (prix) - au sens courant - en fonction du taux de plus-value k

On vérifie bien tout d'abord que la hausse du taux de plus-value (de base) k se traduit par la baisse du taux de profit, aussi bien en termes de valeurs qu'en termes de prix, ce qui va dans le sens de la validité de la loi de Marx, d'ailleurs encore mieux vérifiée avec la définition habituelle du taux de profit, plutôt qu'avec la définition marxiste qui fait intervenir le capital variable. Sur la base de la définition habituelle du taux de profit, cette baisse est en effet vérifiée pour toute valeur de c , et non pas seulement pour $c > 1/1 + t$.

On observe bien également que pour un taux de plus-value (de base) donné, le taux de profit augmente avec l'augmentation de c , ce que dénote le déplacement vers le haut des courbes avec la hausse de c . Le taux de profit est en fait très sensible à la hausse de c . Un exemple le montre : pour un taux de plus-value (de base) constant, de 20 % ($k = 0,2$), le taux de profit passe de $r_c = 28,7\%$, pour $c = 10\%$, à $r_c = 44,9\%$ pour $c = 25\%$! Il augmente donc de 16,2 points de pourcentage pour une hausse de la consommation de 15 points de pourcentage. L'importance de la consommation des capitalistes apparaît ainsi tout-à-fait fondamentale pour expliquer l'évolution du taux de profit. La fonction $k_c = f(c)$ mérite donc d'être rapidement examinée.

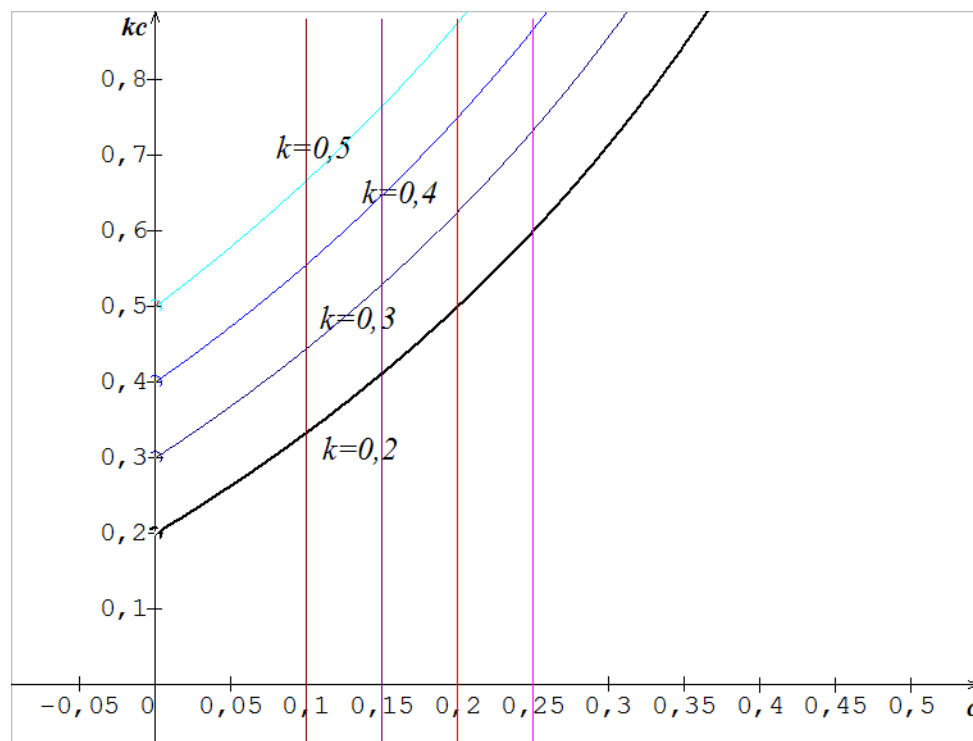
3) La relation entre le taux de plus-value effectif k_c et la consommation des capitalistes

L'importance de la consommation des capitalistes, comme déterminant du taux de profit, est due à la grande élasticité du taux de plus-value effectif k_c par rapport à c , comme le montre la

fonction $k_c = f(c) = \frac{k+c}{1-c} = \frac{c+k}{-c+1}$. Il s'agit là encore d'une fonction homographique, dont la dérivée est $f'(c) = \frac{1+k}{(1-c)^2}$. Celle-ci est toujours positive, ce qui implique que le taux de plus-value k_c est une fonction croissante de c .

Par ailleurs la dérivée seconde est $f''(c) = \frac{2(1+k)}{(1-c)^3}$. Comme on sait que $c < 1$, on a également $0 < (1-c)^3 < 1$. Avec $k > 0$, il en résulte que l'on a toujours $f''(c) > 2$.

Or $f''(c)$ est l'élasticité de k_c par rapport à c . Le fait que cette élasticité soit supérieure à 1 implique qu'une variation relative quelconque de c entraîne une variation relative encore plus forte de k_c . En l'occurrence la variation relative est au moins deux fois plus forte. Ceci correspond d'ailleurs bien à la forme prise par la courbe représentative de la fonction $k_c = f(c)$. Celle-ci est représentée dans le graphique ci-dessous, pour différentes valeurs de k , qui est ici un paramètre, ainsi que les droites correspondant à différentes valeurs de c ($c = 0,10$; $c = 0,15$; $c = 0,20$; $c = 0,25$) :



Graphique 9 – L'évolution du taux de plus-value effectif k_c en fonction de c

4) Les deux expressions du taux de profit : en termes de valeurs et en termes de prix

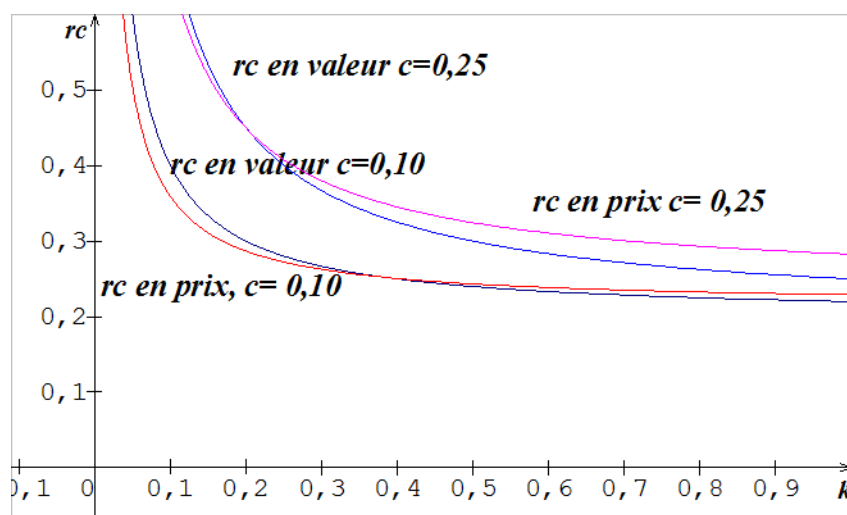
Un dernier point mérite d'être mentionné, c'est la grande similitude des deux courbes représentant la fonction r_c en fonction de k , l'une où le taux de profit est défini sur la base des valeurs, et la seconde où il est défini sur la base des prix. Cette similitude se manifeste bien que

leurs équations soient sensiblement différentes, puisque l'on a par exemple pour deux valeurs du paramètre c , soit $c = 0,10$ et $c = 0,25$, les équations suivantes :

$$\text{Pour } c = 0,10 : r_c(\text{valeur}) = \frac{k + 0,10}{5k} ; \text{ et } r_c(\text{prix}) = \frac{1,65k + 0,111}{7,69k}$$

$$\text{Pour } c = 0,25 : r_c(\text{valeur}) = \frac{k + 0,25}{5k} ; \text{ et } r_c(\text{prix}) = \frac{1,93k + 0,333}{8,0k}$$

Cette similitude apparaît bien dans le graphique 10 ci-dessous, où l'on a tracé les courbes des deux fonctions, en termes de valeurs et en termes de prix, pour chacune des deux valeurs de c . La proximité des deux courbes est également frappante.



Graphique 10 – Comparaison des courbes en termes de valeur et en termes de prix

Ceci n'a rien de très étonnant, puisque le profit n'est que de la plus-value transformée et redistribuée à travers les échanges qui s'effectuent sur la base de prix monétaires. Le profit n'est par conséquent rien d'autre que la forme concrète que prend la plus-value lorsqu'elle est monétisée à l'occasion de la réalisation du produit, qui assure simultanément la réalisation de la plus-value. On observe par ailleurs que les courbes se coupent. Il en résulte que les courbes en prix passent au-dessus des courbes en valeur pour les valeurs importantes de k . Cette différence entre les courbes s'accroît toutefois quelque peu lorsque c croît, car les courbes se déplacent alors vers le haut et la droite, ce qui est lié à l'influence sur le niveau des prix des biens de consommation de cette consommation en hausse des capitalistes.

5. L'évolution de la part des profits dans le produit

De façon paradoxale, toute l'analyse qui vient d'être conduite sur le taux de profit et son évolution, et notamment sa sensibilité à de nombreuses variables (taux de plus-value, certes, mais aussi durée de vie du capital fixe, ainsi que consommation des différents types de capitalistes) tend à minimiser l'importance qu'il peut avoir dans le monde réel des entreprises capitalistes

comme critère effectif de prise de décision. C'est d'autant plus vrai que les taux de profit tels qu'ils sont calculés dans la pratique par les entreprises capitalistes dépendent fortement des règles fiscales et comptables, et notamment celles qui concernent l'amortissement du capital fixe. C'est donc un mauvais indicateur de performance, et ceci explique que les analystes financiers ne s'y trompent pas. Comme indiqué supra (cf. p. 64) ceux-ci s'intéressent en fait beaucoup plus au cash-flow, désigné dans le jargon financier comme l'EBITDA (« Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization »), souvent utilisé d'ailleurs pour évaluer la valeur d'une entreprise à l'occasion d'une acquisition. Il correspond en comptabilité nationale à l'excédent brut d'exploitation, mais aussi, sous forme de ratio, à ce que l'on appelle le taux de marge.

Celui-ci correspond dans l'analyse conduite ici au ratio profits totaux/produit total, mais comme l'on sait que ce ratio a une expression assez complexe (cf. l'équation (127) page 94, et le tableau supra, page 105), et surtout que la réalisation des profits s'effectue suivant une logique bien différente dans chacune des deux sections, il a paru préférable de s'en tenir au calcul du ratio pour chacune des deux sections prises séparément. Appelons π_I et π_{II} respectivement, ces deux ratios. On constatera que chacun des deux ratios π_I et π_{II} est fonction de paramètres différents : l'évolution de π_I dépend de celle de a et de c^* , alors que celle de π_{II} dépend comme on l'a déjà noté supra de celle de k et de c .

5.1. La part des profits dans le produit de la section I

Dans la section I tout d'abord, le ratio profits/produit est égal à :

$$\pi_I = \frac{\Pi_{Ic}}{Y_{Ic}} = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right)}{\frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)}} = \frac{\frac{a(1-c^*) + c^*}{(1-a)(1-c^*)}}{\frac{1}{(1-a)(1-c^*)}} = a(1-c^*) + c^* \quad (170)$$

Si l'on s'intéresse à π_I comme fonction de a , alors π_I va s'écrire:

$$\pi_I = f(a) = a(1-c^*) + c^* \quad (171)$$

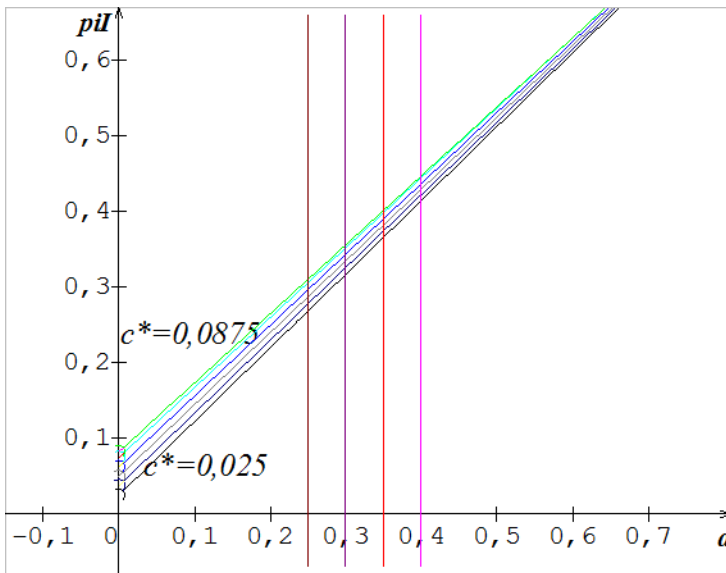
Mais π_I peut aussi être considéré comme une fonction de c^* , et dans ce cas la fonction s'écrit :

$$\pi_I = f(c^*) = c^*(1-a) + a \quad (172)$$

On vérifie que les deux fonctions sont des fonctions linéaires et parfaitement symétriques l'une de l'autre.

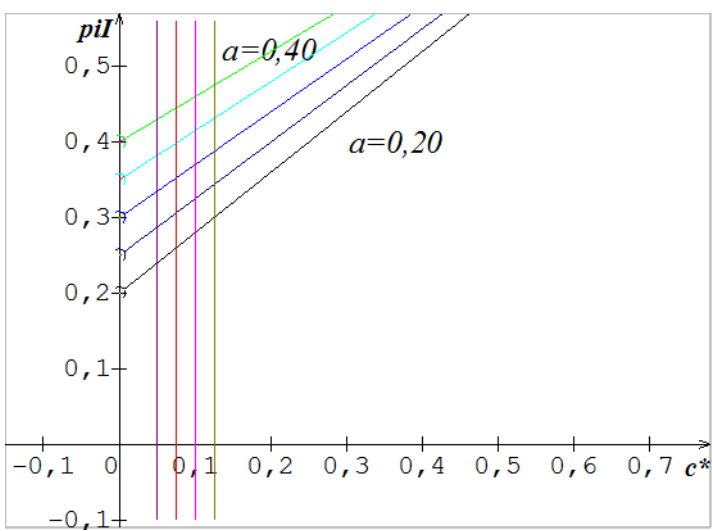
Il a semblé utile de fournir une représentation graphique des fonctions correspondantes, ce qui est souvent plus parlant que de longues explications.

Commençons par la fonction $\pi_I = f(a)$, que l'on peut représenter ci-dessous pour différentes valeurs de c^* , soit $c^* = 0,025$, $c^* = 0,0375$, $c^* = 0,05$, $c^* = 0,625$, $c^* = 0,075$, $c^* = 0,0875$, ainsi que les droites $a = 0,25$, $a = 0,30$, $a = 0,35$ et $a = 0,40$.



Graphique 11 - Evolution de π_I en fonction de a

On représente de même la fonction $\pi_I = f(c^*)$ pour différents valeurs de a , soit $a = 0,20$, $a = 0,25$, $a = 0,30$, $a = 0,35$ et $a = 0,40$, ainsi que les droites $c^* = 0,05$, $c^* = 0,075$, $c^* = 0,10$ et $c^* = 0,125$.



Graphique 12 - Evolution de π_I en fonction de c^*

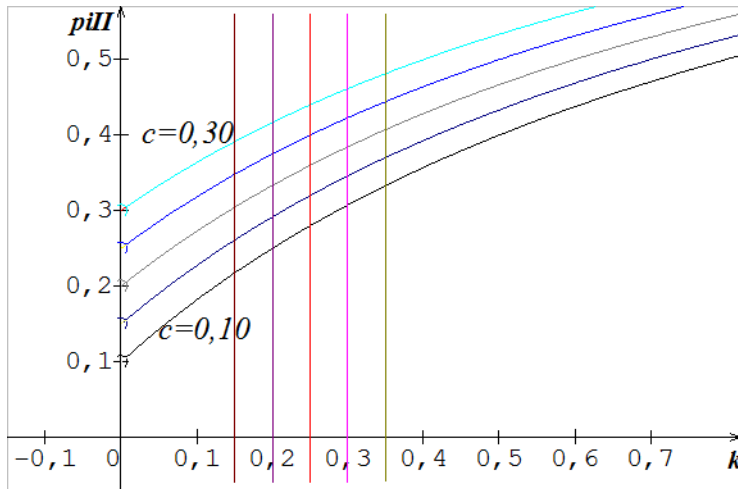
On constate que la part des profits de la section I est toujours croissante en fonction de a car sa dérivée est toujours positive. Il en va de même de la dérivée $f'(c^*)$. Mais π_I est nettement moins affectée par les changements de c^* que par ceux de a , auxquels elle est nettement plus sensible, car les valeurs de c^* sont comme il est normal faibles en valeur absolue, et n'influent sur π_I que marginalement.

5.2. La part des profits dans le produit de la section II

Dans la section II le ratio profits/produit π_{II} est égal à :

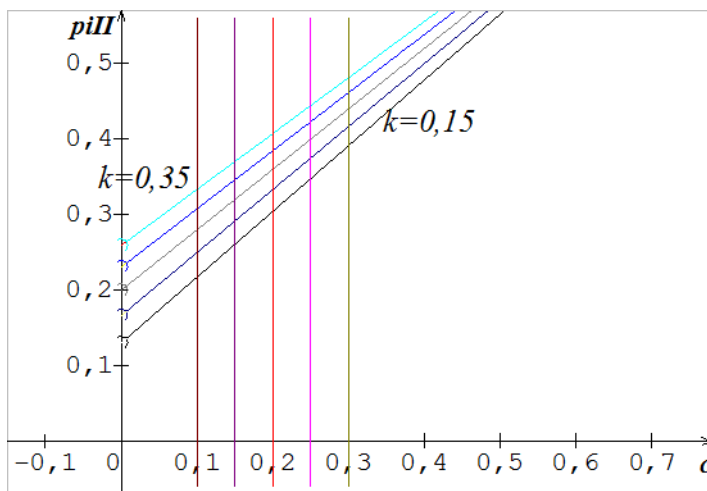
$$\pi_{II} = \frac{\frac{L_{II}(k+c)}{1-c}}{\frac{L_{II}(1+k)}{1-c}} = \frac{k+c}{1+k} \quad (173)$$

On peut également fournir une représentation graphique de la fonction $\pi_{II} = f(k)$, en la représentant pour différentes valeurs de c : $c = 0,10$, $c = 0,15$, $c = 0,20$, $c = 0,25$ et $c = 0,30$, ainsi que les droites $k = 0,15$, $k = 0,20$, $k = 0,25$, $k = 0,30$ et $k = 0,35$.



Graphique 13 - Evolution de π_{II} en fonction de k

On représente de même ci-après la fonction $\pi_{II} = f(c)$ pour différentes valeurs du paramètre k , soit $k = 0,15$, $k = 0,20$, $k = 0,25$, $k = 0,35$ et $k = 0,40$, ainsi que les droites $c = 0,10$, $c = 0,15$, $c = 0,20$, $c = 0,25$ et $c = 0,30$. Il s'agit d'une fonction linéaire.



Graphique 14 - Evolution de π_{II} en fonction de c

On constate que π_{II} est nettement plus affectée par les changements de c que par ceux de k , ce qui montre bien une fois de plus l'importance de la consommation des capitalistes dans leur ensemble comme élément-clé du fonctionnement du système.

5.3. La part des profits dans le produit global π

L'expression donnant la part des profits dans le produit global π est compliquée, du fait des deux modes distincts de constitution des profits que l'on a mis en évidence précédemment. On peut néanmoins la calculer.

$$\pi = \frac{\Pi}{Y} = \frac{L_I \left(\frac{a}{1-a} + \frac{c^*}{(1-a)(1-c^*)} \right) + L_{II} \frac{k+c}{1-c}}{\frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)} + L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c}} = \frac{(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \frac{1}{k} \left(\frac{k}{1-c} + \frac{c}{1-c} \right)}{1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* + \frac{1}{k} \left(\frac{1}{1-c} + \frac{k}{1-c} \right)}$$

$$\pi = \frac{\Pi}{Y} = \frac{k(\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + k(1+\gamma) + \gamma}{k(1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + 1 + \gamma + k(1+\gamma)} = \frac{k(1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + \gamma}{k(2 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*) + 1 + \gamma} \quad (174)$$

En posant $\Psi = 1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^*$, on obtient :

$$\pi = \frac{\Pi}{Y} = \frac{k\Psi + \gamma}{k(1 + \Psi) + 1 + \gamma} \quad (175)$$

$$\text{Si l'on pose } \pi = f(k) \text{ alors sa dérivée est } f'(k) = \frac{\Psi(1+\gamma) - \gamma(1+\Psi)}{[k(1+\Psi) + 1 + \gamma]^2} \quad (176)$$

$$\text{La condition de positivité de la dérivée est : } \Psi(1+\gamma) - \gamma(1+\Psi) > 0 \quad (177)$$

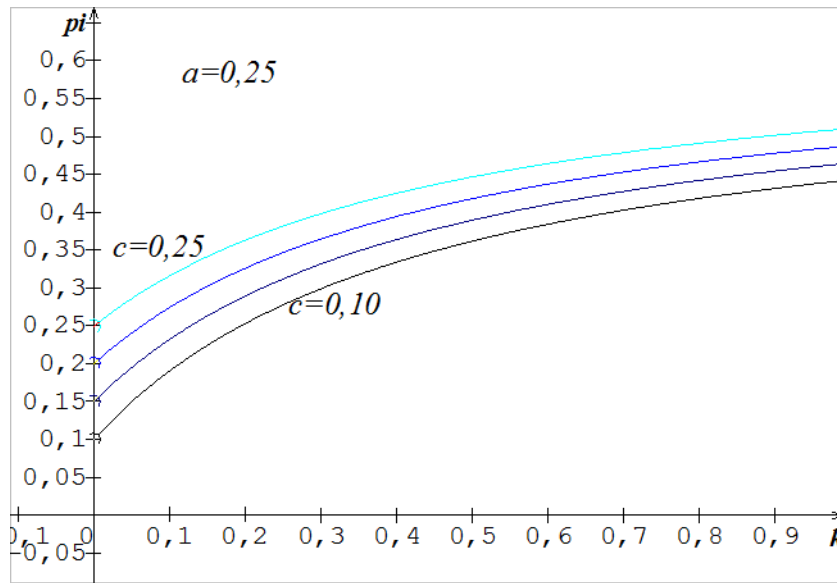
Ceci implique que l'on ait $\Psi - \gamma > 0$, ce qui est toujours vérifié, compte tenu de la définition de Ψ , dont la valeur est positive et comprend γ . Donc la part des profits dans le produit est toujours une fonction croissante de k , le taux de plus-value de base.

Le phénomène est plus parlant en fournissant une représentation graphique de la fonction $\pi = f(k)$, ce qui implique de donner des valeurs aux différents paramètres.

On pose $a = 0,25$, ce qui donne $\alpha = \frac{a}{1-a} = \frac{0,25}{1-0,25} = 0,333$. On représente la fonction pour différentes valeurs de c (de $c = 0,10$ à $c = 0,25$) et donc de γ , en posant aussi que $c^* = 25\%$ de c , ce qui permet de calculer γ^* . Les valeurs correspondantes sont fournies dans le tableau qui figure page suivante.

α	c	γ	c^*	γ^*	$\alpha\gamma^*$	Ψ
0,333	0,10	0,111	0,025	0,0256	0,009	1,479
0,333	0,15	0,1765	0,0375	0,039	0,013	1,562
0,333	0,20	0,25	0,05	0,0526	0,018	1,654
0,333	0,25	0,333	0,0625	0,0667	0,022	1,755

Le graphe de la fonction $\pi = f(k)$ figure ci-après. On constate bien que la part des profits dans le produit, c'est-à-dire le taux de marge au sens macroéconomique, est une fonction croissante du taux de plus-value de base k , et varie donc en sens inverse du taux de profit (cf. le graphique 8 page 103), ce qui est contre-intuitif.



Graphique 15 – Evolution de π en fonction de k

L'examen du modèle prenant en compte la consommation des capitalistes est maintenant terminé, mais l'on doit rappeler que ce modèle n'est valable que pour l'analyse de la reproduction simple. On va donc se pencher dans le chapitre qui suit sur quelques éléments qui permettent d'analyser la reproduction élargie. La complexité du phénomène conduira toutefois à écarter la construction d'un nouveau modèle et l'on s'en tiendra donc à un exemple numérique et à des considérations préliminaires.

Chapitre 10

Quelques éléments de prise en compte de la reproduction élargie

1. Définitions

Il est temps de se demander maintenant ce qu'il advient du modèle si l'on abandonne l'hypothèse de reproduction simple, et si l'on y intègre donc la reproduction élargie. Rappelons toutefois que le rejet de l'hypothèse de la transmission au produit de la valeur du capital fixe amène à redéfinir ce que sont la reproduction simple et la reproduction élargie.

Pour Marx, il n'y a pas de plus-value (hors consommation des capitalistes), ni donc d'accumulation du capital en cas de reproduction simple, puisque c'est la valeur transmise par le capital fixe déjà en fonction, et non la plus-value, qui remplace la valeur perdue par ce même capital fixe. Il n'y a pas non plus de croissance, Marx n'imaginant pas qu'avec un capital fixe aux caractéristiques inchangées il puisse y avoir une augmentation de la productivité (physique) du travail, ne serait-ce que grâce à une meilleure utilisation du capital fixe existant, ou par une meilleure organisation du processus de production, à capital fixe inchangé. Or on a déjà signalé que, dès que l'on abandonne cette hypothèse de transmission de la valeur du capital fixe, il y a bien une plus-value, même sans consommation des capitalistes, et que c'est cette plus-value, et non la valeur « perdue » par le capital fixe en fonction, qui est employée à l'acquisition du nouveau capital fixe destiné à remplacer celui qui est sorti du processus de production à l'issue de sa durée de vie.

De même pour Marx, la reproduction élargie correspond à l'accumulation du capital par accumulation de la plus-value, au-delà du simple remplacement du capital fixe existant, et c'est seulement dans ce cas qu'il peut y avoir croissance économique au sens trivial du terme, c'est-à-dire croissance des quantités produites. On constate ainsi que dans le Marx des schémas de reproduction du livre 2 du Capital on n'est plus seulement dans le seul espace de la marchandise, tel qu'il est défini dans le livre 1, celui où se situe et se définit conceptuellement la plus-value, mais que l'on est aussi dans celui des valeurs d'usage, des biens physiques. La reproduction élargie c'est donc en fait la croissance du stock de capital constant par accumulation de la plus-value, et celle-ci - hors consommation des capitalistes, n'a pour contrepartie que l'investissement, net de remplacement du capital constant (et pour le capital fixe net de remplacement du capital amorti).

Dans le présent ouvrage, le rejet de l'hypothèse de la transmission au produit de la valeur du capital fixe implique que la reproduction élargie soit définie par l'accumulation de la plus-value au-delà du simple remplacement en valeur du capital fixe, et donc par l'augmentation de la valeur du capital fixe produit par la section I, ce qui n'implique pas nécessairement une augmentation de la valeur globale des biens de consommation produits par la section II. En effet, si l'accroissement du stock de capital fixe est partagé entre la section I et la section II, cette dernière va pouvoir augmenter les quantités physiques produites, sans pour autant devoir embaucher des travailleurs supplémentaires, notamment si le capital fixe additionnel nouvellement investi permet d'économiser du temps de travail, en accroissant sa productivité physique. Un tel

phénomène assure par ailleurs que cette accumulation s'accompagne simultanément d'un accroissement de la composition organique du capital. Mais le même résultat pourrait néanmoins être obtenu avec un rythme d'augmentation plus rapide de la valeur produite dans la section I par rapport à celle produite dans la section II.

2. Un exemple numérique, sans consommation des capitalistes

Pour comprendre comment évolue le taux de profit moyen en situation de reproduction élargie, nous allons utiliser l'exemple numérique déjà examiné plus haut (cf. p. 73) en nous intéressant à l'enchaînement dynamique résultant d'une accumulation élargie qui permet de passer du premier état de reproduction simple (A) au second (B), caractérisé par une composition organique du capital double de celle du premier, et un taux de profit en hausse, qui passe de 8,33 % à 9,09 %.

Supposons par exemple que l'on passe progressivement d'une accumulation de capital annuelle d'une valeur de 100, dans une situation A en régime de reproduction simple, permettant uniquement de remplacer le capital fixe arrivé en fin de vie, à une accumulation annuelle d'une valeur de 200, et ceci en cinq années, le capital nouvellement accumulé au cours de ces années successives ayant pour valeur 120, 140, 160, 180 et 200. Ceci signifie qu'au cours de la première année la valeur des moyens de production produits à l'aide du capital antérieurement accumulé augmente de 20 %, a priori du fait de l'emploi de 20 % de travailleurs supplémentaires, toutes choses égales par ailleurs. Au cours de la deuxième période l'augmentation est de 16,66 % et ainsi de suite avec des taux décroissants jusqu'à ce que la valeur des moyens de production nouvellement produits atteigne le niveau 200 à la fin de la cinquième année. Compte tenu de la convention adoptée pour le déclassement du capital fixe, et en supposant toujours à ce capital une durée de vie de dix ans, il faut attendre ensuite qu'une période supplémentaire de neuf ans se soit écoulée pour que la totalité du capital accumulé soit le résultat du nouveau palier atteint par l'accumulation, et pour se retrouver dans la situation B de reproduction simple, qui constitue le nouveau régime de croisière.

L'évolution du taux de profit et des différentes variables qui le déterminent au cours de la période de quatorze ans au cours de laquelle s'effectue le passage du premier régime de reproduction simple au second, marqué par une composition organique double, apparaît alors dans le tableau 3, qui figure page suivante.

On pourrait de prime abord penser que la fonction $r = \frac{q}{(q+1) \cdot t}$ reste valable pour décrire

l'évolution du taux de profit au cours de cette période, puisqu'il passe bien de 8,3 % à 9,1 %. Mais les valeurs numériques fournies par cet exemple, conduisent à constater aussi que le taux de profit ne s'élève pas de 8,3 % à 9,1 % en suivant une progression régulière, car il passe par un maximum de 13,3 % au cours de la cinquième année, pour redescendre ensuite, d'abord rapidement puis de plus en plus lentement, jusqu'à la valeur de 9,1 % correspondant à la nouvelle situation de reproduction simple.

Années	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
$V = L_{\Pi}$ valeur de la force de travail	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
$L_t = Ct = Pl$ valeur du capital accumulé au cours de chaque période	100	120	140	160	180	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
$k = \frac{Pl}{V}$ taux de plus-value	50%	60%	70%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
K valeur du capital total accumulé	1000	1020	1060	1120	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1880	1940	1980	2000
$q = \frac{K}{V}$ composition orga- -nique du capital	5,0	5,1	5,3	5,6	6,0	6,5	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,4	9,7	9,9	10
K + V capital avancé	1200	1220	1260	1320	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000	2080	2140	2180	2200
$r = \frac{Pl}{K + V}$ taux de profit moyen	8,3%	9,8%	11,1%	12,1%	12,9%	13,3%	12,5%	11,8%	11,1%	10,5%	10%	9,6%	9,3%	9,2%	9,1%

Tableau 3 – Exemple numérique d’évolution du taux de profit en situation de reproduction élargie
sans consommation des capitalistes

La fonction $r = \frac{q}{(q+1) \cdot t}$ n'est donc plus monotone et strictement croissante, et ne rend donc pas compte de l'évolution de r entre les deux régimes de reproduction simple, observés au cours de l'année 0 et de l'année 14. Mais ceci n'a rien d'étonnant, si l'on se souvient que la définition de cette fonction a été développée sur la base de l'hypothèse explicite d'une relation linéaire très simple entre le capital fixe K et la plus-value L_t , puisque l'on a en effet posé que $K = \sum_{i=0}^{i=t} K_i = \sum_{i=0}^{i=t} L_i = L_1 t$. Une telle relation existe aussi par conséquent entre le taux de plus-value k et la composition organique du capital, puisque $q = kt$, (cf. l'équation (30) page 17). Si t est constant, comme c'est le cas dans cet exemple, cette relation devient même une identité pure et simple ($q = 10k$). On peut aisément le vérifier pour les années 0 et 14.

Or dans le présent exemple numérique cette relation $q = kt$ n'est plus vérifiée, et t n'est plus un simple facteur d'échelle qui n'influe pas sur la variation de la fonction, puisque l'on ne passe pas instantanément de la situation A à la situation B. Entretemps, et comme il est aisé de le constater en examinant le taux de plus-value et la composition organique au cours des années 1 à 13, et même si t reste constant ($t = 10$), cette relation n'est pas vérifiée, puisqu'on observe au contraire que $q \neq kt$. Ceci est dû au fait que la valeur du capital fixe accumulé ne peut pas passer instantanément d'un niveau reflétant un régime stable du taux de plus-value à un autre régime stable, mais qu'elle le fait au cours d'une période d'autant plus longue (14 ans dans cet exemple), que la durée de vie moyenne du capital est longue. Il existe ainsi une inertie de la valeur du stock de capital, qui du fait de la durée de vie de dix ans de chaque génération de capital accumulé, évolue beaucoup plus lentement que la plus-value et le taux de plus-value.

En exprimant l'évolution de la valeur du stock de capital K en fonction de la valeur du capital I_i accumulé au cours des t périodes précédentes (égale dans cet exemple à la plus-value de chaque période), il est bien entendu théoriquement possible d'écrire la formule mathématique exprimant cette évolution dans ce cadre : $K = f(I_i) = f(k)$.

Cette formule prendrait la forme d'une équation linéaire de récurrence, et on pourrait l'introduire dans la fonction donnant le taux de profit. Mais dans le cadre de cet ouvrage, ce type de raffinement mathématique a semblé inutile. C'est la raison pour laquelle on s'en est tenu à un simple exemple numérique, suffisant pour les enseignements que l'on souhaite en tirer.

Quels autres enseignements peut-on en effet tirer de cet exemple ? Tout d'abord que le processus d'accumulation élargie permet au taux de profit de dépasser la limite mise en évidence (cf. page

16) : $r = \frac{1}{t}$, qui pour une durée de vie du capital fixe égale à 10 ans est de $r = 10\%$, limite qu'il ne peut franchir en situation de reproduction simple, aussi grande que soit la composition organique. Le passage d'une situation de reproduction simple à une autre marquée par une composition organique supérieure s'accompagne ainsi d'une fluctuation du taux de profit au cours de laquelle il dépasse largement le niveau auquel il finira par se stabiliser, ce niveau étant cependant supérieur au niveau de départ.

Ensuite que le taux de profit est sinon volatile, du moins plus sujet à des fluctuations que le taux de plus-value ou la composition organique du capital. Toutefois ces fluctuations sont nettement plus modérées que la variation du taux de plus-value, en raison de l'effet d'amortisseur joué par le stock de capital. L'exemple numérique nous montre ainsi qu'un doublement du taux de plus-value ne se traduit que par une augmentation limitée du taux de profit, qui passe de 8,3 % à seulement 9,1 %, du fait du doublement concomitant de la composition organique du capital.

3. Un deuxième exemple, avec consommation des capitalistes

Dans cet exemple, et comme il ressort du tableau 4, qui figure page suivante, l'économie est supposée se trouver en année 0 en régime de reproduction simple, avec une consommation des capitalistes de 60, qui correspond à un ratio de $60/260$, soit 23,1 % de la valeur des biens de consommation. Comme le capital accumulé à chaque période est censé avoir une valeur de 50, la plus-value s'élève donc à $60 + 50$, soit 110, et comme $L_{II} - C_c = 200$, le taux de plus-value est de $110/200$, soit 55 %. Le niveau du capital accumulé est donc de $50 \times 10 = 500$, avec une durée de vie t de 10 ans. Le taux de profit est alors de 15,7 %.

Ensuite le système s'engage en année 1 et jusqu'à l'année 14 dans un processus d'augmentation progressive et simultanée de la consommation des travailleurs (+ 10 chaque année) des capitalistes (+ 5 chaque année) et de l'investissement (+ 5 chaque année). Puis le système, où le montant de la consommation des capitalistes a atteint 130 et celui de la consommation des travailleurs 340 - ce qui correspond à la valeur de la force de travail, se stabilise à ce niveau. La consommation des capitalistes est donc passée de 23,1 % à $130/470$, soit 27,6 % de la valeur des biens de consommation. L'investissement annuel est passé de 50 à 120. La plus-value atteint donc 250, et le taux de plus-value $250/340$, soit 74 %, au lieu de 55 %. Ces valeurs, atteintes à l'année 14, sont conservées pendant 10 ans, soit la durée de vie moyenne du capital fixe, jusqu'à l'année 23, c'est-à-dire jusqu'à ce que la valeur du capital total accumulé corresponde à $t.I$. Le taux de profit, après être passé par un maximum de 19,8 % au cours des années 7 et 8, se stabilise alors à 16,2 %, soit 0,5 % de plus que son niveau de départ.

Ce nouvel exemple est instructif, car il montre tout d'abord qu'une augmentation significative du taux de plus-value, qui passe de 55 % à 74 %, si elle se traduit bien sur le long terme en une hausse elle aussi sensible de la composition organique du capital q_c , qui passe de 2,50 à 3,53, ne se traduit pas comme on s'y attendrait de prime abord – sur la base du modèle développé en situation de reproduction simple, par une baisse du taux de profit moyen. Ceci alors que, comme le montre le tableau de la page précédente, on se trouve dans une situation où a été conservée

l'hypothèse suivant laquelle $t = 10$, d'où il résulte que $c > \frac{1}{1+t}$, aussi bien en année 0, où $c =$

$60/260 = 0,231$ qu'en année 23, où $c = 130/470 = 0,276$. Si l'on se trouvait en situation de reproduction simple, la fonction $r_c = f(q_c)$ devrait donc être décroissante, et l'on s'attendrait à enregistrer par conséquent une baisse du taux de profit. Au contraire on enregistre en fin de période une légère hausse du taux de profit moyen, qui passe de 15,7 % à 16,2 %. Comment l'expliquer ? Par des raisons qui tiennent à la nature de la fonction $r_c = f(q_c)$.

Années	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	...	23
L_{II}	260	275	290	305	320	335	350	365	380	395	410	425	440	455	470	...	470
$L_t = Kt$ Valeur du capital accumulé à chaque période	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	...	120
Consommation des capitalistes	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130	...	130
Pl_c Plus-value	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	...	250
$k_c = Pl_c/V_c$ taux de plus-value	55%	57%	59%	61%	63%	64%	65%	67%	68%	69%	70%	71%	72%	73%	74%	...	74%
K Valeur du capital total accumulé	500	505	515	530	550	575	605	640	680	725	775	825	875	925	975	...	1200
$q_c = K/V_c$ Composition organ. du capital	2,50	2,40	2,34	2,30	2,29	2,30	2,33	2,37	2,43	2,50	2,58	2,66	2,73	2,80	2,87	...	3,53
$K + V_c$ capital avancé	700	715	735	760	790	825	865	910	960	1015	1075	1135	1195	1255	1315	...	1540
$r_c = Pl_c/K + V_c$ Taux de profit moyen	15,7%	16,8%	17,7%	18,4%	19,0%	19,4%	19,7%	19,8%	19,8%	19,7%	19,5%	19,4%	19,2%	19,1%	19,0%	...	16,2%

Tableau 4 – Exemple numérique d’évolution du taux de profit en situation de reproduction élargie
avec consommation des capitalistes

Tout d’abord, et très simplement, par le fait que dans le tableau en référence le coefficient c n’est pas une constante, ce qui implique que le paramètre γ de la fonction $r_c = f(q_c)$ n’est pas non plus une constante. Dès lors ce sont des fonctions différentes qui donnent le taux de profit, pour chaque valeur de c . On peut le vérifier par exemple pour l’année 0 et l’année 23.

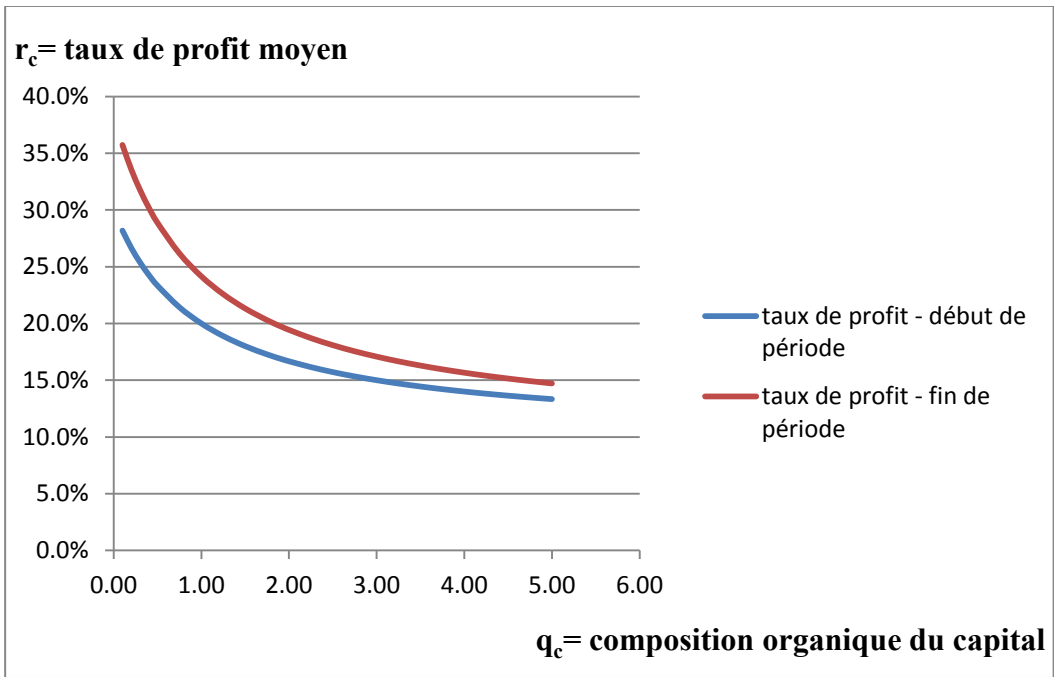
En année 0 on a : $\gamma = \frac{c}{1-c} = \frac{0,231}{1-0,231} = 0,30$, ce qui nous donne:

$$r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{q_c + 0,30.10}{(q_c + 1).10} = \frac{q_c + 3,0}{10q_c + 10,0}$$

Alors qu’en fin de période on a : $\gamma = \frac{c}{1-c} = \frac{0,277}{1-0,277} = 0,383$, ce qui nous donne:

$$r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t} = \frac{q_c + 0,383.10}{(q_c + 1).10} = \frac{q_c + 3,83}{10q_c + 10}$$

Mais en fait les valeurs de c et de γ changent chaque année, entre les années 1 à 14, et la fonction correspondante à coefficient γ fait donc de même. On constate ainsi que r_c n’est pas lié par une fonction d’une seule variable à la composition organique du capital, mais dépend aussi de l’évolution du paramètre γ , qui exprime lui-même les variations de la consommation des capitalistes relativement à celle des salariés. A titre d’exemple on a tracé les deux courbes correspondant aux années 0 et 23, qui apparaissent dans le graphique ci-dessous.



Graphique 16 - Courbes de la fonction $r_c = f(q_c)$ en année 0 et en année 23

De plus, comme dans le cas plus simple examiné précédent, où n’apparaissait pas la consommation des capitalistes, la fonction reliant le taux de profit et la composition organique du capital a été définie sur la base d’une relation relativement simple, donnée par l’équation (34), entre le taux de plus-value k_c et la composition organique du capital q_c , soit $q_c = (k_c - \gamma) \cdot t$. Or, et

de façon similaire, t n'est plus un simple facteur d'échelle qui n'influe pas sur la variation de la fonction, puisque l'on ne passe pas instantanément de la situation de l'année 0 à la situation de l'année 23. La relation est certes vérifiée en année 0 et en année 23, mais dans l'intervalle, et même si t reste constant, ce qui est le cas dans notre exemple où t reste en permanence égal à 10, cette relation n'est pas vérifiée, et $q_c \neq (k_c - \gamma) \cdot t$. Ceci pour la même raison que précédemment : en situation de reproduction élargie le stock de capital à un instant donné dépend forcément de toute l'évolution antérieure de l'accumulation.

Mais la forme de la fonction $r_c = \frac{q_c + \gamma t}{(q_c + 1)t}$ nous montre qu'il s'agit d'une fonction croissante de la variable γ , qui est elle-même une fonction croissante de la variable c . L'augmentation relative de la consommation des capitalistes va donc dans le sens d'une hausse du taux de profit, ce qui correspond à l'intuition. Dans notre exemple, ceci suffit à contrebalancer l'effet sur le taux de profit de la hausse sensible de la composition organique du capital. On peut d'ailleurs vérifier à partir de cet exemple numérique que si en fin de période le paramètre c était resté à son niveau de début de période, soit 0,231, ce qui correspond à $\gamma = 0,30$, mais avec la même augmentation de la composition organique, de 2,50 à 3,83, le taux de profit s'établirait à 14,1 %, et serait donc en baisse sensible. La croissance de c a donc pour effet de déplacer vers le haut et la droite les courbes r_c , et c'est ce qui va dans le sens de la hausse du taux de profit.

Au passage, il est également intéressant de noter que la hausse du taux de profit intervenue au cours de la période, même si elle est somme toute limitée : de 15,7 % à 16,2 %, s'accompagne d'une baisse de ce que l'on préfère appeler l'efficacité du capital, si l'on convient d'appeler ainsi le ratio Y/K , plutôt que la productivité du capital. En année 0 on a en effet $Y_0/K_0 = 310/500 = 0,62$, alors qu'en fin de période on a $Y_{23}/K_{23} = 590/1200 = 0,49$, ce qui représente une baisse de 21 % du ratio entre le produit et le stock de capital fixe. Cette évolution divergente montre bien une fois de plus que le taux de profit n'a rien à voir avec une quelconque productivité du capital, puisque comme le montre cet exemple, l'évolution de l'efficacité du capital peut très bien aller en sens inverse de celle du taux de profit.

4. L'influence de la durée de vie du capital fixe

Avant de tirer les enseignements de cette analyse pour l'étude des situations de crise, il reste à préciser l'influence de l'évolution de la durée de vie du capital fixe sur l'évolution du taux de profit. Il est temps pour ce faire de revenir à l'équation (38) : $r_c = \frac{k_c}{(k_c - \gamma)t + 1}$.

La nature de cette fonction $r_c = f(t)$ montre à l'évidence que le taux de profit est une fonction décroissante de la durée de vie du capital fixe, toute augmentation de cette durée entraînant une baisse du taux de profit. Quant à l'effet sur le taux de profit d'une hausse simultanée du taux de plus-value et de la durée de vie du capital, il nous est donné par la formule suivante :

$$dr_c = \frac{\delta r_c}{\delta k_c} \cdot dk_c + \frac{\delta r_c}{\delta t} \cdot dt \quad (178)$$

Il en résulte, en posant $\gamma = \text{constante}$, que:

$$dr_c = \frac{1}{[(k_c - \gamma)t + 1]^2} \cdot dk_c - \frac{k_c^2}{[(k_c - \gamma)t + 1]^2} \cdot dt \quad (179)$$

On a donc $dr_c > 0$ à condition d'avoir $\frac{dk_c}{k_c} > k_c \cdot dt$, l'accroissement du taux de plus-value compensant dans ce cas l'allongement de la durée de vie du capital.

5. La réalisation du produit dans le cadre de la reproduction élargie avec consommation des capitalistes

Dans le cadre de cette analyse, fondée sur un modèle qui s'en tient aux principes de base du fonctionnement du système capitaliste, il a paru préférable de ne pas se lancer dans une analyse théorique forcément complexe de tous les paramètres concernés par l'évolution de ce système. Mais pas plus que l'introduction de la consommation des capitalistes, il n'y a de raison a priori pour que l'extension de l'analyse à l'accumulation élargie conduise à remettre en cause la possibilité théorique de réalisation du produit.

Dès lors que le salaire versé aux travailleurs est avancé comme salaire monétaire, et que la monnaie est une monnaie de crédit, le système dispose des mécanismes qui permettent en théorie au produit de se réaliser et à la reproduction de s'effectuer dans chacune des deux sections de la production, pourvu que les prix se fixent aux niveaux adéquats.

Que dans la réalité du fonctionnement des marchés les prix puissent bien s'établir à ces niveaux est en revanche un tout autre problème. On a déjà montré en effet que les prix reflètent entre autres choses la répartition, non seulement entre les travailleurs et les capitalistes, ce qui se réalise à travers la fixation du prix des biens de consommation, mais aussi entre les capitalistes eux-mêmes, s'agissant de la répartition de la plus-value, ce qui se réalise à travers la fixation du prix des différents moyens de production constituant le capital fixe. Or cette fixation résulte sur chaque marché des rapports de force qui lui sont propres, ce que montre dans une certaine mesure la théorie des contrats.

Une telle logique de fixation des prix n'a donc aucune raison de conduire à l'équilibre, et ceci à un double niveau. Au niveau des rapports de production et de la réalisation du produit, qui a été analysé dans cet ouvrage, la nécessaire différenciation des taux de profit, telle qu'elle a pu être mise en évidence, ne peut que devenir plus complexe en situation de reproduction élargie, ce qui implique a priori un développement à des rythmes propres et distincts des différentes branches du système productif.

Le fait que la concurrence soit censée pousser à l'égalisation des taux de profit, si tant est que ceci soit démontré, ne pourrait en tout état de cause que jouer contre cette différenciation, en rendant donc plus difficile la reproduction du système. On a montré que les taux de profit doivent être différents, aussi bien entre la section I et la section II, qu'au sein de la section I, pour que la réalisation du produit et donc la reproduction du système puissent s'effectuer.

Or, si la concurrence pousse vraiment à l'égalisation des taux de profit, alors elle crée simultanément les conditions d'une non-réalisation du produit et de la non-reproduction du système ! De façon plus générale, rien ne garantit que le profit réalisé dans les différents secteurs sera réinvesti de façon à permettre la reproduction harmonieuse du système, et notamment sa reproduction élargie, qui implique qu'à chaque cycle de production l'architecture du système productif se modifie, avec une variation du poids relatif des différentes branches, qui reflète la variation du taux de croissance de chacune d'entre elles. C'est ce phénomène que l'on a désigné comme constitutif d'une instabilité structurelle du système. En d'autres termes la réalisation de la totalité du produit est théoriquement toujours possible, mais peu probable en pratique.

Mais cette source d'instabilité ne peut que sous-tendre une autre source d'instabilité, qui se situe à un deuxième niveau et ressort d'une autre problématique et d'un autre type d'analyse, car elle concerne le caractère spécifiquement monétaire de l'économie capitaliste. Elle découle donc de la nature de la monnaie, de sa création et de sa circulation. Elle met en jeu des variables monétaires et financières, ce que sont entre autre la dette et les taux d'intérêt. Ceci n'est toutefois pas l'objet de cette étude, étant entendu que l'auteur, comme indiqué précédemment, adhère aux analyses qui à la suite de Keynes ont été développées entre autres par Minsky, Schmitt, Keen, Godley, et d'autres, et se situent dans le cadre de la théorie du circuit.

Quant à l'évolution du taux de profit, les exemples numériques ont montré que la prise en compte de l'accumulation élargie ne remet pas en cause dans la généralité des cas (pour les valeurs les plus vraisemblables des paramètres) le fait que la hausse de la composition organique du capital va dans le sens de la baisse de ce taux, ce qui valide sur ce point les analyses de Marx. On se propose d'y revenir dans la quatrième partie, dans le cadre d'une tentative d'explication des prodromes et du développement de la crise de long terme du système capitaliste qui sera précisément axée sur ses aspects non financiers. Ceux-ci ne semblent en effet pas avoir été suffisamment pris en compte par les meilleurs analystes des aspects proprement financiers de cette crise.

Mais ceci ne sera fait qu'après avoir d'abord, dans une troisième partie, tiré quelques conséquences théoriques des analyses conduites jusqu'ici, et être revenu sur les bases conceptuelles qui en constituent le soubassement.

TROISIEME PARTIE

LES PROLONGEMENTS THEORIQUES DE L'ANALYSE : UNE VISION RENOUVELEE DE LA VALEUR, DES PRIX, DE LA PRODUCTION ET DE LA REPARTITION

Chapitre 11

Les prolongements théoriques du modèle avec consommation des capitalistes

1. Retour sur le lien entre système des valeurs et système des prix

Le premier des enseignements qui se dégagent de cette analyse, c'est que le système de valeurs et le système de prix sont étroitement liés, et que chacun des deux est indispensable à la compréhension de l'autre : tous les paramètres figurant dans le tableau de la page 105, qu'ils soient exprimés en valeurs ou en prix, sont exprimés en fonction du paramètre fondamental que constitue k , que l'on a déjà appelé le taux de plus-value de base du système, et qui rend compte de la répartition des travailleurs et de la valeur produite entre les deux sections de la production.

On constate donc bien que le système des valeurs est sous-jacent au système des prix, et encadre les valeurs prises par ses paramètres, même s'il est vrai qu'il existe une rétroaction du système des prix sur le système des valeurs dès qu'entre en jeu la consommation des capitalistes, à travers l'intervention des paramètres c et c^* . Le rôle joué par ces deux paramètres témoigne du fait que dans le mode de production capitaliste l'objectif des capitalistes n'est pas seulement de se maintenir en tant que tels, en perpétuant donc le mode production à travers la fixation de prix qui leur permettent de récupérer à chaque cycle de production la totalité du capital fixe produit, mais que l'objectif ultime, à travers la perpétuation de la propriété des moyens de production, est en fait de s'approprier une part aussi substantielle que possible de la production des biens de consommation.

Ceci paraît simple de prime abord pour les capitalistes de la section II, à travers la fixation du prix des biens de consommation à un niveau qui leur permet dans un premier temps de fixer le montant de la plus-value, tout en préfixant le montant de la part de la production des biens de consommation qu'ils s'approprient. Il convient en effet de rappeler que dans le fonctionnement courant des économies capitalistes développées ceci est aisé pour les producteurs des biens de consommation de masse, qui dans la plupart des secteurs se trouvent dans des situations de « price-makers » oligopolistiques face à une multitude de consommateurs « atomisés ».

2. Le conflit entre capitalistes pour la répartition de la plus-value

La plus-value ainsi extraite sous forme de profit dans la section II fait ensuite l'objet d'un conflit quant à sa répartition entre les capitalistes eux-mêmes, conflit qui vise à fixer la part de la consommation revenant aux capitalistes de la section I, et au sein même de la section I entre les capitalistes qui produisent pour ceux de la section II et les autres. Or ce dernier conflit ne peut absolument pas influencer sur le montant de la plus-value, puisque le paramètre c^* , qui en rend compte, ne joue par définition que sur le prix du capital fixe. C'est le pouvoir de marché des uns et des autres qui va régir la fixation de c^* , qui dans une situation de différenciation de ce pouvoir pourrait d'ailleurs plutôt être conçu comme un ensemble d'éléments c_i^* d'une matrice diagonale C^* . En remontant vers l'amont du système productif, les fournisseurs de capital fixe ont plus de chance d'être réduits au seul rôle de sous-traitants, et l'on comprend aussi que les petits

producteurs de types spécifiques de capital fixe sont par nature défavorisés dans ce partage, face à des groupes oligopolistiques de producteurs de capital fixe produisant à plus grande échelle des biens plus standardisés, qui peuvent donc être utilisés indifféremment par la section I et par la section II, et dont le marché est plus vaste.

Il va de soi que dans cette analyse le taux de profit n'a rien à voir avec le taux d'intérêt, dont la fixation relève de données strictement monétaires, qui ne sont pas l'objet de cet ouvrage. En tant que prix de la renonciation à la liquidité, le taux d'intérêt est indépendant du taux de profit global, même si en tant que revenu il est comme le profit un revenu de transfert. La différence entre le total des intérêts débiteurs et le total des intérêts créditeurs, soit pour faire simple le produit net bancaire global, peut toutefois être considérée comme un produit, en l'occurrence le service bancaire d'intermédiation et de création monétaire. La valeur de ce produit correspond comme pour le reste du système au montant des salaires monétaires dans le secteur bancaire.

Mais le profit brut des banques, c'est-à-dire la différence entre ce produit net bancaire et les salaires du secteur, est de même nature que les profits du reste du système, et se constitue de la même façon à travers le partage de la plus-value. On conçoit que si les profits du système bancaire ont tendance à s'accroître plus rapidement que les autres profits, cet accroissement s'effectue forcément aux dépens du reste du système productif, et n'est en rien additif au reste des profits. Il existe donc bien aussi un conflit entre les capitalistes du secteur bancaire et financier et les capitalistes du secteur non financier pour le partage de la plus-value.

3. La différenciation des taux de profit est inévitable

De ce qui précède on comprend tout d'abord la dimension « technique » du profit et du taux de profit, dont la fixation doit permettre de récupérer le capital fixe indispensable à la reproduction du système, et ceci aussi bien dans la section I que dans la section II. Mais on comprend aussi sa double nature, puisque au-delà de cette dimension technique, et en tant que plus-value transformée, le taux de profit revêt une dimension sociale, qui comme on vient de le souligner s'exprime différemment dans chacune des deux sections de la production. On comprend donc pourquoi il n'existe aucune raison a priori pour que les taux de profit soient identiques dans les deux sections.

En d'autres termes le système des prix qui permet théoriquement au système de s'ajuster et de se reproduire harmonieusement n'a aucune raison d'être nécessairement le système de prix tel qu'il peut être issu des conflits pour le partage effectif de la plus-value, qui lui-même n'a aucune raison d'être le système de prix assurant l'égalisation des taux de profit entre les deux sections de la production. De ce point de vue la concurrence entre capitalistes, censée assurer l'égalisation de ces taux dans la théorie néo-classique, en tant qu'elle est une concurrence pour la répartition d'un montant préfixé et non extensible, joue en fait un rôle inverse de différenciation supplémentaire, visant à assurer non seulement le remplacement du capital fixe, mais aussi un niveau de consommation maximal. L'objectif ultime est d'ailleurs bien ce niveau de consommation, la propriété du capital fixe n'étant que la médiation nécessaire pour y parvenir.

4. La reproduction du système est problématique

Dans le cadre de ce modèle, l'introduction de la consommation des capitalistes n'a pas remis en cause la possibilité théorique d'une réalisation complète du produit, ni par conséquent d'une reproduction harmonieuse du système. Mais ceci ne peut avoir lieu que parce que sur le papier les différents paramètres concernés par cette reproduction s'ajustent à des niveaux tels qu'ils permettent effectivement, en théorie, cette reproduction harmonieuse. Or en pratique et dans le monde réel rien ne permet de penser que ces paramètres seront précisément fixés à de tels niveaux, et ceci pour trois raisons.

Tout d'abord, et c'est une première raison, rien ne permet de penser que les prix monétaires, tels qu'ils ont été fixés de façon autonome par chaque capitaliste, permettront pour chaque marchandise, qu'il s'agisse d'un bien de consommation ou de capital fixe, de réaliser la totalité des quantités produites, et donc de réaliser exactement les profits anticipés, et sur la base desquels la production a été lancée. En faisant l'hypothèse que les prix sont plus « visqueux » que les quantités produites, il ne peut qu'en résulter un ajustement d'abord par les quantités. Cette hypothèse n'est pas dénuée de fondement empirique, car il est plus aisé de changer la production journalière d'une unité de production (atelier ou autre), ce qui est quasi immédiat, que de changer un catalogue de prix, ce qui ne se fait pas tous les jours.

Par ailleurs, et il s'agit d'une deuxième raison de désajustements, une fois ces profits réalisés, et à supposer même qu'ils l'aient été conformément aux prévisions initiales, rien ne permet non plus de penser qu'ils seront dépensés, de façon autonome par chaque capitaliste, d'une façon qui réalise exactement le bouclage du circuit et la reproduction du système, que ce soit pour l'achat de biens de consommation ou pour l'investissement en capital fixe. Ceci vient du fait que l'investissement est un pari sur l'avenir, que l'avenir est incertain, et que cette incertitude n'est pas probabilisable. On ne peut pas ne pas faire ici référence à KEYNES. Dans le chapitre XII consacré à « *L'état de la prévision à long terme* », de la Théorie Générale¹⁶, il développe l'idée que l'investissement, en tant qu'il résulte des décisions individuelles des entrepreneurs, est influencé par les « esprits animaux » de ces derniers.

De plus, et c'est là une troisième raison de désajustements, alors que la théorie économique dominante considère le capital comme un facteur de production devant assurer un taux de profit identique à tous ses possesseurs, force est de constater que la reproduction du système suppose au contraire une différenciation de ces taux de profit incompatible avec cette représentation de la réalité. Or cette différenciation des taux de profit est un facteur de rivalité accrue entre capitalistes, en poussant logiquement ceux qui réalisent des taux de profit jugés inférieurs à ceux de leurs concurrents à tout faire pour accroître la plus-value prélevée sur leurs propres travailleurs. Comme on le verra infra, ceci crée une pression constante à la hausse des taux de profit, qui passe avant tout par la hausse du taux de plus-value, paramètre le plus immédiatement accessible à travers une action sur le niveau des salaires. C'est cette même pression qui est à l'origine soit d'investissements de productivité dans le pays où se situent les entreprises capitalistes, soit d'investissements à l'étranger, sous forme de délocalisations.

Pour surmonter ces causes de désajustement, le capitalisme a un besoin absolu de coordination entre les agents, sous forme d'une régulation collective qu'il est logique de faire exercer par l'Etat, en tant que représentant de la collectivité et de l'intérêt général. Et c'est bien une

régulation importante qui a prévalu au sortir de la deuxième guerre mondiale et pendant une bonne trentaine d'années au sein de la plupart des pays capitalistes développés.

Mais à partir du début des années 1980 s'est développée en sens inverse une idéologie néo-libérale fondée sur la remise en cause dans tous les domaines du rôle de l'Etat. Ceci au nom d'un individualisme forcené prônant les bienfaits de la liberté individuelle dans tous les domaines, et a contrario la nocivité de l'Etat et de la régulation. On est ainsi passé comme on le verra dans la quatrième partie à ce qu'on pourrait appeler un mode de régulation néo-libérale du capitalisme, si cette expression n'était pas un magnifique oxymore, puisque l'objectif des néo-libéraux était au contraire la dérégulation la plus étendue de l'économie. La crise qui en a très vite résulté, et qui a commencé elle aussi au début des années 1980, signe l'échec de cette idéologie et des politiques économiques qui en ont découlé à assurer un fonctionnement harmonieux du mode de production capitaliste, au plan national aussi bien qu'au niveau international.

5. La loi de la baisse tendancielle du taux de profit

L'examen de la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit a constitué le point de départ de cette réflexion. De ce point de vue, le modèle qui a été développé jusqu'ici a enfin permis de comprendre en quoi cette loi est valide dans la généralité des cas, à rebours de ce que l'on peut intuitivement imaginer. Il semble en effet logique de prime abord que l'accroissement de la composition organique du capital ne puisse provenir que d'une hausse de la plus-value, qui elle-même va a priori en sens inverse d'une baisse du taux de profit. Et c'est bien ce que l'on constate dans un modèle simplifié, sans consommation des capitalistes, où la hausse de la composition organique du capital entraîne bien une hausse du taux de profit. En revanche c'est la consommation de capitalistes, par la baisse qu'elle provoque de la valeur de la force de travail, qui est à l'origine de la baisse du taux de profit. En utilisant pour le taux de profit la formulation de Marx, on a vu que la baisse du taux de profit était liée au surplus à la présence du capital variable au dénominateur de l'expression qui donne le taux de profit.

Mais on a également exploré ce que donnait le fonctionnement du modèle en adoptant la définition courante du taux de profit, et donc supprimant le capital variable du dénominateur de l'expression le définissant. Et l'on a pu constater que la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit restait bel et bien valide : au rebours de ce à quoi l'on aurait pu s'attendre intuitivement, la hausse du taux de plus-value s'accompagne toujours d'une baisse du taux de profit !

La formulation rigoureuse du taux de profit, une fois qu'est abandonné le postulat de transmission de la valeur du capital fixe, ne permet donc de confirmer l'intuition de départ qui vient d'être évoquée qu'en l'absence de consommation des capitalistes. Mais ce cas est peu réaliste. Lorsque l'on introduit la consommation des capitalistes, la nouvelle formulation du taux de profit qui en découle permet de préciser les conditions de validité de la loi marxiste. On montre alors que l'intuition d'une loi contraire de hausse tendancielle du taux de profit n'est vérifiée que pour des niveaux faibles de cette consommation, mais que la loi reste valide au-delà d'un seuil parfaitement déterminé. De plus ce seuil semble être suffisamment bas pour impliquer que la loi marxiste est valide dans le cas le plus général, où l'on se situe au-delà de ce seuil. Au passage on constate qu'il y a lieu de s'intéresser aux différents taux de profit, plutôt qu'au taux de

profit moyen, puisque des régimes différents pour chacune deux sections de la production gouvernent sa fixation. Rien n'interdit en tout cas qu'il y ait simultanément hausse du taux de profit dans certains secteurs du système productif, et baisse du taux de profit dans d'autres.

Mais il faut prendre garde que tous ces résultats théoriques ont reposé sur l'examen d'un système économique en situation de reproduction simple, qui ne correspond pas à la réalité du fonctionnement des économies capitalistes développées. En situation de reproduction élargie, les quelques coups de projecteurs lancés pour analyser le phénomène au moyen d'exemples numériques ont montré que la situation devenait beaucoup plus complexe, au point que l'on a renoncé à ce stade à la modéliser. Il en est résulté que l'évolution du taux de profit devenait, sinon erratique, du moins cyclique, avec des alternances de hausse et de baisse difficiles à anticiper. Bref le taux de profit est soumis à l'influence de multiples variables ou paramètres qui en font une variable éminemment volatile.

Tout ceci doit conduire paradoxalement, alors qu'il s'est agi du point de départ de l'analyse, à relativiser énormément le rôle effectif que peut jouer le taux de profit et son évolution dans le fonctionnement et l'évolution de l'économie capitaliste. Au demeurant, d'autres arguments en faveur de ce rôle somme toute réduit du taux de profit ont de toute façon été développés chemin faisant, qu'il s'agisse de la difficulté de sa mesure, à rapprocher de la difficulté de la mesure du stock de capital fixe, ou de l'importance plus grande que paraît revêtir le taux de plus-value et son évolution.

Toutes les considérations exposées dans ce chapitre ne peuvent en tout cas que conforter l'idée, déjà développée à la fin du chapitre 5 (pages 60 et suivantes) que le capitalisme se caractérise par une instabilité structurelle, distincte de l'instabilité financière bien mise en évidence par KEYNES, MINSKY, KEEN et les théoriciens qui se réclament de ce courant de pensée. Cette instabilité structurelle doit par conséquent être considérée comme un élément fondamental du système, sous-jacent à son instabilité financière, et qu'elle ne fait que renforcer.

Chapitre 12

Retour sur les bases conceptuelles de l'analyse

Après un bref rappel épistémologique, ces bases conceptuelles sont développées ci-après en ce qui concerne les valeurs, les prix et la transformation des valeurs en prix. Ceci conduira dans le chapitre suivant à examiner rapidement le statut du système de prix de production de Sraffa, considéré par beaucoup d'économistes comme fournissant la clé d'une transformation « correcte » des valeurs en prix. On montrera qu'il n'en est rien, avant de décrire rapidement ce que pourrait être un système cohérent assurant cette transformation.

1. Un peu d'épistémologie

Commençons tout d'abord par rappeler que les concepts d'une théorie, et par conséquent toute théorie scientifique, de même que les modèles qui peuvent éventuellement en fournir une représentation stylisée, sauf à n'avoir aucun rapport avec le monde réel, doivent s'ancrer dans la réalité en se fondant sur des données empiriques, issues de l'observation, qui en constituent en quelque sorte le soubassement. Cette étape précède logiquement celle de la définition des concepts et des mécanismes qui les relient entre eux, et qui doivent évidemment avoir une cohérence logique. C'est ce qui permet ensuite à la théorie d'être réfutable (« falsifiable » en anglais), au sens de Karl POPPER, ce qui suppose la confrontation entre les prédictions de la théorie et les données expérimentales ou statistiques, en vue, soit de la corroborer, soit de la réfuter.

De ce point de vue la donnée empirique première de toute l'analyse conduite dans cet ouvrage, donnée issue de l'observation, est tout simplement que les prix des marchandises dans le monde réel sont des prix monétaires. La deuxième donnée empirique est que la monnaie telle que nous la connaissons empiriquement, et telle qu'elle est utilisée dans les échanges, n'est pas une marchandise. Il en découle que les échanges, tels qu'ils prennent place dans le monde réel, sont des échanges entre marchandise et monnaie et réciproquement, et non pas des échanges entre marchandise et marchandise. Enfin, puisque les prix sont des prix monétaires, définis comme une quantité de monnaie, alors la monnaie permet la mesure des prix. Il en résulte que l'échange est une relation d'équivalence, non pas entre une marchandise et une quantité de monnaie, mais entre le prix monétaire d'une marchandise et la quantité de monnaie correspondante.

Les énoncés qui viennent d'être exprimés sont évidemment antinomiques avec ceux de la théorie néo-classique, pour laquelle les échanges se définissent comme des échanges de troc, la monnaie elle-même, lorsqu'elle est introduite dans l'analyse, ayant le statut de marchandise, en l'occurrence une marchandise particulière prise comme étalon.

Une troisième donnée empirique est que le produit global, une fois écoulé, c'est-à-dire une fois les échanges effectués, se répartit entre les parties prenantes au processus de production que sont les salariés détenteurs de leur force de travail et les capitalistes détenteurs du capital fixe. La répartition est donc la répartition du produit global entre ces deux groupes sociaux, auxquels les

classiques rajouteraient les rentiers, mais nous n'en avons pas parlé jusqu'ici, et cette question sera abordée ultérieurement.

Or une quatrième donnée empirique concernant les prix, et qui semble bien être admise par l'ensemble des théories économiques, est que les prix sont également la somme de leurs constituants, et que dès lors que les marchandises sont produites, parmi ces constituants figurent les salaires et les profits. Il en résulte ipso facto que lorsque la répartition entre salaires et profits varie et se modifie, les prix des marchandises varient également. De plus, et sauf à ce que les salaires et les profits représentent la même proportion du prix de toutes les marchandises, ces prix ne varient pas de façon homothétique, et par conséquent le prix du produit global varie de façon aléatoire en fonction de la variation de la répartition et de la structure du produit. On ne peut donc définir de façon univoque la répartition du produit en termes de part du produit global, dès lors que ce prix est lui-même dépendant de la répartition.

C'est cette constatation, et le besoin de pouvoir penser et analyser de façon non circulaire la répartition, et par conséquent ses variations, qui explique la recherche dès RICARDO et jusqu'à SRAFFA, d'une mesure du produit qui soit invariable par rapport à la répartition, et qui ne peut donc être une mesure par les prix. Ceci reste vrai même s'il s'agit de prix monétaires. Ricardo n'a pas trouvé cet étalon, mais SRAFFA pense l'avoir trouvé, en restant cependant au niveau du système des prix, par la construction d'une marchandise-étalon. Il est important de garder cette considération à l'esprit pour mieux comprendre les développements qui suivent, et qui portent sur la valeur travail chez Marx, le lien entre le système des valeurs et le système des prix, et la transformation des valeurs en prix monétaires.

2. La valeur travail et les erreurs de Marx

Marx a commis dans l'exposé de sa théorie de la valeur travail un certain nombre d'erreurs, qui sont brièvement rappelées ci-après.

2.1. Une première erreur : la transmission de la valeur du capital fixe

Parmi les erreurs conceptuelles commises par MARX dans sa théorie de la valeur-travail, l'une des principales concerne l'hypothèse que le capital fixe transfère sa valeur au produit. Comme ce point a été longuement développé dans les chapitres 2 et 3, où l'on a démontré les incohérences logiques auxquelles aboutit cette conception, il paraît inutile d'y revenir, sauf pour rappeler la conclusion à laquelle on est parvenu, et qui est que le capital fixe n'est rien d'autre qu'un catalyseur, certes absolument indispensable au processus de production, et qui y joue un rôle fondamental, puisque la production ne pourrait avoir lieu sans lui, mais qui en lui-même ne produit rien.

2.2. Une deuxième erreur : la valeur comme relation d'équivalence de l'échange

En revanche la deuxième erreur concerne la notion même de valeur. Marx part de l'échange comme relation d'équivalence, mais comme il pense l'échange comme relation d'équivalence directement entre marchandises, après avoir identifié comme seul point commun permettant de justifier cette équivalence que les marchandises sont le produit du travail, et du travail abstrait, il

en déduit dans le livre I du Capital que l'échange est une relation d'équivalence entre valeurs, dont la substance est le travail. C'est parce qu'il ne pense pas d'emblée l'échange comme échange monétaire, donc comme échange, non pas entre deux marchandises, mais comme échange entre une marchandise et de la monnaie, celle-ci n'ayant rien à voir avec une quelconque marchandise, ce qui nous amène à sa troisième erreur..

2.3. Une troisième erreur : la monnaie comme marchandise

Ceci est à son tour lié au fait que lorsque MARX introduit la monnaie, celle-ci est d'emblée pensée elle-même comme marchandise, ce qui fait que même l'échange monétaire est pensé comme échange de deux marchandises, en l'occurrence comme échange entre une marchandise quelconque et la marchandise monnaie. Dès lors il est impossible à Marx d'établir une distinction conceptuelle claire entre la relation d'équivalence au niveau des valeurs et celle au niveau des prix : pour MARX cette seconde relation d'équivalence ne diffère de la précédente que par certaines caractéristiques spécifiques de la marchandise-monnaie.

2.4. Une quatrième erreur : la dimension commune des valeurs et des prix

Du fait de ces erreurs, les valeurs et les prix appartiennent chez lui au même espace de mesure, ce qui fait que les prix, même s'ils sont des valeurs transformées, restent directement comparables aux valeurs. Ce qui fait différer les prix des valeurs chez MARX, c'est seulement la nécessité d'égaliser les taux de profit entre les différentes marchandises dont les conditions de production diffèrent. Mais valeurs et prix restent des prix relatifs à la valeur ou au prix d'une marchandise posée comme étalon, avec pour dimension commune de correspondre à une quantité de travail abstrait au sens de MARX, et l'on reviendra sur ce point. C'est ce qui explique aussi que chez MARX les prix soient des prix de production, et non pas des prix monétaires.

Ce qu'a montré le modèle développé jusqu'ici, c'est précisément et à l'inverse de MARX, que la valeur, comme relation d'équivalence entre marchandises, ne peut pas être une relation d'équivalence dans l'échange, puisque précisément les marchandises ne s'échangent pas à leur valeur, et que l'échange ne s'effectue pas entre marchandises, mais entre marchandises et monnaie. La valeur ne peut donc être qu'une relation d'équivalence au niveau de la production, dès lors que cette production est le fait de travail salarié. C'est ce point qui va maintenant être plus longuement développé.

3. Valeurs et prix monétaires

3.1. La circularité de la théorie néo-classique

Ainsi que l'on vient de l'indiquer à la section précédente, la théorie néo-classique conçoit l'échange comme échange de troc entre des quantités de biens différents caractérisés par leur utilité subjective, biens dont sont dotés les agents économiques avant même que l'échange n'ait lieu. L'échange est conçu comme une relation d'équivalence, et la détermination des prix, considérés comme des rapports d'échange, est posée en termes de réalisation sur un marché, puisqu'il s'agit de déterminer les quantités écoulées des différents biens à l'équilibre, défini par l'égalité des quantités offertes et demandées. La théorie est cependant circulaire, ce qui

l'invalidé, car l'existence d'un numéraire, sous forme d'une des marchandises choisie comme étalon, doit être postulée avant l'échange, pour qu'un commissaire-priseur puisse annoncer un premier système de prix, à partir duquel va s'effectuer le tâtonnement censé mener à l'équilibre et à l'échange effectif. Il faut donc que ce premier système de prix existe, avant même que les prix aient été déterminés...

3.2. Le primat de la production et la nécessité de la monnaie

Au point de départ de l'analyse conduite dans cet ouvrage se trouve au contraire l'idée, somme toute assez facile à valider empiriquement, que la production préexiste logiquement à l'échange, puisque l'on ne peut échanger que ce qui a d'abord été produit, et que la réalisation du produit s'effectue dans l'échange des marchandises contre la monnaie, ce qui constitue la forme générale des échanges dans le mode de production capitaliste, et ce qui n'est en aucun cas réductible à un échange de troc. En d'autres termes, suivant la formule bien connue : la monnaie s'échange contre les marchandises et les marchandises s'échangent contre la monnaie, mais les marchandises ne s'échangent pas contre les marchandises. C'est bien ce que l'on peut constater dans la réalité concrète, et qui comme on l'a vu constitue donc également le socle empirique de cette analyse.

Ceci implique que lorsque les marchandises se présentent sur le marché pour y être échangées, elles ont déjà acquis un prix monétaire. Il en découle que les biens doivent déjà être pensés comme homogènes avant même l'échange contre monnaie, car c'est ce qui permet de penser l'échange prix d'une marchandise contre monnaie comme relation d'équivalence entre son prix et une quantité de monnaie. Mais il est logiquement impossible de formuler ce concept d'homogénéité, indispensable au passage pour donner un sens à la notion de produit global, qui ne peut pas être conçu comme une collection d'objets hétérogènes, et donc impossible à sommer, sans définir une mesure commune aux différents biens, c'est-à-dire sans leur faire correspondre un champ homogène. Le champ en question est ce que l'on conviendra d'appeler, en suivant Marx, le champ de la marchandise.

3.3. Marchandises et travail abstrait

A un premier niveau, MARX pose en effet correctement le problème de l'équivalence des marchandises, en leur attribuant une dimension commune, celle de la valeur, qui les constitue comme éléments d'un espace homogène, celui des valeurs. Pour MARX, au moins dans un premier temps, cette équivalence ne renvoie pas à l'échange lui-même, ce qui reviendrait à la postuler, mais aux conditions de production des marchandises, production qui préexiste logiquement à l'échange, et par conséquent au mode social d'organisation de la production instituant le rapport social qu'est le travail abstrait.

Ce que nous dit MARX, c'est que le travail abstrait est la forme concrète d'existence du travail dans le mode de production capitaliste, où le travail apparaît sous la modalité de travail salarié. Comme le montre Marx c'est le rapport salarial qui institue le travail comme travail abstrait, en brisant la relation d'appropriation entre le producteur et son travail. L'échange du travail contre monnaie ne fait que ratifier, en réduisant la force de travail à une marchandise, la perte des caractéristiques concrètes du travail, qui s'effectue au sein même du processus de production, par

la séparation du travailleur et de son propre travail, vendu et approprié par le capital, de même que les produits de ce travail.

Mais en en restant à cette définition que l'on pourrait appeler « sociologique » du travail abstrait, MARX ne va malheureusement pas jusqu'au bout d'une construction correcte de la valeur, comme relation d'équivalence, et ceci à un double niveau. En premier lieu, comme on l'a déjà indiqué ci-dessus, il veut aussi faire de la valeur un rapport d'échange, c'est-à-dire une relation d'équivalence au niveau de l'échange des marchandises, alors que les marchandises ne s'échangent pas entre elles, mais contre de la monnaie, et que l'équivalence dans l'échange s'effectue en termes de prix monétaire, et entre les marchandises affectées d'un prix monétaire et la quantité de monnaie correspondante. Or MARX n'a pas de théorie cohérente de la monnaie. La monnaie reste chez lui une marchandise, ce qui le conduit à penser l'échange marchandise – monnaie comme un échange marchandise contre marchandise. En second lieu, et ceci explique cela, MARX n'a pas de théorie rigoureuse et donc scientifique de la mesure, au sens qu'une telle théorie peut avoir en mathématiques ou en physique.

3.4. La valeur comme dimension des marchandises

La valeur, en tant que grandeur faisant l'objet d'analyses qui se veulent scientifiques, ne saurait en aucun cas être considérée comme une sorte de substance, même abstraite, qui serait naturellement présente dans les marchandises, sous-forme de travail prétendument incorporé dans celles-ci. Elle doit bien plutôt être considérée comme une dimension des marchandises, au sens que ce terme revêt en analyse dimensionnelle. On peut noter au passage que les marchandises en tant qu'objets peuvent avoir d'autres dimensions mesurables que leur valeur, et par exemple leur masse, leur volume, etc.

Mais ce type d'analyse était étranger à Marx. Ceci peut difficilement lui être reproché, car bien que les principes de base de l'analyse dimensionnelle aient été exposés par Joseph FOURIER dès 1822, et que MAXWELL ait publié un article sur la question en 1863, l'analyse dimensionnelle n'a pris toute son importance que depuis les années 1930. Or elle ne concerne pas que la physique, mais toute analyse qui se veut scientifique et qui utilise comme variables des grandeurs qui sont utilisées dans des équations. Ces équations doivent être dimensionnellement correctes par rapport aux variables qu'elles comportent. Les équations scientifiques sont en effet des relations entre différentes grandeurs ou encore entre les mesures de ces grandeurs ; si le système d'unités utilisé est cohérent, les équations sont homogènes, c'est-à-dire indépendantes du système d'unités.

Ceci implique que lorsque les économistes traitent de grandeurs qui sont les valeurs et les prix, et plus encore de transformation de valeurs en prix, il conviendrait qu'ils soient très clairs sur la dimension des grandeurs en question, ce qui est un préalable absolu à toute possibilité de les comparer, ou de transformer l'une en l'autre. Malheureusement, alors que nul n'est censé aujourd'hui l'ignorer, l'immense majorité des économistes se soucie habituellement très peu de cet aspect des choses, bien qu'il soit essentiel, au niveau le plus basique de la définition des concepts.

Dans le cadre de notre analyse on pose que **la valeur est donc la dimension des marchandises qui résulte de leur production par du travail abstrait**, et que c'est cette dimension qui constitue les marchandises comme élément de l'espace des valeurs.

Mais contrairement à la présentation « classique » (et Marx reste de ce point de vue un classique), et en toute rigueur, ceci signifie que le travail, même abstrait, ne peut pas pour autant être « incorporé » dans les marchandises (d'où il pourrait dès lors être extrait ?). En effet, et ceci n'a peut-être pas été clairement perçu par Marx, bien que cela renforce la conception du travail comme travail abstrait, le travail n'est pas une chose, qui aurait comme telle une existence matérielle.

Le travail n'est en effet qu'une activité, ou une suite d'activités successives, ce qui n'est pas du tout la même chose. En fait le travail ne peut logiquement être conçu autrement que comme une interaction. Et c'est précisément parce qu'il est une interaction qui s'effectue à l'occasion de leur production, que les marchandises, ayant la caractéristique commune d'avoir été produites dans le cadre de cette interaction qui met en jeu du travail abstrait, acquièrent une dimension commune, qui est leur valeur. C'est ce qui permet de représenter conceptuellement cette dimension comme une quantité de travail abstrait. L'expression « travail incorporé » est de ce point de vue absolument fautive, et devrait être évitée, pour rendre compte du travail abstrait utilisé dans la production des marchandises.

On doit ainsi reconnaître que le travail n'est pas une substance (qu'on pourrait dès lors toucher du doigt !), mais une activité faite d'une succession d'actions, et de fait une interaction, au sens que ce terme a en physique. Il s'agit d'une interaction avec les autres travailleurs et les autres éléments du processus de production, le capital fixe et le capital circulant, interaction constituée d'une suite d'actions qui sont une condition nécessaire et indispensable au déroulement de ce processus. Celui-ci est donc un processus de transformation, provoqué par cette interaction. Il en résulte aussi qu'après avoir été effectué dans le processus de production, après donc que cette interaction ait produit ses effets, le travail en tant que tel n'a aucune raison de se survivre, et qu'à la différence du capital circulant, physiquement incorporé aux marchandises, il ne se retrouve pas dans le produit, dont il serait l'un des ingrédients.

3.5. Les valeurs comme résultat d'une opération de mesure

Pour que l'espace des valeurs existe, encore faut-il qu'il soit mesurable, c'est-à-dire qu'il soit construit à partir de la mise en place d'une opération de mesure, au sens mathématique du terme, sachant que pour la théorie mathématique de la mesure une mesure est un procédé qui associe à tout ensemble A (dans une certaine classe) un nombre positif $\mu(A)$, appelé mesure de A , et donc à valeurs dans $[0, +\infty]$, et qui vérifie certaines propriétés (monotonie, additivité, ...).

De façon plus concrète, la mesure d'une grandeur est l'estimation ou la détermination d'une dimension spécifique (longueur, capacité, etc.), habituellement en relation avec un étalon ou une unité de mesure. Le résultat de la mesure s'exprime en termes de multiple de l'étalon (un nombre réel multipliant l'unité). Le processus de mesure d'une grandeur implique l'estimation ou la détermination du rapport d'une quantité de la grandeur considérée à celle d'une unité de même type (i.e. longueur, temps, masse, etc.). La mesure d'une grandeur est le résultat d'un tel processus, exprimé comme le produit d'un nombre réel et d'une unité, dans lequel le nombre réel

est le rapport estimé. L'acte de mesurer une grandeur implique donc de comparer une caractéristique de cette grandeur avec une unité-étalon en utilisant un instrument de mesure dédié dans des conditions contrôlées.

Dans le cas qui nous occupe la mesure des valeurs est la détermination de cette dimension spécifique, et elle ne peut par conséquent se faire qu'en relation avec un instrument de mesure. Cet instrument pourrait être l'unité de mesure elle-même et par conséquent l'étalon. Il s'avère cependant que si les valeurs sont une représentation du travail abstrait, alors l'étalon correspondant a forcément la dimension d'un temps, d'une durée de travail abstrait, qui peut être une durée quelconque, par exemple l'heure, la semaine, le mois ou l'année de travail. Mais comme les travaux concrets sont par nature hétérogènes, il se trouve qu'en l'espèce la mesure n'est pas possible directement, par division d'un temps de travail (concret) quelconque par un temps de travail (abstrait) étalon, mais suppose la médiation d'un instrument de mesure.

3.6. Le salaire monétaire comme instrument de mesure

Un tel instrument de mesure existe bel et bien, et il n'est autre que le salaire monétaire. Ce salaire ne peut en effet être défini comme une pure quantité de monnaie mais comme une quantité de monnaie divisée par un temps de travail donné. Il a donc une double dimension. C'est justement la raison pour laquelle l'échange du travail contre le salaire monétaire permet de passer des différents types de travaux concrets au travail abstrait. Il permet en effet de faire abstraction des caractéristiques propres à chacune des différentes sortes de travaux, ou à chaque travailleur particulier, et d'homogénéiser, en les réduisant à une mesure commune, le travail complexe (qualifié) et le travail simple, et tous les types de travaux spécifiques à la production de telle ou telle marchandise.

Au niveau global il est à la fois logiquement possible et pratiquement facile de définir le salaire monétaire en tant qu'instrument de mesure, mais non en tant qu'étalon ou unité de mesure, ce qui n'est pas du tout la même chose. En d'autres termes le fait que le salaire monétaire ait une double dimension, à la fois celle d'un scalaire et celle d'un temps, lui interdit d'être l'unité de mesure aussi bien des valeurs (dont l'unité de mesure est un temps) que des prix, dont l'unité de mesure est un scalaire. Mais c'est cette double dimension qui lui permet d'assurer le passage des valeurs aux prix. On peut faire une analogie éclairante à cet égard, avec la grandeur que constitue la vitesse, qui a la double dimension d'une longueur et d'un temps : lorsque la vitesse est connue, la donnée du temps permet de déterminer la distance (longueur) parcourue et réciproquement la donnée de la distance (longueur) permet de déterminer le temps mis à la parcourir.

Pour un système économique donné, cet instrument de mesure qu'est le salaire monétaire peut être construit aisément, comme la division du total des salaires monétaires versés par le total des temps de travail effectués dans ce système, ce qui donne le salaire monétaire moyen, en tant que nombre d'unités monétaires par unité de temps spécifiée, qui devient par ce fait même une unité de temps de travail abstrait, ne correspondant plus à aucun type de travail particulier. Pour chaque marchandise, c'est la division du montant des salaires versés à l'occasion de sa production par le salaire moyen par unité de temps de travail (abstrait) qui permet d'obtenir la quantité de travail vivant (abstrait) dépensée dans sa production, sachant que celle-ci requiert aussi l'utilisation de capital fixe et de capital circulant.

On retrouve bien par ce biais de la mesure le rôle fondamental que joue la forme du travail comme travail salarié, puisque c'est cette forme qui autorise la construction de l'opération de mesure, par l'utilisation du salaire monétaire comme instrument - et non répétons-le comme unité - de mesure, puisque ce salaire monétaire met en relation à la fois la monnaie et le travail, en ayant la double dimension d'un scalaire (un nombre d'unités monétaires) divisé par une unité de temps. Pour fondés que soient certains des développements philosophiques, psychologiques ou sociologiques consacrés par MARX au travail salarié comme travail abstrait, ils ne fondent pas une théorie de la valeur comme relation d'équivalence, faute pour MARX d'avoir pu développer une théorie de la monnaie et du salaire comme salaire monétaire. En revanche, si l'on part de cette réalité, il est aisé de définir le travail abstrait comme temps de travail indifférencié, car échangé contre de la monnaie. Ainsi, poser que $w = 1$, comme on l'a fait jusqu'ici par commodité, peut être trompeur, si l'on oublie qu'en fait $w = 1$ unité de monnaie / 1 unité de temps, soit $w = 1 / 1 = 1$, mais avec une double dimension.

Il en découle bien que cette opération permet de construire une relation d'équivalence entre les marchandises fondée sur une opération de mesure, en mettant en correspondance, d'un côté l'espace des valeurs, dans lequel les marchandises ont la dimension d'un temps de travail abstrait, et de l'autre un espace sans dimension, qui correspond à l'ensemble $\mathbb{R}$, et qui est celui des unités monétaires. Il s'agit donc bien d'une opération de mesure. Réciproquement, puisqu'il y a mesure, et mesure il doit bien y avoir, puisque la monnaie est la mesure du prix des marchandises et du produit, l'espace des signes monétaires ne peut être qu'un espace sans dimension, c'est-à-dire un champ scalaire. On en déduit que les quantités monétaires ne peuvent être logiquement que de pur nombres, des scalaires, même si ces nombres sont généralement dotés d'appellations diverses (dollars, livres, etc.) correspondant aux espaces nationaux ou transnationaux dans lesquels la monnaie est émise.

4. La transformation des valeurs en prix monétaires

4.1. Valeurs et prix appartiennent à deux espaces différents

Dans ce cadre conceptuel, la transformation des valeurs en prix ne peut être conçue autrement que comme une transformation de valeurs en prix monétaires, et donc comme le passage d'un espace ayant la dimension du travail abstrait, avec comme unité de mesure un temps de travail abstrait quelconque, à un espace sans dimension, celui de la monnaie, dont l'unité de mesure est tout simplement le nombre 1. Ce passage s'effectue grâce à l'intervention de l'opérateur que constitue le salaire monétaire, qui est du même coup l'instrument de mesure obligé du système. En d'autres termes c'est le versement des salaires monétaires, en fixant simultanément la quantité de travail employé et le prix du travail, qui lance le processus de transformation des valeurs en prix monétaires.

Le fait que la transformation des valeurs en prix implique le passage d'une dimension à une autre, ou plus exactement d'une dimension temporelle à une absence de dimension, ne permet donc pas de comparaison directe entre les valeurs et les prix, contrairement à la pratique courante de la plupart des économistes qui traitent de la question, sauf à multiplier les valeurs, en tant que temps de travail, par le salaire monétaire, qui a la particularité d'être un scalaire par unité de temps. Mais alors, une fois cette opération réalisée (ce qui n'est pratiquement jamais précisé), on ne se

situé plus dans l'espace des valeurs, mais dans l'espace des quantités de salaire monétaire, en tant que quantités de monnaie, et il reste logiquement impossible de comparer les valeurs et les prix, qui appartiennent à deux espaces différents, et qui surtout n'ont pas la même dimension, ni a fortiori la même unité de mesure.

Malheureusement, même un économiste de l'envergure de Pasinetti écrit : « le scalaire $L(t)$ désigne la force de travail requise par le système économique en année t , mesurée, disons en hommes-années » (op. cit. p.3). Et plus loin (p.11): « Ici encore le scalaire $L_i^{(k)(t)}$ est la quantité de travail ». Ceci est absurde, car une quantité de travail ne peut se définir que par sa durée temporelle, elle a donc une dimension, celle du temps, et ne peut en conséquence tout simplement pas être conçue comme un scalaire, un nombre sans dimension. A l'inverse, ce qui permet de penser l'échange entre les marchandises et la monnaie comme une relation d'équivalence, c'est que le prix comme rapport d'échange entre les deux est un scalaire, sans dimension, de même que la monnaie. L'échange entre une marchandise et la monnaie établit ainsi une relation d'équivalence entre le prix de la marchandise et le nombre d'unités monétaires concernées, qui sont tous deux des scalaires sans dimension.

4.2. Une confusion à supprimer entre capital fixe et capital circulant

Une autre imprécision, symptomatique de la confusion qui règne lorsque ces questions sont abordées, est celle de la définition du capital circulant et du capital fixe. Pour continuer avec l'exemple de Pasinetti, toujours dans le même article (p. 3), celui-ci se contente d'indiquer à ce sujet que « la technologie requiert à la fois des capitaux circulants (qui sont utilisés au court d'une année) et du capital fixe (qui dure plus d'une année) ». La distinction entre le capital fixe et le capital circulant n'est donc pas perçue comme relevant d'une différence de nature, et donc d'une différence conceptuelle, mais de degré, le critère étant la période de production, ce qui sous-entend d'ailleurs que suivant la longueur de la période, des biens pourraient passer de l'une à l'autre catégorie sans aucune difficulté ! Quant à l'adoption de l'année comme période de référence, elle vient du fait que la production agricole a souvent (mais pas toujours) un cycle production annuel.

Redisons donc qu'il existe une différence fondamentale de nature entre les deux catégories de capitaux, différence qui n'a rien à voir avec la période d'utilisation ni avec la durée de vie des biens concernés. Le critère de distinction est la disparition ou non, dans le processus de production, des biens concernés sous leur forme initiale, disparition qui s'accompagne généralement, mais pas toujours, de leur transformation sous forme d'incorporation dans le produit fini (ou dans un autre produit intermédiaire plus élaboré) à l'occasion de ce processus. C'est le cas des matières premières, qui disparaissent sous une forme, mais pour réapparaître sous une autre, dans le cycle de production. Ce n'est pas le cas en revanche de biens comme l'énergie (l'électricité par exemple) qui disparaît en tant que telle au cours du processus, mais sans être pour autant « incorporée » (pas plus que le travail) dans les biens produits. Avec le fait que le capital circulant ne puisse en aucun cas être considéré comme un bien final, puisqu'il ne sort pas du processus de production de façon finale, c'est ce qui justifie le fait que la valeur du capital circulant se retrouve dans la valeur du produit final, à la différence de la valeur du capital fixe.

C'est donc ce critère de disparition-réapparition, mais sous une autre forme, qui définit le capital circulant proprement dit. En revanche le propre du capital fixe, outre le fait qu'il requiert

l'existence préalable de travail salarié pour que son interaction avec ce travail puisse le faire fonctionner, c'est qu'il reste immuable tout au long du processus de production, quelle que puisse être la durée de ce processus, et n'y disparaît pas en tant que tel. Une machine, même lorsqu'elle est mise au rebut, a toujours la même forme physique, quel que puisse être par ailleurs son degré d'usure, qui n'affecte en général que certaines de ses parties, et aucune de ses composantes ne réapparaît jamais, sous une forme quelconque, dans les biens produits.

Rien ne vient donc justifier l'idée que le capital fixe serait « consommé productivement » (comme une simple matière première), et qu'il devrait par conséquent être traité comme une consommation intermédiaire, transférant sa valeur au produit, alors qu'il est clairement un bien final, et qui fait comme tel partie intégrante du produit final.

Une fois encore, l'origine du problème est la confusion entre la théorie économique et la pratique comptable empirique suivant laquelle le capital fixe est amorti dans les comptes. Or ceci ne fait que refléter la règle sociale suivant laquelle tout propriétaire de capital fixe utilisé dans la production a un droit acquis à récupérer au fil du temps la valeur de ce capital fixe à travers la vente de ses produits. C'est cette règle purement empirique - et consubstantielle au fonctionnement normal des entreprises capitalistes, qui tient lieu d'une démonstration économique théorique (et pseudo-scientifique) de la soit disant transmission de valeur de ce capital fixe. Une telle démonstration n'a cependant jamais été produite, au-delà de pures et simples affirmations de principe non démontrées, alors que l'inverse a été fait, sous forme d'une démonstration par l'absurde, au début de cet ouvrage.

4.3. Valeurs, prix et étalon invariable

Parvenus à ce stade, on pourrait néanmoins se demander pourquoi il est nécessaire de s'intéresser aux valeurs, alors que la réalité tangible est celle des prix monétaires, qui pourraient être suffisants pour rendre compte des prix (par hypothèse), et de la répartition. La réponse à une telle question est simple, puisqu'elle a été apportée par toute l'analyse conduite jusqu'ici, en tant qu'elle a montré que tous les paramètres du modèle explicités en termes de prix sont définis à partir des valeurs ou de ratios ou n'interviennent que des valeurs. Au demeurant définir les prix monétaires à partir de prix monétaires conduirait à retomber dans un raisonnement circulaire, ce qui n'est pas le cas dès lors que les valeurs en tant que telles sont un élément indispensable de l'analyse.

Ceci peut d'ailleurs se constater pour l'expression du prix du produit global, dont on a vu supra (cf. le tableau de la page 57) qu'il se déduit des données en valeurs - mais en les multipliant préalablement par l'unité de salaire monétaire ($w = 1/1 = 1$), et qu'il est égal dans le modèle

$$\text{simplifié à } Y(\text{prix}) = L_I \frac{1}{1-a} + L_{II} (1+k) = L_I \left(\frac{2-a}{1-a} + \frac{1}{k} \right) \quad (180)$$

Au passage, on peut également montrer que lorsque la proportion de Marx est respectée, soit lorsque $(1-a)(1+k) = 1$, l'expression du prix du produit global peut se simplifier. En remplaçant k dans l'expression de Y par sa valeur en termes de a , soit $1+k = \frac{1}{1-a}$, ou encore

$k = \frac{1}{1-a} - 1 = \frac{a}{1-a}$ (soit aussi $a = \frac{k}{1+k}$) et en effectuant les calculs découlant de cette substitution, on obtient:

$$Y(\text{prix}) = [L_I + L_{II}](1+k) = [L_I + L_{II}]\left(\frac{1}{1-a}\right) = [L_I + L_{II}]\left(1 + \frac{a}{1-a}\right) \quad (181)$$

De plus, si l'on remplace k par sa valeur : $k = \frac{L_I}{L_{II}}$ ou a par sa valeur, qui s'en déduit, lorsque la proportion de Marx est respectée, soit $a = \frac{L_I}{L_I + L_{II}}$, on obtient :

$$Y(\text{prix}) = [L_I + L_{II}]\left(1 + \frac{L_I}{L_{II}}\right) = L_{II} + 2L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}} = (L_I + L_{II}) + L_I(1+k) \quad (182)$$

On vérifie bien que le prix du produit est égal à la somme du prix des biens de consommation, soit $L_I + L_{II}$, et du prix du capital fixe, soit $L_I(1+k)$, lui-même égal à $L_I + L_I \frac{L_I}{L_{II}} = L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}}$.

Ceci peut s'écrire encore : $Y(\text{prix}) = L_{II} + 2L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}}$.

Cette expression permet de comprendre pourquoi certains économistes qui ont traité de la transformation des valeurs en prix, considèrent que, lorsque le taux de profit est nul, les valeurs sont égales au prix. C'est par exemple le cas de Pasinetti¹⁷. Si ce devait être le cas, il en résulterait logiquement que la somme des valeurs est égale à la somme des prix. Mais cette conclusion est erronée, car elle n'est obtenue qu'au prix de plusieurs erreurs logiques qui se surajoutent:

- La première erreur revient à considérer que valeurs et prix ont la même dimension, mais elle peut toutefois être évitée en décidant que les valeurs sont multipliées par le salaire monétaire unitaire et remplacées par les quantités de monnaie correspondantes. Mais il n'en résulterait pas pour autant que les valeurs monétisées sont égales aux prix.
- La deuxième erreur consiste en effet à considérer que le capital fixe transmet sa valeur au produit, pour sa part censée être consommée dans le processus de production. Mais ceci devrait normalement impliquer que la valeur du produit n'est égale en situation de reproduction simple qu'à celle des biens de consommation, soit dans ce cas $L_I + L_{II}$, où L_I est la part de la valeur du capital fixe censée être transmise à celle des biens de consommation. Si le capital fixe est de ce fait traité comme une consommation intermédiaire, la valeur correspondante ne devrait dès lors pas être comptée une seconde fois en tant que valeur d'un bien final, ce qui n'est pas cohérent.
- C'est pourtant ce que font les économistes en question, pour qui la somme des valeurs n'est pas égale à $L_I + L_{II}$, comme c'est le cas dans le modèle développé dans cet ouvrage. La valeur du produit est en effet considérée comme la somme de la valeur des biens de consommation, soit dans ce cas $L_I + L_{II}$, à laquelle s'ajoute une seconde fois (à tort) la valeur du capital fixe, en tant que bien final ;

- Quant à la valeur de ce capital fixe, elle est censée être constituée de la valeur transférée aux biens de consommation lors de leur production, égale à L_I , à laquelle s'ajoute de même la valeur du capital fixe utilisé à la produire, soit $a L_I$, qui incorpore elle-même une fraction de capital fixe $a^2 L_I$, et ainsi de suite, ce qui donne au total :

$$L_I + L_I(a + a^2 + \dots + a^n) = L_I + L_I \left(\frac{1}{1-a} - 1 \right) = L_I + k L_I = L_I + \frac{L_I}{L_{II}} L_I = L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}} \quad (183)$$

$$\text{Ainsi la somme des valeurs est censée être } (L_I + L_{II}) + \left(L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}} \right) = L_{II} + 2L_I + \frac{L_I^2}{L_{II}} \quad (184)$$

Ce raisonnement permet donc effectivement de retrouver en termes de valeurs l'expression du produit global en termes de prix dont rendent compte les équations (180) à (182), mais en comptant plusieurs fois la valeur du capital fixe : une première fois comme consommation intermédiaire, incorporée dans les seuls biens finaux que sont dans ce cas les biens de consommation, puis une seconde fois comme bien final, mais aussi comme consommation intermédiaire incorporée dans ce bien final, et ainsi de suite, ce qui est illogique : le même bien ne peut être réalisé une première fois comme un bien intermédiaire, dont la valeur est incorporée dans celle d'un bien final, et une seconde fois comme un bien final.

L'expression donnant le prix du produit global est certes plus complexe lorsque l'on introduit la consommation des capitalistes, mais on constate là encore que ce prix est défini uniquement à partir des valeurs, puisque pour une valeur du produit global inchangée et toujours égale à $L_I + L_{II}$, et après multiplication par $w = 1$, on a en termes de prix :

$$Y(\text{prix}) = \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)} + L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c} \quad (185)$$

Pour une même valeur du produit $L_I + L_{II}$, on constate bien que les prix dépendent, non seulement de paramètres qu'on peut considérer comme « structurels », tels que a et k , mais aussi des paramètres c et c^* , qui rendent compte de la consommation des capitalistes des deux sections, et renvoient donc à un état de la répartition. Les valeurs n'expriment par conséquent la répartition du produit que dans son état le plus « basique », au niveau des structures du système productif, à travers la répartition des travailleurs (paramètre k) et du capital fixe (paramètre a) entre chacune des deux sections, alors que les prix expriment de plus un état de la répartition à travers le partage des biens de consommation entre travailleurs et capitalistes, d'une part (le paramètre c), et entre les capitalistes eux-mêmes, d'autre part (le paramètre c^*). Indépendamment de leur différence de dimension, il n'y a donc aucune raison à ce titre, pour que les valeurs soient jamais égales aux prix.

Ainsi qu'on l'avait déjà indiqué page 39, mais dans le cadre du modèle simplifié, il résulte également de cette démonstration que le prix du produit ne peut fournir une mesure invariable de ce même produit, puisque pour un produit global réel identique dans sa composition en termes de marchandises, et donc invariable en valeur, on peut avoir une multiplicité de prix, fonctions de l'état de la répartition entre les travailleurs et les capitalistes, d'une part, et entre les capitalistes eux-mêmes, d'autre part.

Il en va de même pour l'expression monétaire du produit qu'on pourrait imaginer obtenir en se contentant de multiplier les valeurs par le salaire monétaire : le produit global serait alors mesuré par la masse salariale totale, en unités monétaires. Mais celle-ci ne peut constituer un étalon invariable pour une autre raison, qui est tout simplement que ceci reviendrait à adopter le salaire monétaire comme unité de mesure du produit, et donc comme étalon, ce qui n'est pas logiquement possible parce que le salaire monétaire varie en permanence, alors qu'un étalon doit par définition et par construction être une donnée invariable et intangible.

La mesure du produit ne saurait donc pour cette raison, absolument fondamentale, se faire qu'en termes de valeurs. Au produit en valeur correspond certes un produit en termes monétaires, qui n'est autre que la valeur du produit en unités de temps de travail abstrait multipliée par le salaire monétaire, sous forme de quantité de monnaie par unité de temps. Mais ceci implique que pour un même produit en valeur le produit ainsi monétisé n'est pas invariable, puisqu'il dépend par définition du niveau du salaire.

Le seul étalon invariable de la valeur des marchandises ou du produit est donc bien la valeur définie en termes de temps de travail abstrait, qui a par conséquent la dimension d'un temps, et dont l'unité de mesure est une durée. Le chapitre qui suit permettra en effet de constater que la construction par Piero SRAFFA d'un étalon invariable des prix de production débouche sur un échec.

Chapitre 13

Le statut de la théorie néo-cambridgienne des prix de production

Rappelons que cette théorie, exposée par Sraffa en 1960 dans son livre déjà cité, a été considérée par nombre de ceux qui s'en sont inspirés comme résolvant définitivement le problème de la transformation des valeurs en prix. C'est à ce titre qu'il a paru important et nécessaire de l'aborder dans cet ouvrage.

Ceci d'autant plus que l'on va montrer qu'il n'en est rien, parce que le problème de la transformation n'est pas résolu, et ceci pour de nombreuses raisons que l'on va examiner dans ce chapitre. Dans un premier temps, intéressons-nous au fait que la théorie des prix de production veut démontrer que la relation entre la répartition et les prix est indépendante de la structure de la production et du changement des techniques de production, et conçoit la répartition comme la répartition d'un surplus entre travailleurs et capitalistes, d'une part, et entre les capitalistes, d'autre part, de façon telle qu'ils obtiennent tous un taux uniforme de profit dans chacune des branches du système de production.

1. Salaire et taux de profit dans le système de Sraffa

Rappelons pour commencer que formellement ce système n'est pas un système de prix de production en tant que tel, au sens où il fournirait les prix d'achat des biens nécessaires à la production, car si c'était le cas, les inputs de la période sous revue devraient être évalués avec le système de prix de la période précédente. Or, s'il y a eu le moindre changement dans les conditions de production entre la période précédente et la période en cours, ces prix relèvent d'un système-étalon et d'une marchandise-étalon différents, et ne sont donc pas comparables avec les prix de la période en cours. Il en résulte que les prix des intrants sont évalués au prix des produits de la même période, et sont donc ipso facto des prix de remplacement, ou si l'on préfère des prix de reproduction¹⁸.

Dans ce système, une fois posées les équations fournissant les coefficients techniques de production et une fois l'un des prix choisi comme unité, en prenant en compte les deux variables de la répartition, le taux de salaire et le taux de profit, il reste une inconnue, qui doit être fixée en dehors du système de production, en tant que variable indépendante. Comme l'a bien montré SAVRAN¹⁹ trois solutions sont dès lors possibles pour fixer cette variable indépendante : fixer le salaire en tant que « panier » de biens de consommation (ce que d'ailleurs Sraffa lui-même ne fait pas), fixer le salaire comme un prix exprimé dans la marchandise-étalon, ou fixer le taux de profit.

Sachant qu'en tout état de cause les salaires et les profits font partie du surplus, lui-même exprimé en termes de marchandise-étalon, il en résulte par construction que dans le premier cas ce panier de biens-salaires fait nécessairement partie de la marchandise-étalon et que les marchandises qui composent le panier doivent donc se trouver également à gauche des équations définissant les prix, parmi les biens intermédiaires du système de production, car sinon la construction de l'étalon ne serait pas possible. Mais si les « biens-salaires » sont ainsi traités

comme des biens intermédiaires, alors toute variation du salaire est une variation du panier de biens salaires, qui aboutit à modifier toute la structure du système de production et donc la composition de la marchandise-étalon, censée pourtant chez Sraffa être invariable par rapport aux changements de la répartition. Traiter le salaire comme un ensemble de biens salaires n'est donc tout simplement pas compatible logiquement avec la théorie des prix de production.

Notons au passage qu'un tel traitement ferait aussi tomber dans la confusion entre les biens finaux que sont les biens de consommation et les véritables biens intermédiaires, qui constituent le capital circulant. Or les biens de consommation ne sont pas du capital circulant, ne disparaissent évidemment pas du fait de leur utilisation dans le cycle de production et ne transfèrent de ce fait aucune valeur au produit. Il n'empêche que nombre d'articles de la littérature économique sur la transformation des valeurs en prix traitent pourtant ainsi les biens de consommation comme une consommation intermédiaire, en dépit du fait qu'il s'agit pour cette raison d'un pur non-sens !

Qu'en est-il lorsque le salaire est fixé comme un prix, mais en fait plutôt comme un ratio, sous la forme d'une part du surplus exprimé en termes de marchandise-étalon, ce qui a priori est censé faire disparaître l'objection précédente ? Dans ce cas, on se heurte à plusieurs autres problèmes. Le premier est que, si les salaires en termes de prix ne contiennent même pas de biens de subsistance considérés par Sraffa comme des consommations intermédiaires (du capital circulant), alors les biens de consommation acquis par les salariés ne peuvent pas faire partie du surplus, puisque ce dernier ne contient que des marchandises fondamentales qui constituent la marchandise étalon. On est donc en présence d'un salaire défini à la fois en termes de marchandises fondamentales, en ce qui concerne sa fixation comme une quantité de la marchandise étalon en laquelle est exprimé le surplus, mais de marchandises non fondamentales au niveau de sa réalisation sous forme d'achat de biens de consommation qui ne peuvent être comme tels que des biens finaux !

Cette contradiction a le mérite de nous conduire à un deuxième problème, qui est l'absence de traitement de la réalisation dans le système de Sraffa. Ce prix qu'est le salaire est certes fixé comme une simple part - une fraction - du surplus, mais il l'est de façon arbitraire, sans lien avec les conditions de production, puisqu'il est fixé avant que les prix soient connus (la fixation du salaire étant un préalable logique à la fixation des prix), et sans que dès lors rien n'assure que la réalisation de cette part du surplus constitué par les salaires permettra la reproduction du système, alors que comme on vient pourtant de le constater les prix de production sont en fait des prix de reproduction. Rien n'interdit en effet que le niveau des salaires soit tel qu'il implique que les travailleurs ne puissent pas acheter le minimum indispensable de biens de subsistance, ou à l'inverse qu'ils doivent acheter une part du surplus supérieure à la valeur des biens de consommation. Rien n'interdit inversement que le taux de profit correspondant soit tel que les capitalistes ne puissent acheter la totalité des moyens de production nouvellement produits.

Cette objection montre que la solution un instant évoquée par Sraffa, et consistant à traiter le salaire comme constitué à la fois de biens de subsistance, pour une part, et d'une fraction du surplus, pour le reste, cumule les problèmes posés par chacune des deux possibilités qui viennent d'être indiquées, et ne peut en toute logique être retenue.

Qu'en est-il enfin de la dernière possibilité, qui consiste à traiter le taux de profit comme la variable indépendante du système des prix de production ? Rappelons que Sraffa lui-même est conduit à considérer, plus ou moins en raison des objections précédentes, qu'en fin de compte c'est le taux de profit lui-même qui doit être considéré comme la variable indépendante, qui peut donc être fixée avant que les prix ne soient déterminés. Mais dans ce cas de figure on se heurte pourtant exactement à la même objection que celle qui était faite à la fixation du salaire comme un prix : rien ne garantit que le système de prix qui découlera de ce taux de profit permettra la réalisation du profit dans des conditions telles qu'elles assurent la reproduction à l'identique du système, en permettant à la fois l'achat des moyens de production et un niveau de consommation « normal » des travailleurs, alors qu'il s'agit pourtant d'une caractéristique fondamentale du système, puisque sa reproduction est comme on l'a montré la base logique de la construction de ce système de prix.

On ne peut que conclure sur ce point à l'incohérence du système des prix de production. Elle provient de la nécessité où s'est trouvé SRAFFA de construire la marchandise-étalon sur la base de la distinction entre les marchandises fondamentales, à la fois biens intermédiaires et biens finaux, et les autres marchandises, au détriment de la cohérence d'ensemble du système.

2. La rente dans le système de Sraffa

Indépendamment et en sus du problème qui vient d'être mis en évidence, l'introduction des moyens de production non produits, tels que la terre et les mines, débouche également sur une situation telle que le système de Sraffa y atteint ses limites conceptuelles. En effet, de la même façon que des marchandises qui ne figurent que dans les produits mais pas dans les moyens de production – tels que les biens de consommation, ne sont pas des marchandises fondamentales et ne peuvent faire partie de la marchandise-étalon, à l'inverse la terre, ou plus précisément en l'occurrence les différentes qualités de terre, figurent parmi les moyens de production qui servent à produire les produits agricoles, mais ne font évidemment pas partie du produit. Elles ne sont donc pas des marchandises fondamentales, mais sont néanmoins à l'origine du versement à leurs propriétaires de rentes, qui sont un élément du prix de production.

Lorsqu'un bien agricole, tel que le blé, est produit par plusieurs terres de qualités (de fertilités) différentes, calculer le système de prix en y incluant le prix de ce bien (le blé), implique que la rente soit éliminée du système d'équations, qui comporterait sinon plus d'inconnues que d'équations. Ceci implique à son tour que l'équation retenue pour la production du blé dans le système d'équations soit celle qui correspond à la terre sans rente, donc à la terre la moins fertile, mais dont la production rapporte cependant le taux de profit moyen. La rente des autres catégories de terre, plus fertiles, à coût de production moins élevé par unité produite, s'en déduira ensuite en tant que rente différentielle.

Dans le cadre d'un système de production avec des moyens de production non produits, tels que la terre, il suffit donc de savoir quelle est la terre la moins fertile pour pouvoir déterminer le système de prix, en introduisant dans ce système l'équation qui exprime la méthode de production correspondante, et uniquement cette équation. Une fois connu le système de prix, on peut en effet déterminer le niveau de la rente sur les terres plus fertiles, au coût de production moins élevé. Il est donc clair que la terre la moins fertile est celle pour laquelle le coût de

production par unité produite est le plus élevé, ou inversement celle qui produit la quantité la plus faible pour un coût de production donné.

Le problème, connu de longue date (et reconnu par Sraffa lui-même), est que la détermination de la terre la moins fertile dépend du coût de production, donc du système de prix. La fertilité n'est donc pas une donnée absolue et exogène, une qualité intrinsèque des terres, mais une caractéristique relative, qui dépend elle-même du système de prix. L'introduction de la terre et plus généralement des moyens de production non produits, et de leur revenu que constitue la rente, fait ainsi tomber le système de Sraffa dans un raisonnement circulaire : pour connaître le système de prix, il faut savoir quelle est la terre sans rente, soit la terre la moins fertile, donc quel est le système de prix.

A un second niveau, on sait également que le système de prix varie en fonction de la variation du taux de profit, ou du niveau du salaire. Il en résulte que pour différents niveaux de ce taux de profit, ou du salaire, on obtient nécessairement des systèmes de prix différents, qui conduisent à modifier le coût de production de ces biens qui comme le blé sont produits à l'aide de moyens de production non produits, comme la terre ou les ressources naturelles, et donc à modifier aussi l'ordre de fertilité des terres ou de « productivité » de ces ressources.

Là encore, on constate que la fertilité ne peut se définir comme un paramètre indépendant de la répartition. Par conséquent les équations définissant les conditions de production mises en œuvre lors de l'utilisation de la terre la moins fertile ou de toute autre ressource non produite « marginale » ne restent pas les mêmes lors de la variation de la répartition, ce qui implique que la marchandise-étalon correspondante varie également. Dès lors c'est la notion même de variation du salaire et du profit, définis en termes de marchandise-étalon, qui perd sa pertinence, puisqu'il est par définition impossible de comparer deux marchandises-étalons distinctes : on sait en effet que chaque marchandise-étalon est constituée de marchandises hétérogènes dans des proportions différentes, puisque chacune correspond à un système d'équations différent. Or, comme on vient de l'indiquer, et ceci est vrai pour chaque moyen de production non produit, c'est l'équation définissant les conditions de production pour l'emploi de la terre ou de la ressource marginale qui est susceptible de varier avec la répartition.

Force est donc de reconnaître que la théorie des prix de production ne parvient pas à fournir un cadre conceptuel cohérent qui permette de traiter de façon non contradictoire ou non circulaire les moyens de production non produits et la rente, d'une façon qui permette de maintenir la cohérence interne de cette théorie. Cela lui enlève donc sa pertinence, également à ce second niveau.

3. La production jointe

Sraffa introduit le concept de production jointe (à partir de la p. 51 de « Production of commodities... ») en partie pour pouvoir introduire ensuite dans son système le capital fixe, conçu comme une modalité de la production jointe.

Or ceci n'est pas sans entraîner des conséquences, exposées avec honnêteté par Sraffa lui-même, sur le fonctionnement de son système, à commencer par l'irruption dans le produit net étalon de

quantités et d'équations de production affectées d'un signe négatif. Il en va de même de la marchandise-étalon.

Dans la même veine, il est possible qu'avec la variation du taux de salaire certains prix deviennent négatifs, et qu'une marchandise soit produite par une quantité de travail négative. De plus, comme le prix d'un produit joint peut baisser à un rythme plus élevé que celui de la baisse du salaire, il en résulte que la baisse du salaire en termes d'une marchandise étalon peut théoriquement s'accompagner non pas d'une hausse, mais d'une baisse du taux de profit !

Enfin, il devient également possible que la courbe du salaire et celle du prix d'une marchandise se coupent en plus d'un point lorsque le taux de profit varie, ce qui implique qu'à un niveau donné de salaire en termes de la marchandise concernée peuvent correspondre différents taux de profit (mais la réciproque n'est pas vraie : à un taux de profit donné ne peut correspondre qu'un seul niveau du salaire) !

4. Le capital fixe

Chez Sraffa le capital fixe ne se distingue du capital circulant, au moins au niveau de sa définition, que par sa durée de vie, considérée comme plus longue qu'une période de production, et en pratique égale à plusieurs périodes de production. Par ailleurs la période que retient Sraffa est l'année. Le traitement du capital fixe est similaire pour le reste à celui du capital circulant, puisqu'il transmet sa valeur au produit, bien que les machines ne disparaissent pas dans le processus de production, même lorsqu'elles cessent d'y être utilisées, et même aussi après qu'elles aient été amorties si elles continuent néanmoins d'être utilisées, ce qui est une situation très fréquente.

Sur cette base, Sraffa utilise ensuite une solution a priori élégante, et reprise de Torrens, pour traiter le capital fixe : cette solution consiste à considérer chaque machine sortant d'une période de production comme un produit joint du processus de production d'une marchandise dans lequel elle a été utilisée, et qui devient du même coup un processus de production jointe. Ainsi ce processus produit à la fois la marchandise en question et une machine plus âgée d'un an que celle qui y a été utilisée, et ainsi de suite pendant toute la durée de vie de la machine.

Pour chaque machine on a donc un sous-système comportant autant d'équations que de générations successives de machines, d'âge 1, 2, ..., n, n étant la durée de vie de chaque machine. Par un traitement approprié, Sraffa élimine ensuite n-1 équations correspondant aux machines d'âge intermédiaire pour obtenir finalement une seule équation, ne comportant que la machine nouvellement produite, d'âge 0, et de la forme :

$$M_0 p_{m0} \frac{r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1} + (A_g p_a + \dots + K_g p_k) (1+r) + L g w = G_g p_g \quad (186)$$

Le premier terme représente la dépréciation annuelle de la machine.

Il convient de remarquer au passage que pour élégante qu'elle soit, encore que le terme le plus approprié serait plutôt ingénieuse, la solution mise en œuvre n'a qu'un lointain rapport avec la réalité concrète, en raison des hypothèses sous-jacentes qui sont indispensables. La première est que les machines d'âge inférieur à la machine d'âge 0 sont censées être produites, comme l'indique SRAFFA lui-même « avec des quantités égales de moyens de production (capital circulant), de travail et de produit en raison de l'hypothèse d'efficacité constante (du processus de production) pendant la vie de la machine » mais ceci implique que l'on se situe une fois de plus dans une situation de reproduction simple, où le système reste identique à lui-même, et immuable dans tous ses aspects de période en période.

Mais ces hypothèses fortes sont en complet décalage avec le fonctionnement réel du système, qui correspond au contraire à un monde économique en constante transformation, où tous les paramètres des processus productifs se modifient en permanence, y compris l'efficacité des machines, dont les gammes se renouvellent de plus en plus rapidement, avec la progression de l'obsolescence programmée. Les machines cessent très fréquemment d'être utilisées bien avant d'avoir atteint la fin de la durée de vie effective, parfois même avant d'avoir été totalement amorties, tout simplement parce que de nouvelles machines, nettement plus productives, sont mises sur le marché, ou parce qu'une nouvelle technique plus performante a vu le jour.

Les anciennes machines peuvent dès lors être revendues, et le marché de l'occasion est florissant, y compris pour le capital fixe. A supposer que ces machines achetées d'occasion aient été préalablement amorties, elles vont néanmoins participer à de nouveaux processus de production, en transférant leur valeur au produit, alors que si elles ont atteint leur durée de vie initialement prévue leur valeur a déjà été tout entière transmise au cours de leur utilisation antérieure : elles transmettront donc plus de valeur qu'elles n'en avaient au départ, ce qui est aberrant ! On débouche ainsi sur des contradictions théoriques qui montrent bien que cette réalité complexe et mouvante est malheureusement impossible à prendre en compte dans le système de Sraffa.

Indépendamment de ce rapport de détachement de la réalité empirique, les problèmes qui se posent de toute façon avec ce traitement *ad hoc* du capital fixe comme production jointe de machines de différents âges restent forcément les mêmes que ceux qui se posent lorsque l'on introduit la production jointe, et qui sont parfaitement recensés par Sraffa lui-même, ou en sont dérivés :

- La réduction d'un moyen de production durable à une série de quantités de travail daté sera en général impossible ;
- Lorsque le taux de profit varie, la dépréciation annuelle des machines, censée représenter la part consommée productivement, soit la valeur transférée au produit, se modifie avec l'âge des machines. En effet, les prix des produits doivent être égaux quel que soit l'âge des machines qui les produisent, ce qui implique une dépréciation égale d'une période de production (soit d'une année, chez Sraffa) à l'autre, et ceci quel que soit l'âge des machines. Il en résulte alors que lorsque le taux de profit augmente, le profit diminue sur les machines les plus âgées, dont le prix résiduel a été réduit par la dépréciation, et que cette diminution doit être compensée par une dépréciation accrue sur les machines les plus anciennes, pour maintenir le prix des produits. Plus le taux de profit est élevé, plus la dépréciation augmente donc avec l'âge !

- De ce fait la valeur d'un groupe de machines de différents âges ne peut qu'augmenter lorsque le taux de profit augmente, bien que sa composition reste identique dans le temps.

Il en résulte que la transmission de la valeur du capital fixe au produit n'est pas une donnée technique, mais varie en fonction de la répartition, ce qui est certes cohérent avec les hypothèses adoptées, mais démontre du même coup l'absurdité de ces hypothèses.

5. Conclusions sur le système de Sraffa et la marchandise-étalon

Le système de SRAFFA est une construction brillante, qui a l'immense mérite de mettre à bas la théorie néo-classique de la répartition pour laquelle le salaire et le profit sont définis par la productivité marginale du travail et du capital à l'équilibre. Il résulte néanmoins de ce qui précède que ce système se heurte à des problèmes insurmontables, et en fait partiellement reconnus par l'auteur lui-même, en particulier dès qu'y sont introduits les moyens de production non produits et le capital fixe.

En revanche, tant que l'on a affaire à du capital circulant, ce qui correspond à la première moitié du livre de SRAFFA « Production of commodities... », les problèmes de cohérence logique du système ne proviennent que de la façon dont y est traitée la répartition, en tant qu'élément exogène et dès lors déconnecté des questions de réalisation du produit, y compris lorsque l'on raisonne dans le cadre d'un seul et unique système, qui se reproduit à l'identique de période en période.

Dès lors que pour exprimer ainsi un état de la répartition, on part directement du système de prix, et dans la mesure où le système de prix exprime lui-même un état de la répartition, on tombe dans un raisonnement circulaire : on doit connaître le système de prix pour mesurer la répartition, mais on doit connaître la répartition pour déterminer les prix. La façon dont Sraffa résout ce dilemme consiste à définir un étalon invariable par rapport à la répartition, et dans laquelle est exprimée celle-ci. Cet étalon de mesure invariable est la marchandise-étalon, qui permet certes d'aboutir à la formule bien connue de Sraffa: $r = R(1 - w)$, mais ceci en payant un prix théorique très lourd :

- la marchandise étalon n'est en effet qu'un agrégat composite de biens hétérogènes, et qui sont par définition des marchandises fondamentales, apparaissant donc à droite et à gauche des équations donnant les prix ;
- le système concerné ne peut en toute rigueur être le système capitaliste, puisque la différence entre travailleurs et capitalistes est supprimée par le fait qu'ils se répartissent en fait la même marchandise-étalon ;
- alors que les prix sont censés assurer la reproduction du système, aucun mécanisme ne vient relier la dépense des salaires et des profits à cette reproduction, sauf à supposer que travailleurs comme capitalistes se partagent les mêmes marchandises fondamentales, dans les mêmes proportions ;
- la variation de la répartition devient inintelligible dès lors que les conditions de production se modifient aussi peu que ce soit, puisque la composition de la marchandise-étalon se modifie simultanément ;
- en fait la marchandise fondamentale permet d'une certaine façon de raisonner, avec toutes les limitations qui viennent d'être signalées, comme si l'on se trouvait dans l'univers à un seul bien de la théorie néo-classique, ou de l'Essai sur les profits de

Ricardo, dont « Production de marchandises par des marchandises » constitue en fait une tentative de généralisation.

Enfin, et de surcroît, il manque au système de Sraffa une analyse de la monnaie, car malgré sa proximité avec Keynes, et bien qu'il ait vraisemblablement compris le rôle fondamental que joue le salaire monétaire, Sraffa n'a pas réussi à l'introduire comme tel dans son système. Le salaire n'y a certes rien à voir avec la productivité marginale du travail, mais en tant que variable de répartition il n'est défini que comme une part du surplus ou du produit net étalon. Le système de Sraffa fournit cependant des bases qui vont nous permettre de proposer la construction d'un système de prix de production plus cohérent, et qui va être brièvement décrit dans le chapitre qui suit.

Chapitre 14

L'architecture d'un système cohérent de valeurs et de prix

Commençons par souligner encore une fois que l'on ne peut échanger que des marchandises préalablement produites, ce qui implique que la production précède l'échange, aussi bien logiquement que chronologiquement. De même, on ne peut produire sans avoir d'abord dépensé du travail, et dans le mode de production capitaliste, du travail salarié. Sur la base de leurs conditions de production, qui comprennent les quantités de travail nécessaires dans les différentes branches et aux différentes étapes du processus de production, les marchandises ont donc une valeur avant d'arriver sur le marché, d'y être présentées avec un prix monétaire, et d'y être échangées.

Le seul « prix monétaire » qui est connu avant le processus de production est le prix du travail, le salaire nominal *pour une durée donnée*, qui est connu simultanément aux quantités de travail employées. La production capitaliste suppose donc pour cette raison la préexistence de la monnaie. Il convient toutefois de souligner immédiatement et encore une fois que l'expression « prix du travail » est néanmoins trompeuse, et qu'elle est source de contre-sens, car le salaire monétaire formellement n'est pas un prix. Ceci parce qu'il n'est pas un pur scalaire, mais un scalaire *par unité de temps de travail*. C'est en tout état de cause la donnée du salaire monétaire, agissant en tant qu'instrument de mesure, qui est seule à même de transformer le travail en travail abstrait, en réduisant la diversité concrète des travaux en une pure expression monétaire indifférenciée. Par cette rétroaction, tout travail peut être réduit à une quantité de temps de travail abstrait moyen. C'est comme on va le constater ce qui rend possible le calcul et donc la détermination de la valeur des marchandises. En d'autres termes, sans monnaie et sans salaire monétaire, il est impossible de penser le système des valeurs.

Les marchandises devant avoir été produites pour se présenter sur le marché, il en résulte que les valeurs, qui ont la dimension de quantités de travail abstrait, préexistent logiquement aux prix, qui sont de purs scalaires (dotés d'une dénomination arbitraire, suivant la zone monétaire concernée).

1. La présentation du système

L'analyse qui suit s'inspire de celle conduite par Pasinetti, dans son article déjà cité, dont elle reprend les notations, avec cependant des différences qui seront signalées au fur et à mesure, étant entendu que la plus importante est évidemment le traitement du capital fixe.

- 1) On appelle X le vecteur colonne à composantes X_i qui représente les quantités physiques des marchandises produites par le système économique, avec $i = 1, 2, \dots, m$, au cours d'une période quelconque. On peut considérer que les f premiers éléments du vecteur sont constitués de biens intermédiaires, que les éléments $f + 1$ à k sont des biens de consommation, et que les éléments allant de $k + 1$ à m sont constitués de biens de capital fixe. Toutefois, pour éviter d'avoir un vecteur composé de grandeurs multidimensionnelles on convient de poser la quantité totale de chaque marchandise produite dans la période comme quantité unitaire ;

- 2) On appelle Y le vecteur colonne à composantes Y_i qui représente le produit physique du système, avec $i = 1, 2, \dots, m$, au cours de la même période. Le produit est constitué des marchandises Y_i , qui sont les biens disponibles pour la consommation finale et l'investissement en capital fixe nouveau, qui incorporent les biens intermédiaires utilisés comme tels dans le processus de production, mais donc après déduction de ces derniers du produit, pour ne pas les compter deux fois. Y peut être considéré comme la somme $Y = C + J$ des biens de consommation et des moyens de production, représentés par les vecteurs colonnes C_i et J_i , respectivement, avec $i = 1, 2, \dots, m$. Mais les éléments de C_i autres que les éléments allant de $i = f + 1$ à $i = k$ sont nuls. De même les éléments de J_i autres que les éléments allant de $i = k + 1$ à $i = m$ sont nuls. Comme il n'y a pas de stock de capital circulant (sont produites seulement les quantités des différents biens intermédiaires qui vont être consommées productivement au cours de la période), il en résulte qu'il n'y a pas non plus de produit net pour les biens intermédiaires, et les valeurs des Y_i les concernant sont donc toutes nulles, sauf lorsque les mêmes biens physiques peuvent être utilisés à la fois comme biens intermédiaires et comme biens de consommation, ce que l'on ne peut exclure (cas de l'énergie ou des fluides). Compte tenu de la convention posée au paragraphe précédent les quantités hétérogènes sont ramenées à des scalaires ($S_i \leq 1$), en les divisant par la quantité totale produite de chaque marchandise.
- 3) On appelle S le vecteur colonne qui représente les quantités physiques S_i de marchandises (capital circulant) produites au cours de la période et consommées productivement pendant cette même période pour obtenir les quantités de marchandises X_i à la fin de la période, avec $i = 1, 2, \dots, m$. Les éléments du vecteur S autres que les éléments allant de $i = 1$ à $i = f$ sont nuls. La même convention s'applique à S : les quantités physiques en unités hétérogènes sont remplacées par des nombres sans dimension, soit les ratios de ces quantités à la quantité totale produite de chaque marchandise. On a donc $X = S + C + J = S + Y$.
- 4) On appelle L le scalaire correspondant à la quantité de travail totale requise par le système au cours de la période considérée, mesurée par exemple en années de travail, et qui a donc la dimension d'un temps ;
- 5) On appelle v le vecteur ligne qui représente la valeur v_i des marchandises, avec $i = 1, 2, \dots, m$. On rappelle que les valeurs ne sont pas des scalaires, mais ont la dimension d'un temps de travail abstrait ;
- 6) On appelle r le scalaire qui mesure le taux de profit moyen dans le système des prix ;
- 7) On appelle w le taux de salaire monétaire moyen par unité de temps de travail. Il convient de souligner une fois de plus que w n'a pas la dimension d'un scalaire, mais celle d'un scalaire (un nombre d'unités monétaires) divisé par un temps de travail (abstrait).

Les conditions techniques de production sont données par :

- 8) le vecteur ligne a_j qui représente les quantités de travail direct, mesurées en temps de travail, et donc avec la dimension d'un temps, utilisé au cours de la période pour produire une unité de marchandise produite par la branche j , avec $j = 1, 2, \dots, m$ et $a_j > 0$;

- 9) le vecteur ligne L des quantités de travail L_j employées par les différentes branches j, avec $j = 1, 2, \dots, m$;
- 10) la matrice A, avec $i, j = 1, 2, \dots, m$, dans laquelle chaque colonne j représente les ratios (par rapport à la quantité totale produite des mêmes marchandises) des quantités physiques a_{ij} des différents biens intermédiaires i constituant le capital circulant et consommés productivement au cours de la période de production dans la branche j pour produire une unité physique de la marchandise j produite par cette même branche j. On a tous les $a_{ij} \geq 0$. On rappelle que ni les biens de consommation, ni le capital fixe ne sont consommés productivement dans le processus de production. Il en résulte que les lignes de la matrice situées entre la ligne $f+1$ et la ligne m (et qui correspondent aux biens de consommation et au capital fixe) sont nulles, sauf pour les biens de consommation qui peuvent également être utilisés comme biens intermédiaires. On peut noter au passage qu'un certain nombre de biens de consommation durable peuvent également être employés comme capital fixe (les véhicules par exemple).

Chaque branche j ($j = 1, 2, \dots, m$) produit une seule marchandise : la marchandise j, et pour produire une unité physique de cette marchandise, elle utilise une quantité de travail représenté par le $j^{\text{ème}}$ coefficient du vecteur a et une série de quantités des différents biens intermédiaires représentées par la $j^{\text{ème}}$ colonne de la matrice A. Avec ces notations, le système économique est représenté par le système d'équations suivant :

$$X = AX + Y, \text{ soit } X(I - A) = Y \quad (187)$$

$$L = aX \quad (188)$$

$$AX = S \quad (189)$$

2. La détermination des valeurs et des prix

2.1. La détermination des valeurs

Dans le cadre ainsi défini, les valeurs sont égales au travail direct a_j dépensé dans la production de la branche j, auquel s'ajoute la valeur des biens intermédiaires consommés productivement dans la branche j : elles sont donc représentées par le système d'équations suivant :

$$v = a + vA, \text{ soit } v(I - A) = a \quad (190)$$

Pour chaque branche on peut définir :

- un nouveau vecteur Y_i dont toutes les composantes sont égales à 0, sauf la $i^{\text{ème}}$, qui est la quantité de la marchandise i figurant dans le produit, sous forme de ratio par rapport à la quantité totale produite de cette marchandise ;
- la quantité de travail $L(i)$ utilisée par la branche i ;
- le vecteur colonne $X(i)$ dont les composantes sont les quantités physiques à produire (ramenées à l'unité) pour les différentes marchandises i, avec $i = 1, 2, \dots, m$;
- le vecteur colonne $S(i)$ dont les composantes sont les quantités de biens intermédiaires (sous forme de ratio par rapport à la production totale de la même marchandise)

nécessaires pour obtenir les quantités physiques Y_i de chaque bien final i avec $i = 1, 2, \dots, m$.

Pour chaque marchandise i apparaissant sous la forme d'un produit net Y_i , on obtient à partir des équations précédentes :

$$X_i = (I - A)^{-1} Y_i \quad (191)$$

$$L(i) = a (I - A)^{-1} Y_i \quad (192)$$

$$S(i) = A (I - A)^{-1} Y_i \quad (193)$$

Il résulte des équations ci-dessus que :

$$\sum_{i=1}^m Y_i = Y \quad \sum_{i=1}^m X(i) = X \quad \sum_{i=1}^m L(i) = L \quad \sum_{i=1}^m S(i) = S \quad (194)$$

Avec $i = 1, 2, \dots, m$, on a donc m sous-systèmes qui constituent le système économique dans son ensemble.

La matrice $(I - A)^{-1}$ est la matrice inverse de Leontieff : sa $i^{\text{ème}}$ colonne contient les quantités de biens intermédiaires (hétérogènes lorsque l'on fait la conversion en sens inverse) qui sont directement et indirectement nécessaires dans l'ensemble du système pour obtenir une unité physique de la marchandise i comme bien final.

On obtient ainsi :

$$v = a (I - A)^{-1}, \text{ où } v \text{ est le vecteur ligne qui fournit les valeurs } v_i \quad (195)$$

$$H = A (I - A)^{-1}, \text{ où } h_i \text{ est un vecteur colonne, avec } i = 1, 2, \dots, m \quad (196)$$

Ce qui nous donne :

$$L(i) = a (I - A)^{-1} Y_i = v Y_i \quad (197)$$

$$S(i) = A (I - A)^{-1} Y_i = H Y_i \quad \text{avec } i = 1, 2, \dots, m \quad (198)$$

La valeur de chaque marchandise v_i exprime bien la quantité de travail directement et indirectement nécessaire pour obtenir une unité physique de la marchandise i en tant que bien final. Chaque vecteur h_i représente la série des quantités physiques des marchandises directement et indirectement nécessaires à la production de la marchandise i en tant que bien final. La valeur v_i et le vecteur colonne h_i représentent ce que Pasinetti appelle un secteur verticalement intégré.

On va maintenant montrer qu'il suffit de connaître les valeurs pour pouvoir passer de façon somme toute assez simple au système de prix. Il suffit dans un premier temps de connaître les valeurs respectives des biens de consommation et du capital fixe, ce qui peut être fait sur la base des seules conditions techniques de production (soit le vecteur a et la matrice A), pour déterminer le taux de plus-value k , que l'on a appelé taux de plus-value de base du système. Ce taux ne dépend que des conditions techniques de production, c'est-à-dire en l'occurrence de la structure

de la production en tant qu'elle est divisée entre production de biens de consommation et production de capital fixe. A ce stade, on se situe hors consommation des capitalistes, et le taux de plus-value est endogène.

Lorsque l'on passe ensuite au taux de profit, la répartition cesse d'être endogène pour dépendre également du paramètre exogène, au sens où il est déterminé en dehors de la sphère de la production, que constitue la consommation des capitalistes, en tant que part de la consommation totale. Le taux de plus-value devient donc $k_c = \frac{k+c}{1-c}$. Il suffit dès lors de connaître la durée de vie moyenne du capital fixe, soit le paramètre t , ainsi que la répartition du capital fixe entre les deux sections (le paramètre a), pour connaître du même coup le taux de profit en termes de valeurs, mais se pose alors la question de savoir quelle formulation retenir pour le taux de profit : la formulation de Marx, ou la formulation couramment utilisée par la grande majorité des économistes ?

2.2. La formulation retenue pour le taux de profit

Jusqu'ici l'essentiel de l'analyse, en dehors des sections 3 et 4 du chapitre 9, a été faite en utilisant la formulation de Marx, dans laquelle le capital variable se trouve, tout comme le capital constant, au dénominateur de l'expression donnant le taux de profit, car pour Marx il est considéré au même titre que ce dernier comme du capital avancé.

Mais ceci provient du fait que Marx considère que les salaires des travailleurs sont payés avec des intervalles courts, et avant que la production correspondante ait été écoulee sur le marché, d'où l'idée que les salaires sont avancés, ce qui justifie que les capitalistes soient rémunérés pour cette avance. Cette hypothèse de Marx était peut-être due également au fait que la production agricole était encore prépondérante à son époque, malgré l'essor de la production industrielle, et qu'elle a le plus souvent un cycle long (un an, voire plus), ce qui implique nécessairement d'avancer les salaires des ouvriers agricoles. La période de production est donc chez Marx une période longue.

Mais, comme on a déjà eu l'occasion de l'indiquer, ceci ne correspond pas à la pratique des entreprises capitalistes, ni à celle des comptes nationaux, ni enfin à celle de la très grande majorité des économistes, qui pour définir et calculer le taux de profit rapportent quant à eux le profit au seul capital fixe. De plus, même si les salaires peuvent être payés de façon assez fréquente, au moins dans certains pays, ils sont toujours payés après service fait, une fois le travail correspondant réalisé. Enfin la production agricole a régressé en part du produit global dans la plupart des pays développés, et la production industrielle est de plus en plus automatisée, s'effectue de plus en plus de façon continue, et pour la plupart des biens avec des cycles rapides, rarement plus longs, sauf pour certains très gros équipements, que la période de paiement des salaires.

Toutes ces raisons expliquent qu'il ait paru préférable d'adopter la formulation habituelle du taux de profit, telle qu'elle a déjà été explorée supra dans les sections 3 et 4 du chapitre 9, formulation qui rapporte les profits réalisés au seul capital fixe. Elle a le mérite supplémentaire d'être plus simple que la formulation qui avait été retenue par Marx.

Pour mémoire, dans le cadre du modèle simplifié, hors consommation des capitalistes, on a vu qu'avec cette formulation les taux de profit aussi bien en termes de valeurs qu'en termes de prix se définissaient très simplement comme étant $r = \frac{1}{t}$. Mais on se situe ici dans un cadre qui implique bien entendu l'existence d'une consommation des capitalistes. Dans ce cadre, on a vu également que le taux de profit global, en termes de valeurs était $r_c \text{ (valeurs)} = \frac{k+c}{kt}$.

On a ensuite défini le taux de profit en termes de prix, que l'on peut maintenant convenir d'appeler le taux de profit tout court, pour revenir à l'appellation usuelle, en le désignant par r . Connaissant la consommation des capitalistes pour chacune des deux sections, ce qui suppose également de connaître le paramètre c^* (d'où l'on déduit γ^*), on a défini le taux de profit global comme étant, d'après l'équation (166) :

$$r = \frac{\Pi_c}{K} = \frac{k(1+\alpha+\gamma+\gamma^*+\alpha\gamma^*)+\gamma}{kt(1+\alpha+\gamma^*+\alpha\gamma^*)}$$

L'important, au point où l'on est arrivé, est cependant de déterminer les taux de profit qui assurent la réalisation du produit pour chacune des deux sections de la production, et permettent la reproduction du système. Ils s'établissent pour les deux sections produisant le capital fixe et les biens de consommation suivant deux logiques différentes, comme on l'a déjà indiqué, et donc à des niveaux différents, qui sont explicités ci-après.

Pour les capitalistes de la section II produisant les biens de consommation, en partant de l'équation 159 (page 107), le taux de profit (appelons-le r_{II} , s'établit à :

$$r_{II} = \frac{\frac{k_c L_{II}}{k.t.L_{II}}}{1-c^*} = \frac{k_c(1-c^*)}{kt} = \frac{(k+c)(1-c^*)}{(1-c)kt} \quad (199)$$

C'est au sein de cette section II que s'effectue ce que l'on peut appeler la répartition primaire, celle qui résulte du prélèvement de la plus-value, qui fixe son niveau, et qui détermine la part du produit global, en valeur, qui va aller aux travailleurs, et celle qui va aller aux capitalistes. Cette répartition primaire ne dépend que de la part de la consommation totale allant aux travailleurs, d'une part, et de celle allant globalement aux capitalistes des deux sections, d'autre part, mais elle ne saurait être indépendante des prix, et en l'occurrence du prix des biens de consommation. On peut considérer qu'il y a par conséquent codétermination réciproque du prix des biens de consommation et de la répartition primaire du produit.

Le taux de profit dans la section II dépend ainsi du taux de plus-value global, k , et pour chaque branche du niveau de consommation que parviennent à obtenir les capitalistes de la branche. Celui-ci dépend du paramètre c , qui peut fort bien être différent dans chacune des branches, en fonction du pouvoir de marché spécifique que peuvent avoir les producteurs des marchandises concernées. Il peut donc y avoir une multiplicité de niveaux pour c_i et donc de taux de profit r^i_{II} . Mais le taux de profit dans la section II dépend aussi, à travers le paramètre c^* , fixé par les

capitalistes de la section I, du prix du capital fixe que doivent se procurer les capitalistes de la section II auprès de ceux de la section I. Comme tel, ce taux de profit reflète donc aussi ce que l'on peut appeler la répartition secondaire, c'est-à-dire la redistribution de la plus-value entre les capitalistes des deux sections, qui s'effectue par le biais des achats de capital fixe.

Pour les capitalistes de la section I, on a pu vérifier page 107 que la formule générale donnant le taux de profit au sens courant est bien la même pour ceux d'entre eux qui produisent et vendent le capital fixe à la section II comme pour le reste des capitalistes de la section I, qui produisent du capital fixe destiné à cette même section. L'équation correspondante est :

$$r_I = \frac{1}{t} \left(\frac{a + \gamma^*}{a(1 + \gamma^*)} \right) = \frac{1}{t} \left(1 - c^* + \frac{c^*}{a} \right)$$

Ici le paramètre a , qui exprime la part de la valeur du capital fixe utilisé dans la section I, est de nature technique. Mais dans un modèle à plusieurs branches il est possible pour les capitalistes de chaque branche d'agir sur le niveau de γ^* et donc de c^* en vue de maximiser leurs profits et donc leur niveau propre de consommation, et ce facteur ne peut qu'aboutir à une multiplicité des taux de profit au sein de la section I.

Par ailleurs cette formulation correspond au cas particulier, utilisé depuis le chapitre 4, où l'on a posé pour simplifier $u = b = 1 - a$. Si l'on veut examiner ce qu'il en est dans le cas général, il convient de réintroduire le paramètre u , ce qui permet d'établir le tableau ci-après, avec $u \neq b$ et donc $u \neq 1 - a$. Ceci explique que la première ligne du tableau, qui fait apparaître la vente du capital fixe destiné aux capitalistes de la section II, ne soit pas homogène aux autres. Notons aussi que le taux de marge devient ici $1 - u(1 - c^*)$.

Valeurs réalisées = prix du travail avec w=1	Prix du produit	Valeurs prélevées = profits réalisés	Profits disponibles pour la consommation
$(1 - a) L_I = b L_I$	$\frac{(1-a)L_I}{1-a} \cdot \frac{1}{1-c^*} = \frac{L_I}{1-c^*}$	$L_I \left(a + \frac{c^*}{1-c^*} \right)$	$(1-a)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
auL_I	$a \frac{L_I}{1-c^*}$	$aL_I \left(\frac{1}{1-c^*} - u \right)$	$auL_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
$au(1 - u) L_I$	$a(1-u)L_I \frac{1}{1-c^*}$	$a(1-u)L_I \left(\frac{1}{1-c^*} - u \right)$	$au(1-u)L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
$au(1 - u)^2 L_I$	$a(1-u)^2 L_I \frac{1}{1-c^*}$	$a(1-u)^2 L_I \left(\frac{1}{1-c^*} - u \right)$	$au(1-u)^2 L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$
...	...	...	...
$au(1 - u)^n L_I$	$a(1-u)^n L_I \frac{1}{1-c^*}$	$a(1-u)^n L_I \left(\frac{1}{1-c^*} - u \right)$	$au(1-u)^n L_I \cdot \frac{c^*}{1-c^*}$

Dans un tel système, si l'on considère de plus que le paramètre u est différent pour chaque niveau de la section I, le taux de profit pour un niveau i quelconque de la section I est de la forme :

$$r_{iI} = \frac{a(1-u_i)^i L_I \left(\frac{1}{1-c_i^*} - u_i \right)}{at(1-u_{i+1})^{i+1} L_I \frac{1}{1-c_{i+1}^*}} = \frac{1}{t_i(1-u_{i+1})} \cdot \frac{1-(1-c_i^*)u_i}{(1-c_{i+1}^*)} = \frac{1-(1-c_i^*)u_i}{t_i(1-c_{i+1}^*)(1-u_{i+1})} \quad (200)$$

La complexité de cette équation rend bien compte de la diversité des facteurs qui président, à travers la formation du profit, à la redistribution de la plus-value et à la fixation des prix au sein de la section I. Parmi ces facteurs se trouve d'abord le prix du capital fixe, qui dépend de la durée de vie t_i de ce capital et de son prix (lui-même influencé par le taux de marge, hors consommation, des fournisseurs de ce capital fixe $(1-u_{i+1})$ et par leur niveau de consommation c_{i+1}^* . C'est ensuite le niveau du taux de marge $1-u_i(1-c_i^*)$ de la « branche » concernée, qui est d'autant plus élevé que la consommation des capitalistes est forte : en effet, lorsque c^* augmente, $u_i(1-c_i^*)$ diminue, et donc $1-u_i(1-c_i^*)$ augmente.

Il reste que, connaissant les paramètres t_i , u_i et c_i^* , on peut définir ces taux de profit r_{iI} pour chacun des niveaux successifs de la section I. Sur la base de ces taux de profit, et de ceux prévalant dans la section II, on peut dès lors définir une matrice diagonale R , dans laquelle les éléments de la diagonale correspondent aux taux de profit des différentes branches qui composent les deux sections. Cette matrice est donc de la forme générale suivante:

$$R = \begin{bmatrix} r_{1I} & 0 & \cdot & 0 & 0 & 0 & \cdot & 0 \\ 0 & r_{iI} & \cdot & 0 & 0 & 0 & \cdot & 0 \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ 0 & 0 & \cdot & r_{lI} & 0 & 0 & \cdot & 0 \\ 0 & 0 & \cdot & 0 & r_{l+1II} & 0 & \cdot & 0 \\ 0 & 0 & \cdot & 0 & 0 & r_{l+2II} & \cdot & 0 \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ 0 & 0 & \cdot & 0 & 0 & 0 & \cdot & r_{mII} \end{bmatrix} \quad (201)$$

2.3. La détermination des prix

En posant comme unité le niveau du salaire monétaire moyen par unité de temps de travail, soit $w = 1$ (sachant que w n'est pas un scalaire, mais qu'il a la dimension d'un scalaire divisé par un temps), le système des prix peut dès lors être déterminé sans difficultés particulières, puisqu'il s'écrit :

$$\mathbf{p} = \mathbf{a}w + \mathbf{p}A(I + R) \quad (202)$$

où R est une matrice diagonale telle que celle qui a été définie ci-dessus.

On observe que dans la logique de la position adoptée maintenant quant à la définition du taux de profit, celui-ci ne s'applique pas aux salaires, qui ne sont donc pas considérés comme avancés. Comme on a de plus $w = 1$, on peut faire disparaître w des équations, sachant toutefois que la multiplication d'un temps de travail a_i par le salaire monétaire unitaire par unité de temps de travail transforme $aw = a.1 = a$ en un scalaire, qui correspond à de pures unités monétaires. On obtient de ce fait:

$$\mathbf{p} - \mathbf{p}A(I + R) = \mathbf{a} \quad (203)$$

$$\mathbf{p}(I - A - AR) = \mathbf{a} \quad (204)$$

$$\mathbf{p} = \mathbf{a}(I - A - AR)^{-1} \quad (205)$$

Connaissant le vecteur $\mathbf{a}$, la matrice A et les taux de profit, donnés par la matrice R , on peut ainsi sans difficulté déterminer le système des prix. Mais on peut également réécrire le système sous une autre forme :

$$\mathbf{p} (\mathbf{I} - \mathbf{A}) = \mathbf{a} + \mathbf{p} \mathbf{A} \mathbf{R} \quad (206)$$

$$\mathbf{p} = \mathbf{a} (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} + \mathbf{p} \mathbf{A} (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \mathbf{R} \quad (207)$$

En substituant à partir des équations 195 et 196, il vient:

$$\mathbf{p} = \mathbf{v} + \mathbf{p} \mathbf{H} \mathbf{R} \quad (208)$$

On obtient ainsi :

$$\mathbf{p} - \mathbf{p} \mathbf{H} \mathbf{R} = \mathbf{v} \text{ soit } \mathbf{p} = \mathbf{v} (\mathbf{I} - \mathbf{H} \mathbf{R})^{-1} \quad (209)$$

L'équation (208) montre bien que les prix ne sont rien d'autres que des expressions monétaires, et se résolvent en salaires monétaires $\mathbf{v}\mathbf{w}$ (soit $\mathbf{v}\mathbf{w} = \mathbf{v}$ avec $\mathbf{w} = \mathbf{1}$) et en profits sur les moyens de production avancés ($\mathbf{p} \mathbf{H} \mathbf{R}$), qui sont constitués uniquement du capital circulant.

Le lecteur attentif ne sera pas étonné de constater qu'il n'est - et c'est heureux pour la cohérence logique du modèle - même pas besoin de connaître au préalable le prix du capital fixe pour déterminer le système des prix. Certes, le système permet de déterminer le prix des différents biens constituant le capital fixe et qui sont produits au cours de la période. Il permet aussi, si l'on connaît la donnée technique que constitue la durée de vie de ces différents biens, de déterminer le prix du stock global de capital fixe en fonctionnement. Mais la connaissance préalable de ce prix n'est pas directement nécessaire à la détermination du système des prix, dès lors que le capital fixe ne transmet pas sa valeur au produit.

En fait le prix du capital fixe intervient bien dans la détermination des prix, mais de façon indirecte, à travers la matrice $\mathbf{R}$, c'est-à-dire à travers les différents taux de profit qui eux-mêmes reflètent les conditions techniques de production du capital fixe (à travers les paramètres $\mathbf{a}$, $\mathbf{k}$, $\mathbf{t}$ et $\mathbf{u}$) et les conditions de sa réalisation et donc de sa reproduction (à travers la prise en compte des autres paramètres, $\mathbf{c}$ et $\mathbf{c}^*$).

Le raisonnement n'est donc pas circulaire : la connaissance des prix du capital fixe n'est pas nécessaire à la détermination du système des prix. En revanche la détermination des valeurs est un préalable indispensable à la détermination des prix, non pas tant parce que $\mathbf{v}$ apparaît dans le premier membre de l'équation (205), puisqu'il y renvoie en réalité à $\mathbf{v} \mathbf{w}$, et qu'il est constitué en fait de salaires monétaires (et non de valeurs), mais parce que les valeurs sont indispensable à la détermination du taux de profit, qui ne saurait se comprendre ni se déterminer sans le passage par la plus-value, comme élément fondamental et pilier de tout le système. Dans le cas présent, les valeurs des différents taux de profit r_i (avec $i = 1, \dots, m$) sont telles que le montant des profits réalisés par chaque branche lui permet d'acheter la totalité du capital fixe nécessaire à la production de cette branche.

Lorsque le taux de profit est nul, alors on a $\mathbf{p} = \mathbf{v} \mathbf{w} = \mathbf{v}$, où $\mathbf{v}$ désigne toutefois, non pas les valeurs (des quantités de travail abstrait), mais le prix du travail, c'est-à-dire la masse salariale exprimée en unités monétaires. Un tel système n'a toutefois qu'une existence purement théorique, puisqu'il ne pourrait exister en permettant la réalisation du produit que si les salaires

étaient employés à acheter, non seulement les biens de consommation, mais aussi le capital fixe : mais alors la distinction entre les travailleurs et les capitalistes disparaîtrait !

Quand $R = 0$, on a donc bien $\mathbf{p} = \mathbf{v}$, ce qui conduit certains économistes à présenter cette équation, comme c'est trop souvent le cas, y compris pour Pasinetti, comme signifiant que les valeurs sont égales aux prix. Mais, ainsi qu'on l'a déjà démontré supra, ceci encore une fois est absurde, car les valeurs et les prix n'ont pas la même dimension (les quantités de travail abstrait ne sont pas des scalaires comme les prix), et l'on a seulement, comme indiqué ci-dessus, une identité entre les prix et les salaires monétaires incorporés (car $\mathbf{v} = \mathbf{v}\mathbf{w}$ avec $w = 1/1 = 1$).

De même un système où l'on aurait $w = 0$, ce qui impliquerait $\mathbf{v}\mathbf{w} = 0$, et $\mathbf{p} = \mathbf{p}\mathbf{H}\mathbf{R}$, soit $\mathbf{p}(\mathbf{I} - \mathbf{H}\mathbf{R}) = 0$, ne saurait être viable, puisque les travailleurs ne pourraient y survivre...

3. Le statut de la rente

3.1. Nature de la rente, rente différentielle et rente absolue

Commençons par rappeler que la rente est censée être le revenu correspondant à la « contribution à la production » des moyens de production non produits, dont l'exemple est la terre, et que cette définition englobe d'autres ressources naturelles non produites, telles que les mines, ou plus exactement les gisements minéraux. Dans la ligne du modèle développé jusqu'ici, la différence essentielle avec le capital fixe comme moyen de production est le caractère non produit de ces ressources, qui implique que l'on ne peut pas calculer pour elles un coût de production comme c'est le cas pour les machines. Une autre différence est que les terres sont censées être immuables, et donc avoir une durée de vie infinie. Mais cette différence ne vaut pas pour les mines, qui finissent toutes par s'épuiser.

Il existe par ailleurs chez SRAFFA une analogie entre ces moyens de production non produits tels que la terre, d'une part, et le capital fixe, d'autre part, qui consiste en leur présence à gauche des équations définissant les prix de production. Mais à la différence du capital fixe, leur absence à droite du système d'équations ne leur permet pas toutefois de figurer dans le produit net étalon, ou dans la composition de la marchandise étalon. C'est ce qui explique aussi que leur prix se calcule différemment : le capital fixe peut apparaître parmi les biens finaux à droite des équations définissant les prix, alors que la terre n'y apparaît pas, et que son prix se détermine de ce fait à partir de la rente qu'elle procure. De plus il est clair qu'il n'y a pas de consommation de la terre dans le processus de production, et il n'est par conséquent pas question de la traiter comme un bien intermédiaire, à travers un quelconque amortissement, qui n'est pas envisageable.

Enfin et ainsi qu'on l'a déjà vu, le système de prix est calculé en ne retenant, pour chaque produit pour lequel est utilisée de la terre, que la seule équation où la rente est nulle, et où la terre ne figure donc pas, même à gauche des équations. Ainsi qu'on l'a également montré, la rente reste pour cette raison, avec le capital fixe, pour d'autres raisons, la pierre d'achoppement du système des prix de SRAFFA, puisque la fertilité des terres varie avec la répartition et le système des prix, ce qui ne permet pas de déterminer la terre sans rente sans connaître le système des prix !

Ces différentes caractéristiques, de même que notre modèle, donnent raison à Marx lorsqu'il indique que comme pour le capital fixe la rémunération de la terre n'existe qu'en raison de son appropriation, et plus précisément de la propriété privée de la terre. C'est ce qui explique que la rente ne soit pas nulle même sur la terre marginale, celle où le coût de production est le plus élevé, mais où il existe néanmoins dans les faits une rente positive. C'est celle-ci que Marx appelle la rente absolue. Dans le cas où elle n'existerait pas le propriétaire de cette terre n'aurait aucun intérêt à la louer pour qu'elle soit mise en culture. On pourrait rétorquer que ceci est dû à la rareté des terres, et que s'il existe des terres libres alors la rente marginale doit bien être nulle. Mais cette objection repose sur une confusion sur le sens du mot « libre », qui ne signifie pas seulement « non mise en culture », mais « non appropriée ». Elle ne prend pas en compte le fait que précisément dans le mode de production capitaliste, il n'existe pas de terres libres, au sens de terres sans propriétaires. On ne pourra par conséquent mettre en culture une terre même « libre », mais cette fois au sens de « non cultivée jusqu'ici », donc sans que la rareté puisse se manifester, qu'en payant malgré tout une rente à son propriétaire.

Une autre preuve de ce que la rente rémunère la propriété des moyens de production non produits, et non leur « productivité », vient de ce que, pas plus que le capital fixe, la terre ne crée de valeur : elle ne transmet pas de valeur au produit. Si elle en transmettait, on voit mal en effet pourquoi la terre marginale n'en transmettrait pas, d'autant qu'avec l'extension des cultures, une terre marginale à un moment donné cesse forcément de l'être ultérieurement. C'est qu'en fait, comme le capital fixe, la terre est un catalyseur, et en l'occurrence le support ou plutôt le substrat du processus de production de produits agricoles. Support dont on peut se passer dans le cas de productions dites « hors sol » ou de production hydroponiques, sans terre aucune. Il s'ensuit que la rente, en tant que rémunération de la propriété de la terre, est tout comme le profit prélevée sur la plus-value, et par conséquent suivant des mécanismes identiques.

Dans le modèle qui a été décrit jusqu'ici, et comme nous allons maintenant le démontrer, l'introduction de la rente ne se heurte plus aux difficultés rencontrées chez SRAFFA : point n'est besoin de connaître d'abord la terre sans rente, pour déterminer ensuite seulement - et simultanément, la répartition et les prix. Pour introduire la rente dans notre système, il convient de commencer par supposer qu'il y a une seule marchandise, le blé, produit à l'aide terres de fertilité différente, et avec des quantités et des proportions de capital circulant différentes, mais en considérant dans un premier temps qu'il n'y a pas de rente. Pour introduire la rente, on procédera ensuite par étape, ce qui sera fait en supposant toujours qu'il existe n sortes de terres de fertilité différentes produisant toutes du blé avec des processus de production différents, et en examinant successivement quatre systèmes d'équations dans lesquels la rente existe, mais se manifeste de façon différente.

1) Le prix du blé avec une rente globale nulle

On sait qu'il ne peut y avoir qu'une valeur unique et un prix unique pour un même bien, quelles que soient les conditions de production. Il ne peut donc y avoir qu'une seule équation donnant la valeur du blé, autrement le système serait surdéterminé. Mais cette équation ne saurait en aucun cas être celle donnant les conditions de production sur la terre marginale. Pour le calcul des valeurs, parce que c'est la totalité du travail dépensé à produire du blé qui doit être pris en compte, et pas seulement celui dépensé sur la terre marginale, qui au demeurant n'est pas connue, puisque sa détermination dépend du système des prix. Pour le calcul des prix, parce qu'on

retomberait dans un raisonnement circulaire : le système d'équations permettant de calculer les prix suppose que soit connue la terre sans rente, mais pour savoir quelle est la terre sans rente, il faut connaître le système des prix !

De ce fait, cette équation donnant le prix du blé doit nécessairement prendre en compte la totalité des biens intermédiaires et du travail utilisés sur toutes les terres mises en culture pour produire la quantité totale de blé. Sur cette base, on peut calculer la valeur du blé, comme celle de n'importe quelle autre marchandise, à l'aide de l'équation (195) :

$v = a (I - A)^{-1}$, dans laquelle la valeur du blé est l'une des valeurs, par exemple v_b .

De même on peut calculer le prix du blé, à l'aide de l'équation (202) :

$p = a w + pA (I + R)$, dans laquelle le prix du blé est l'un des prix, par exemple p_b :

$$p_b = a_b w + a p (1 + r_b) \quad (210)$$

a_b , a et p sont des vecteurs, et r_b est le taux de profit moyen pour la branche produisant le blé.

Ce prix du blé sera alors un prix moyen, comme tous les autres prix p_i . Rappelons en effet que chaque équation du système des prix ne reflète pas les conditions de production d'une entreprise donnée, mais celles de toute une branche, composée par conséquent de toutes les entreprises produisant la quantité totale de chaque marchandise, chacune avec ses propres méthodes et techniques de production, qui n'ont aucune raison d'être les mêmes que celles des autres entreprises produisant la même marchandise.

Si l'on se situe au niveau des entreprises, celles-ci ont par conséquent des conditions de production différentes, qui font qu'elles ne réalisent pas le taux de profit moyen, mais un taux de profit propre, qui peut être supérieur ou inférieur au taux de profit moyen. Dans le cas des produits utilisant la terre comme moyen de production, la différence des conditions de production et donc des coûts de production peut provenir d'abord de l'hétérogénéité des terres, qui pour une même superficie, avec les mêmes quantités de capital circulant et de travail, et avec un taux de profit donné, produisent des quantités différentes, et ont donc un rendement et une fertilité différente. Ceci est encore plus vrai si les quantités de capital circulant et de travail diffèrent, comme c'est généralement le cas.

Pour un prix du blé p_b et un taux de profit r_b donnés, les terres les plus fertiles, qui ont le coût de production le plus faible, vont donc bénéficier d'une rente qui correspond à ce que Marx appelle la rente différentielle de type I. Mais il existe aussi une situation où les conditions de production peuvent différer, et le coût peut être plus ou moins élevé par quantité unitaire produite en raison de l'emploi de techniques de production différentes sur des terres homogènes, ce qui va faire apparaître pour les entreprises dont le coût de production est le plus faible sur la même terre ce que Marx considère comme étant également une rente, et qu'il appelle rente différentielle de type II.

Ce phénomène peut être traduit dans des équations car, une fois connus les prix, le prix moyen du blé p_b , et le taux de profit moyen r_b , on peut désagréger dans le système des prix l'équation donnant le prix moyen du blé, en faisant maintenant apparaître la terre, et donc en écrivant autant

d'équations qu'il y a de terres de fertilité différentes, de telle sorte que l'on a, pour n terres de « fertilité » distinctes :

$$\begin{aligned}
 (1 + r_b) a_1 p + w l_1 + \rho_1 \Lambda_1 &= p_b \\
 (1 + r_b) a_2 p + w l_2 + \rho_2 \Lambda_2 &= p_b \\
 &\dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_g p + w l_g + \rho_g \Lambda_g &= p_b \quad \text{avec } \rho_g = 0 \\
 &\dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_{n-1} p + w l_{n-1} + \rho_{n-1} \Lambda_{n-1} &= p_b \\
 (1 + r_b) a_n p + w l_n + \rho_n \Lambda_n &= p_b
 \end{aligned} \tag{211}$$

Avec r_b le taux de profit moyen dans la branche qui produit le blé, a_i et p qui sont des vecteurs, connus, Λ_i les quantités de terre de différentes fertilités en unités de superficie (hectare par exemple), p_b le prix unitaire du blé, et ρ_i la rente par unité de surface. Il faut souligner que le système a été normalisé pour ne faire apparaître que les prix unitaires, ce qui fait que les quantités distinctes Λ_i sont l'inverse du taux de rendement physique de la terre concernée : il s'agit de la superficie de terre nécessaire pour produire une quantité unitaire de blé, qui varie donc d'une terre à l'autre en fonction de sa fertilité.

Ce système d'équations est intéressant, tout d'abord parce qu'il permet de calculer sans difficulté le montant des différentes rentes ρ_i , toutes les autres variables étant connues. Il l'est aussi ensuite parce que la rente totale est forcément nulle (on rappelle que l'absence de rente était une condition nécessaire du calcul des prix, qui sont des prix moyens). Ceci implique que l'équation suivante est toujours vérifiée : $\sum \rho_i \Lambda_i = 0$.

Mais il en découle de façon immédiate qu'il existe des terres où la rente est forcément négative, et que c'est la condition *sine qua non* de l'existence simultanée de rentes positives, puisque la somme des deux doit nécessairement s'annuler. Ainsi, on peut classer les terres suivant le niveau de leur rente, en allant de celle où la rente positive est la plus forte, notée ρ_1 , à celle où la rente est la plus négative, notée ρ_n , en passant par une terre où la rente est nulle, pour $i = g$ (soit

$\rho_g = 0$). On a $\rho_i \geq 0$ et $\rho_i < 0$ et l'on a également forcément $\sum_{i=1}^{i=g} \rho_i \Lambda_i = \sum_{i=g+1}^{i=n} \rho_i \Lambda_i$: la somme des rentes positives est égale à la somme des rentes négatives. Il faut souligner que l'ordre de fertilité des terres se déduit de l'ordre des rentes, mais que la terre notée Λ_1 n'est pas forcément celle où le rendement physique (en quantité de blé par hectare) est le plus élevé. En d'autres termes Λ_1 n'est pas forcément la quantité la plus faible, et la propriété $\Lambda_1 < \Lambda_2 < \dots < \Lambda_g < \dots < \Lambda_{n-1} < \Lambda_n$ n'est pas forcément vérifiée. Ceci parce que dans chaque équation figurent aussi les termes $(1 + r_b) a_i p + w l_i$, qui varient avec la répartition.

On pourrait penser qu'un tel système est absurde, car dénué de toute réalité : on voit mal comment des propriétaires pourraient accepter de payer une rente négative pour pouvoir louer leurs terres ! Mais on va montrer à travers deux exemples différents que ce système n'est pas absurde dans tous les cas, car tout dépend en fait de la nature de la propriété des terres.

Le premier exemple correspond au cas où toutes les entreprises capitalistes de la branche (les « fermiers ») ont racheté aux propriétaires fonciers les terres qu'elles exploitent, et vendent toutes leur blé au prix p_b . Dans ce cas, tout se passe comme si les entreprises les plus performantes de la branche avaient un taux de profit supérieur au taux de profit moyen, et réalisaient donc un surprofit, et comme si les entreprises les moins performantes, au coût de production plus élevé, obtenaient un taux de profit inférieur au taux de profit moyen, réalisé par l'entreprise moyenne pour laquelle la rente est nulle. En fait on est alors dans une situation où il n'y a pas de rente à proprement parler, mais parce qu'il n'existe pas de propriétaires fonciers « purs ». Le système peut cependant fonctionner, puisque toutes les entreprises réalisent néanmoins un profit (sinon elles n'existeraient pas), et parce que celles où le profit est diminué du fait de la moindre fertilité des terres dont elles sont propriétaires ont nécessairement acheté ces terres çà un prix inférieur à celui des terres de plus grande fertilité. L'inverse est également vrai : les surprofits viennent compenser le prix plus élevé payé pour les terres en question.

2) Le prix du blé avec une rente globale nulle et une péréquation par l'Etat

Cette situation correspond à un deuxième exemple, dans lequel toutes les terres sont nationalisées, et par conséquent propriété de l'Etat, qui les loue lui-même aux entreprises capitalistes qui les utilisent à la production de blé. En supposant que l'Etat veuille maintenir le prix du blé au niveau p_b correspondant au coût de production moyen, il lui suffit à cette fin, d'abord de renoncer à bénéficier d'un revenu net global pour les terres dont il est le propriétaire, et ensuite de mettre en place une péréquation. Dans ce cas, l'Etat va taxer toutes les entreprises pour lesquelles la rente est positive (qui font un surprofit), et verser une subvention à toutes les entreprises pour lesquels la rente est négative, les taxes ($-p_1, \dots, -p_{g-1}$) et les subventions ($-p_{g+1}, \dots, -p_n$) étant égales et de sens opposé au montant de chaque rente (les montants sont vus du côté des entreprises, ce qui explique le signe -). Le montant total des taxes est égal par définition au montant total des subventions. Le coût net pour l'Etat est donc nul, mais bien qu'il en soit propriétaire les terres ne lui rapportent absolument rien. Le système d'équations devient alors :

$$\begin{aligned}
(1 + r_b) \ a_1 p + w l_1 + (\rho_1 - \rho_1) \ \Lambda_1 + \mathbf{\rho_1 \Lambda_1} &= p_b & \text{avec } \rho_i^{i=g} \geq 0 \text{ et } \rho_i^{i=n} < 0 \\
(1 + r_b) \ a_2 p + w l_2 + (\rho_2 - \rho_2) \ \Lambda_2 + \mathbf{\rho_2 \Lambda_2} &= p_b & \\
\vdots & & \\
(1 + r_b) \ a_g p + w l_g + (\rho_g - \rho_g) \ \Lambda_g + \mathbf{\rho_g \Lambda_g} &= p_b & \text{avec } \rho_g = 0 \\
\vdots & & \\
(1 + r_b) \ a_{n-1} p + w l_{n-1} + (\rho_{n-1} - \rho_{n-1}) \ \Lambda_{n-1} + \mathbf{\rho_{n-1} \Lambda_{n-1}} &= p_b & \\
\vdots & & \\
(1 + r_b) \ a_n p + w l_n + (\rho_n - \rho_n) \ \Lambda_n + \mathbf{\rho_n \Lambda_n} &= p_b &
\end{aligned}
\tag{212}$$

On constate bien que pour chaque catégorie de terre la taxe ou la subvention annulent la rente, positive ou négative, qui n'est donc plus un élément du prix, tout en créant pour l'Etat le revenu correspondant positif ou négatif, noté en caractères gras ($\mathbf{p_1\Lambda_1, p_2\Lambda_2, \dots p_g\Lambda_g, p_{n-1}\Lambda_{n-1}, p_n\Lambda_n}$) qui vient remplacer la rente comme élément du prix, sachant que le revenu global comme la rente globale sont nuls. Par conséquent le prix p_b reste inchangé. La péréquation s'est traduite par un simple transfert de revenus des entreprises, pour lesquelles il n'existe plus de rente, à l'Etat, dont le revenu global est nul, tout comme l'est la rente globale.

Ces deux exemples où le prix du blé reste le prix moyen p_b et où la rente globale est nulle montrent clairement que le système précédent n'est pas absurde, et peut exister dans certaines conditions. D'ailleurs il existe des cas où des systèmes de péréquations de ce type peuvent être gérés par les entreprises elles-mêmes, sans qu'il y ait forcément intervention de l'Etat à travers des taxes et des subventions.

3) Le prix du blé avec une rente différentielle nulle sur la terre marginale

Dans le monde réel, si l'Etat n'est propriétaire d'aucune terre, elles sont la propriété des propriétaires fonciers qui les louent aux entreprises capitalistes. Il est clair en premier lieu qu'il ne peut y avoir de rente négative concernant le propriétaire d'une terre, qui devrait alors payer pour qu'on l'utilise ! Ceci implique d'abord que le prix p_b soit fixé à un niveau p'_b qui supprime totalement, au lieu qu'elles apparaissent puis soient compensées ensuite par l'Etat, les rentes négatives qui apparaissaient dans le système de prix précédent et qui touchaient les terres les moins fertiles. Ce prix p'_b doit être tel qu'il annule la rente négative la plus élevée ρ_n sur la terre la moins fertile, notée Λ_n . Ceci implique que le prix soit augmenté d'un montant $-\rho_n \Lambda_n$, équivalent à $|\rho_n| \Lambda_n$, pour annuler la rente négative $\rho_n \Lambda_n$ sur la terre marginale. Comme le prix du blé est le même quelle que soit la terre, cette augmentation doit s'appliquer sur toutes les terres. Le système de prix doit devenir par conséquent:

$$\begin{aligned}
 (1 + r_b) a_1 p + w l_1 + \rho_1 \Lambda_1 + |\rho_n| \Lambda_n &= p'_b & \text{soit } p'_b &= p_b + |\rho_n| \Lambda_n \\
 (1 + r_b) a_2 p + w l_2 + \rho_2 \Lambda_2 + |\rho_n| \Lambda_n &= p'_b & (\text{on rappelle que } \rho_n < 0) \\
 \dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_g p + w l_g + \rho_g \Lambda_g + |\rho_n| \Lambda_n &= p'_b & \text{avec } \rho_g = 0 & \quad (213) \\
 \dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_{n-1} p + w l_{n-1} + \rho_{n-1} \Lambda_{n-1} + |\rho_n| \Lambda_n &= p'_b \\
 (1 + r_b) a_n p + w l_n + (\rho_n - \rho_n) \Lambda_n &= p'_b, & \text{soit } (1 + r_b) a_n p + w l_n + 0 &= p'_b
 \end{aligned}$$

Pour la terre marginale au niveau de prix p'_b , avec $p'_b = p_b + |\rho_n| \Lambda_n$ la rente est donc bien nulle. En revanche les entreprises utilisant la terre Λ_{n-1} paieront une rente égale à $\rho_{n-1} \Lambda_{n-1} + |\rho_n| \Lambda_n$, et ainsi de suite : les entreprises exploitant la terre Λ_1 paieront une rente $\rho_1 \Lambda_1 + |\rho_n| \Lambda_n$.

4) Le prix du blé avec une rente différentielle nulle et une rente absolue positive sur la terre marginale

Le fait que la rente de la terre la moins fertile soit nulle montre toutefois que ce cas ne correspond pas encore à une situation où la terre est appropriée par des propriétaires fonciers, et où le propriétaire de la terre la moins fertile refusera de la mettre à disposition d'un fermier gratuitement et donc sans rente aucune. Le propriétaire foncier en question doit donc percevoir lui-même une rente, qui correspondra à ce que Marx nomme la rente absolue. Appelons ρ_a le niveau de cette rente par unité de surface. Cette rente ne peut être perçue que si elle est répercutée

dans le prix, et comme il n'y a qu'un seul prix du blé, ce sont donc tous les propriétaires fonciers qui vont bénéficier de cette rente, au même niveau pour tous. Le système de prix devient alors :

$$\begin{aligned}
 (1 + r_b) a_1 p + w l_1 + (\rho_1 + \rho_a) \Lambda_1 + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b & \text{soit } p''_b &= p'_b + \rho_a \Lambda_i \\
 (1 + r_b) a_2 p + w l_2 + (\rho_2 + \rho_a) \Lambda_2 + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b & \text{avec } \rho_a > 0 \text{ et } \rho_n < 0 \\
 & \dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_g p + w l_g + (\rho_g + \rho_a) \Lambda_g + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b & \text{avec } \rho_g = 0 & \quad (214) \\
 & \dots\dots\dots \\
 (1 + r_b) a_{n-1} p + w l_{n-1} + (\rho_{n-1} + \rho_a) \Lambda_{n-1} + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b \\
 (1 + r_b) a_n p + w l_n + \rho_a \Lambda_n &= p''_b
 \end{aligned}$$

Quels enseignements peut-on tirer de cette analyse ? Le premier de ces enseignements c'est que la rente et le profit sont des revenus de même nature : c'est ce qu'a montré le cas où les entreprises capitalistes sont elles-mêmes propriétaires des terres qu'elles exploitent, auquel cas l'introduction de la terre parmi leurs moyens de production peut laisser les prix et le taux de profit moyen inchangés et être interprété simplement comme l'apparition de différences supplémentaires entre les taux de profit effectifs des différentes entreprises, autres que celles découlant de la différence des techniques de production employées pour produire le même bien, question qui doit être également traitée.

3.2. La rente différentielle de type II chez SRAFFA et MARX

Cet exemple et cette remarque nous conduisent à aborder le cas de la production de blé avec des techniques différentes sur des terres homogènes. Ce cas est traité par SRAFFA au § 87 de « Production de marchandises par des marchandises », et le conduit à indiquer au § 88 : « Tandis que la rareté de la terre fournit ainsi la base d'où surgit la rente, la seule manifestation de cette rareté qu'on peut rencontrer dans le procès de production est la dualité des méthodes sur des terres d'une même qualité : s'il n'y avait pas de rareté, une seule méthode, la moins chère, serait utilisée dans ce cas et il ne pourrait y avoir de rente ».

Cette remarque de SRAFFA est totalement erronée. En effet, si ces terres homogènes sont mises en œuvre par une seule et même entreprise capitaliste (un unique « fermier »), peu importe la diversité des techniques mises en œuvre par cette dernière, pour des raisons historiques qui peuvent tenir au rythme d'introduction de nouvelles machines : son taux de profit moyen dépend du coût moyen de ces différentes techniques, il ne peut y avoir alors qu'une seule équation pour cette qualité de terre dans le système des prix, qui reste inchangé, et la rente reste telle que déjà déterminée, pour cette catégorie de terre. C'est seulement si plusieurs entreprises capitalistes différentes mettent en œuvre ces terres homogènes, de même fertilité, mais emploient chacune une technique différente, que le système d'équations pour les seules terres concernées doit alors être modifié. Supposons en effet que ces terres aient la même fertilité et que celle-ci corresponde dans le classement à Λ_f . Supposons également qu'il y ait trois entreprises notées 1, 2 et 3, qui utilisent cette terre et emploient des techniques différentes matérialisées par des vecteurs différents : a_{f1} , a_{f2} et a_{f3} et des quantités de travail différentes l_{f1} , l_{f2} et l_{f3} . L'équation jusqu'ici unique pour la terre Λ_f devient :

$$\begin{aligned}
(1 + r_{b1}) a_{f1}p + w l_{f1} + (\rho_f + \rho_a) \Lambda_{f1} + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b \\
(1 + r_{b2}) a_{f2}p + w l_{f2} + (\rho_f + \rho_a) \Lambda_{f2} + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b \\
(1 + r_{b3}) a_{f3}p + w l_{f3} + (\rho_f + \rho_a) \Lambda_{f3} + |\rho_n| \Lambda_n &= p''_b
\end{aligned} \tag{215}$$

Le prix p''_b est donné et la rente qui a déjà été fixée pour la catégorie de terres homogènes Λ_f n'a aucune raison de changer, puisque globalement les conditions de production n'ont pas changé. La seule chose qui peut varier est le taux de profit : on constate que le taux de profit moyen existant pour les trois entreprises considérées comme un tout a été remplacé par trois taux de profit distincts, r_{b1} , r_{b2} et r_{b3} , pour chacune des trois entreprises. On vérifie bien ainsi que la rente n'est pas expliquée par la rareté : au demeurant les terres de fertilité f peuvent avoir n'importe quel rang dans l'ordre des fertilités. Ces terres homogènes ne correspondent pas forcément à la terre marginale, alors que dans l'exemple de Sraffa il convient de faire cette hypothèse additionnelle pour que son raisonnement introduisant la rareté puisse être fait, ou alors il n'y a qu'une seule et unique catégorie de terres, ce qui est encore moins réaliste. Mais notre raisonnement reste valable même si la terre Λ_f est remplacée par la terre marginale Λ_n .

En effet l'erreur de SRAFFA est ici de faire une confusion entre rente et profit : qu'il y ait ou non dans le processus de production des moyens de production non produits tels que la terre, la différence des techniques de production au sein d'une branche produisant le même produit est inévitable, sauf à faire l'hypothèse qu'il n'y a qu'une seule et unique entreprise par branche, ce qui serait absurde. Même le fait qu'une entreprise donnée n'emploie qu'une seule technique est sûrement peu fréquent, car le capital fixe se remplace rarement en bloc et en une seule fois, ce qui conduit à tout moment à faire coexister dans une même entreprise des techniques de nature un peu différente. Or c'est la différence des techniques de production, et non la rareté, qui explique la différenciation des taux de profit au sein d'une même branche.

Cette analyse permet ainsi de conclure en validant l'énoncé de départ : de même que le profit rémunère non pas la productivité, mais la propriété des moyens de production, la rente rémunère bien la propriété, et non pas la fertilité ou la rareté de la terre ou des moyens de production non produits. Le profit et la rente sont donc des revenus de même nature, qui sont tous deux prélevés sur la plus-value et supposent la redistribution de cette plus-value. Ceci implique que les détenteurs de la propriété des moyens de production non produits ou générateurs d'une rente sont en compétition, et ceci qu'ils le réalisent ou non, avec les autres propriétaires de moyens de production pour la redistribution de cette plus-value.

Cette redistribution de la plus-value s'effectue toutefois suivant des modalités distinctes. Le profit est prélevé pour permettre le remplacement du capital fixe censé avoir été consommé dans le processus de production, à travers l'amortissement du capital en cours d'utilisation, mais il est également utilisé pour une grande part à la consommation des capitalistes. La rente est prélevée par les propriétaires des moyens de production non produits, qui peuvent par ailleurs être des capitalistes, à qui rien n'interdit d'acheter des terres ou d'autres moyens de production non produits. S'agissant de l'utilisation de la rente dans le cadre du modèle développé jusqu'ici, la rente peut être consommée ou utilisée à l'achat de capital fixe, mais dans ce second cas les propriétaires fonciers deviennent alors également des capitalistes. De plus, et comme on l'a

montré, la rente prend deux formes différentes, qui sont de même nature, mais que l'on peut néanmoins distinguer analytiquement : la rente différentielle et la rente absolue, et sur ce point on ne peut que donner partiellement raison à MARX.

La rente différentielle est due à l'hétérogénéité des terres, à leur différence de fertilité. Sachant que l'ordre de classement des terres peut varier en fonction de la variation du taux de profit et du système de prix, il n'y a pas de fertilité absolue, raison pour laquelle il faut être prudent lorsque l'on utilise ce terme. Mais le phénomène correspond en tout état de cause à ce que Marx a appelé la rente différentielle de type I. S'agissant de ce que MARX a appelé la rente différentielle de type II, due à des différences de technique de production sur des terres homogènes, et que SRAFFA considère pour sa part comme une rente de rareté (de la terre homogène), il a en revanche été démontré que cette rente n'existe pas en tant que telle, car elle se résout en fait en des différentiels de taux de profit. MARX et SRAFFA ont donc tort sur ce point.

Bien entendu cette position tient en partie à une question de vocabulaire, mais si l'on convient de nommer rente tout ce qui relève d'une différence de taux de profit dans la production d'un même bien, alors il y aura des rentes partout. C'est la position de certains économistes, tel que Jean-Marie HURIOT, dans un article de synthèse²⁰. Il est vrai que pour cet économiste la rente renvoie toujours à la rareté, et que la rareté est partout, alors que dans l'analyse qui vient d'être conduite la rente a pu être expliquée sans faire appel à la rareté. Il paraît donc indispensable de réserver le terme de rente non seulement au cas des moyens de production non produits, mais encore au cas où la différence des coûts de production provient bien de la nature hétérogène de ces moyens de production non produits, et non pas de la nature des techniques employées. Dans le cas contraire, même avec les moyens de production non produits, il vaut mieux utiliser le terme de quasi-rente, qui correspondrait donc à la rente différentielle de type II chez MARX, ou au cas des terres homogènes avec des techniques différentes chez SRAFFA.

Un exemple permettra de le faire comprendre, celui de la rente de localisation. S'il s'agit simplement de ce que HURIOT nomme dans son article la rente différentielle-distance, notée par lui $\rho\delta$, elle provient de la plus ou moins grande distance des terres par rapport au marché (la plus éloignée étant la terre sans rente). Mais cette « rente » repose en fait sur le simple ajout, parmi les intrants de la production du blé, d'un coût de transport proportionnel à la distance. Plus cette distance est grande, ou plus la terre est éloignée, et plus le coût de transport est élevé, donc plus la « rente » est faible, jusqu'à s'annuler à la distance maximale économiquement possible, celle où se trouve la terre marginale. Mais ce coût de transport plus élevé ne correspond en réalité à rien d'autre qu'à un changement de la technique de production, dans laquelle le coût du transport a un coefficient technique de plus en plus important au fur et à mesure que l'éloignement de la terre mise en culture augmente. Ceci va diminuer le taux de profit par rapport au taux de profit moyen sur l'ensemble des terres concernées, qui peuvent être homogènes ou hétérogènes : on peut avoir des terres par ailleurs très fertiles à une grande distance, et des terres moins fertiles à proximité, ou des terres homogènes à des distances différentes.

Dans ces différents cas, comme c'est un moyen de production non produit, la terre, qui est utilisée, et qu'une de ses caractéristiques (sa distance au marché) est en cause, on peut admettre d'employer le terme de quasi-rente pour les surprofits résultant de la différence des coûts de transport par rapport à la terre la plus éloignée. En revanche, si un bien manufacturé quelconque

est produit à différentes distances du marché, la différence des coûts de transport équivaut également d'un point de vue formel à une différence de techniques. Mais s'il n'y a pas d'utilisation de moyens de production non produits, les différences de taux de profit qui résultent de cette différence de techniques ne justifient pas à notre sens d'utiliser le terme de quasi-rente en ce qui les concerne.

Dans les deux cas cependant, ce qui justifie aussi de ne pas parler de rente est que le prix du bien reste inchangé, car il n'y a aucune raison particulière pour qu'il change, alors que dans le cas de la rente on a bien vu que son existence, qu'elle soit différentielle ou absolue, faisait obligatoirement monter les prix. En revanche dans le cas de la pseudo-rente de localisation, il n'y a pas de rente proprement dite parce que la propriété de la terre n'est pas la propriété de la distance. Il suffit d'ailleurs que le marché change de localisation pour que les quasi-rentes ou les différentiels de taux de profit soient modifiés, sans que les droits de propriété aient changé pour autant.

3.3. Les effets de la rente sur le système des prix et la répartition

C'est le système d'équations (214) de la page 175 qui rend compte des effets de la rente sur le système de prix. Par rapport au système de prix qui prévaudrait en l'absence de rente et qui aboutirait à un prix moyen du blé égal à p_b , il montre que la prise en compte de la rente aboutit à une hausse des prix qui fait que le prix unitaire du blé p_b est augmenté du montant de la rente, de telle façon qu'il devient $p''_b = p_b + (\rho_a)\Lambda_i + |\rho_n|\Lambda_n$, avec $\rho_a > 0$ et $\rho_n < 0$.

On rappelle que ρ_a est le niveau de la rente absolue, qui doit être versée même au propriétaire de la terre la moins fertile, pour le décider de louer cette terre, et que $\rho_n \Lambda_n$ est égal en valeur absolue au montant du déficit (qu'on a appelé rente négative) qui apparaîtrait sur la terre marginale si le prix était fixé au niveau correspondant au taux de profit moyen et à l'absence de rente. Le niveau de ρ_n n'est pas arbitraire, car il est déterminé pour un système de prix et un taux de profit donnés, par les conditions de production sur la terre la moins fertile. En revanche le niveau de ρ_a dépend d'un rapport de force entre les propriétaires des moyens de production non produits et les capitalistes. Ce rapport de force est généralement arbitré ou régulé par l'Etat, mais il peut aussi faire l'objet de négociations entre Etats et sociétés pétrolières, voire même de conflits entre Etats, comme le montre la façon dont sont exploités les gisements de pétrole.

L'effet de la rente sur le taux de plus-value et sur la redistribution de la plus-value est différent suivant que la rente apparaît dans la production de biens de consommation ou dans la production de capital fixe, soit dans la section II et dans la section I.

Par rapport à une situation où il n'y aurait pas de rente, le prélèvement de la rente dans la section II se traduit par la hausse du prix global des biens de consommation, dont on sait qu'il est égal en l'absence de rente à $Y_{IIC} = L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c}$. Comme L_{II} et k ne varient pas, l'introduction de la rente équivaut à une hausse de c , d'une quantité c' , qui correspond à la part de la consommation totale

que représente la consommation des rentiers qui interviennent dans la section II. Le prix global des biens de consommation devient donc : $Y_{Ic} = L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-(c+c')}$. (216)

Dans la section I, le prélèvement de la rente se traduit par la hausse du prix du capital fixe, dont on sait qu'il est globalement égal en l'absence de rente à $Y_{Ic} = \frac{L_I}{(1-a)(1-c^*)}$. Comme a ne varie pas, l'introduction de la rente ne peut que prendre la forme d'une hausse de c^* , hausse qui correspond à la part de la consommation totale que représente la consommation des rentiers qui interviennent dans la section I. Le prix du capital fixe produit de la section I devient alors :

$$Y_{Ic} = \frac{L_I}{(1-a)[1-(c^*+c'^*)]} \quad (217)$$

S'agissant du taux de plus-value, soit $k_c = \frac{k+c}{1-c}$, seule la rente affectant le prix des biens de consommation le modifie, en le faisant passer à $k'_c = \frac{k+(c+c')}{1-(c+c')}$, et l'on sait que k'_c est aussi le

ratio profits/salaires dans la section II. La consommation des rentiers de la section II est donc prélevée sur la consommation des travailleurs. En revanche la rente prélevée dans la section I ne modifie pas le taux de plus-value, mais affecte la répartition de la plus-value existante, au détriment des capitalistes : la consommation des rentiers de la section I est prélevée sur la consommation globale des capitalistes, à travers la hausse du prix du capital fixe provoquée par la perception de la rente.

Ces précisions ayant été apportées, on va maintenant tenter de répondre brièvement à la question de savoir ce que peuvent être les effets d'un accroissement de la rente différentielle ou de la rente absolue.

En premier lieu une hausse de la rente absolue, sans accroissement de la rente différentielle, implique que l'utilisation des moyens de production non produits reste inchangée. Pour reprendre l'exemple du blé, il n'y a pas de hausse de la production de blé ni par conséquent de mise en culture de nouvelles terres moins fertiles. On est alors ramené à l'analyse qui vient d'être faite de l'introduction de la rente, qui comporte forcément un élément de rente absolue, dans un système où il n'existait pas de rente. On vient de voir que l'introduction de la rente aboutit à prélever une part de la plus-value à l'occasion de la vente d'un bien ou d'un service quelconque en le vendant, à valeur inchangée, à un prix qui intègre le montant de la rente et qui est donc situé au-dessus du prix de production qui découlerait de l'application et de la perception du taux de profit moyen pour le système de production et la section concernée. Ceci n'est pas lié à une augmentation du coût de production proprement dit, mais tient au fait le producteur de ce bien ou de ce service est soumis au pouvoir de marché du propriétaire de moyens de production non produits, et qu'il peut répercuter dans son prix de vente le montant de la rente.

Le mécanisme de prélèvement est en tout état de cause similaire à celui qui permet de réaliser la plus-value sous forme de profit à travers la fixation des prix, ce qui montre bien la nature commune de la rente et du profit, qu'il s'agisse du profit moyen ou de quasi-rentes. Suivant que le bien pour lequel le pouvoir de fixation du prix va générer une rente ou une quasi-rente se situe dans la section I ou dans la section II, le prélèvement de la rente absolue ou de la quasi-rente revient en effet comme on l'a vu à accroître la valeur de la variable c^* ou de la variable c , et donc à augmenter au niveau global le prix du capital fixe ou celui des biens de consommation.

On vient de voir que la hausse de c et donc la hausse de γ entraînent une hausse du taux de plus-value k_c . Il en résulte dans ce cas une baisse du taux de profit global, mais l'objet de cette étude n'est pas de procéder à une analyse détaillée de toutes les conséquences d'une hausse de la rente absolue. Il est néanmoins important de noter que l'apparition ou l'augmentation d'une rente absolue ou d'une quasi-rente dans un système de production ne peut qu'avoir un effet perturbateur sur la réalisation du produit au niveau global, car un tel phénomène modifie nécessairement les conditions de partage de la plus-value et donc de réalisation des profits, qui dépendent en partie, rappelons-le, de la dépense successive (au sens logique) des profits réalisés.

S'agissant des travailleurs, l'accroissement de la plus-value déclenche nécessairement une réduction de leur part dans la consommation totale, et donc de leur demande en biens de consommation. Et s'agissant des capitalistes, il n'y a pas de raison particulière d'imaginer que les percepteurs des rentes absolues et des quasi-rentes les dépensent dans des conditions qui permettent de maintenir inchangée la reproduction du système.

En particulier, si la perception d'une rente ou d'une quasi-rente concerne le secteur produisant le capital fixe, deux cas de figure sont possibles. Si les capitalistes de la section I peuvent la répercuter dans leur prix, ils maintiendront leurs profits à un niveau inchangé. Mais s'ils ne peuvent pas la répercuter dans leur propre prix, il en résulte une réduction à due concurrence de leurs profits pour les capitalistes de la même section. Pour l'éviter ils chercheront donc à répercuter le prélèvement correspondant en réduisant les salaires. Quant aux capitalistes de la section II produisant les biens de consommation, en réaction à la hausse du prix du capital fixe résultant de l'apparition d'une rente dans la section I, ils sont à même d'augmenter directement le taux de plus-value, en augmentant le prix des biens de consommation. Mais s'ils ne peuvent répercuter la rente dans leur prix pour maintenir leurs propres profits, ils chercheront eux aussi à réduire les salaires. Concluons donc sur le fait que toute augmentation d'une rente ou d'une quasi-rente ne peut qu'avoir un effet inflationniste, et créer une incitation forte à la baisse des salaires, les deux phénomènes se cumulant pour entraîner forcément une baisse de la consommation des salariés.

S'agissant pour terminer des effets que peut avoir un accroissement de la rente différentielle, ceux-ci sont complexes, et c'est pourquoi ils ne seront analysés que très brièvement ici.

Pour s'en tenir ainsi à quelques considérations préliminaires, les effets de la rente différentielle ne sont pas forcément ceux prévus par RICARDO dans le cadre de son essai sur les profits²¹. En effet l'accroissement de la rente différentielle lié à l'utilisation dans la production de nouveaux moyens de production non produits, en l'occurrence la mise en culture de nouvelles terres, peut s'analyser comme provenant d'un accroissement du coût moyen de production du bien concerné.

En effet, puisque le prix intégrant la rente différentielle est $p'_b = p_b + |\rho_n| \Lambda_n$, cela signifie que sur la nouvelle terre marginale le différentiel négatif entre le coût de production et le prix moyen (hors rente) p_b a augmenté. Par ailleurs, même avec une technique de production inchangée sur une nouvelle terre mise en culture, la baisse de la quantité de blé produite résultant de la moindre fertilité de la terre est équivalente à une augmentation de la valeur unitaire du bien concerné, qui provient aussi bien du travail direct (la quantité l) que du travail indirect (le vecteur a) utilisés à sa production. Dans les deux cas, cette hausse en valeur traduit une hausse du coût de production. Mais celle-ci n'a pas le même effet suivant la section concernée : elle provoque une hausse de L_I si le moyen de production non produit concerné est employé à la production de capital fixe, ou de L_{II} si le moyen de production non produit concerné est employé à la production des biens de consommation.

Dans le premier cas on a une hausse du taux de plus-value primaire $\frac{L_I}{L_{II}} = k$, et dans le second une baisse de ce taux ! Comme $k_c = \frac{k+c}{1-c}$, on peut en déduire, toutes choses égales par ailleurs, que dans le premier cas où la hausse de la rente différentielle se produit dans la section I, on a une hausse de k_c , et donc une baisse du taux de profit au sens courant, tel qu'on l'a défini à la section 4 du chapitre 9 (pages 106 et suivantes). La hausse parallèle de la variable c^* n'a quant à elle pas d'effet sur le taux de plus-value.

En revanche dans le second cas, où la hausse de la rente différentielle se produit dans la section II, les choses ne sont pas aussi simples. Puisque $k'_c = \frac{k+(c+c')}{1-(c+c')}$, la baisse de k découlant de la hausse de L_{II} va en effet dans le sens d'une baisse de k'_c , qui devrait normalement se traduire par une hausse du taux de profit ainsi défini. Mais si les capitalistes de la section II peuvent augmenter leurs prix à concurrence de la hausse de la rente différentielle, en la répercutant ainsi dans les prix des biens de consommation, la baisse du taux de plus-value k'_c est alors contrecarrée par la hausse de c' , la part de la consommation des rentiers dans la consommation totale, qui vient s'ajouter à la variable c dont le niveau reste alors inchangé. La question de savoir si le résultat final sera une baisse ou une hausse du taux de plus-value k_c , et donc une hausse ou une baisse du taux de profit, dépend alors des valeurs prises par k et c' !

C'est donc seulement dans le premier cas, où la rente différentielle augmente dans la section I, que l'on est assuré de se trouver dans la situation « ricardienne » où la hausse de la rente différentielle et du taux de plus-value entraînent une baisse du taux de profit. Dans le second cas, où la hausse de la rente différentielle se produit dans la section II, une baisse du taux de profit reste possible, mais sans être certaine, si la hausse de L_{II} et la baisse de k sont suffisamment fortes pour l'emporter sur la hausse de c' .

Cependant, et dans les deux cas, la hausse de la rente différentielle entraîne nécessairement une redistribution de la plus-value, et donc une modification de sa répartition au détriment des capitalistes et en faveur des rentiers. On en restera ici à ces considérations préliminaires, pour ce qui est de la rente différentielle.

4. Le système des prix et la nature des prix

Pour en terminer avec la question des prix, il convient toutefois d'être clair sur le statut de ce système de prix, tel qu'il découle des développements qui précèdent.

En premier lieu, les prix obtenus dans ce système, à partir de valeurs ayant la dimension d'un temps, multipliées par le salaire monétaire, sont directement des prix monétaires, mais aussi et pour cette raison des prix absolus, puisque la monnaie n'est pas une marchandise. Dans le système néo-classique au contraire, les prix sont d'abord des prix relatifs, qui ne sont « monétisés » que parce qu'une des marchandises ou la marchandise-étalon est prise comme unité de mesure et appelée « monnaie ». De ce point de vue la théorie de SRAFFA reste dans le cadre du paradigme néo-classique, où la monnaie n'est qu'un bien parmi d'autres, produit comme tel. Compte tenu de la nature de cette unité de mesure, définie à partir d'une marchandise, ces prix restent en fait des prix relatifs. Or la réalité concrète est faite de prix monétaires et absolus, et comme l'avait bien compris Keynes, la monnaie n'y est pas un bien et n'est en aucun cas produite comme un bien.

En second lieu, et ainsi qu'on vient de le voir dans la section 2, ces prix sont - comme chez SRAFFA, des prix de reproduction, car ils sont calculés à partir de taux de profit eux-mêmes calculés pour assurer la reproduction du système, et qui ne peuvent l'être que dans cette hypothèse. En d'autres termes les différents taux de profit sont endogènes, mais à condition que l'on se donne pour chaque branche i de façon exogène, ainsi qu'on l'a indiqué plus haut :

- tout d'abord les paramètres « techniques » a_i , k_i , t_i et u (u_i et u_{i+1}): il faut d'ailleurs souligner que u a valeur de paramètre technique parce qu'il est le taux de marge nécessaire dans chaque branche pour acheter le capital fixe nécessaire à sa propre reproduction ;
- ensuite les paramètres c et c^* (c_i et c^*_i pour la branche i) pour la section II et c^* seulement (c^*_i pour la branche i) pour la section I, qui expriment pour chaque branche le niveau recherché et obtenu de consommation des capitalistes.

Enfin il est clair que lorsque l'on abandonne l'hypothèse de reproduction simple, abandon qui nous rapproche beaucoup plus du monde réel, qui est un monde de perpétuels déséquilibres où des ajustements en réaction à ces déséquilibres s'effectuent en permanence, les prix sont soumis à de multiples autres influences, parmi lesquelles il n'est pas question de nier l'influence exercée par le marché, par l'offre et la demande et par la concurrence. Cette influence dépend elle-même de multiples paramètres dont parmi d'autres la structure de l'industrie, le pouvoir de monopole ou de fixation des prix de chaque entreprise, etc. Il existe en conséquence de multiples opportunités d'apparitions de rentes absolues, permises par le pouvoir exercé sur le marché.

De plus la reproduction élargie et la croissance qui l'accompagne vont nécessairement générer l'utilisation croissante de ressources naturelles et de moyens de production non produits, et par conséquent l'apparition de rentes différentielles, quelle que puisse être par ailleurs la rareté de ces moyens de production non produits, parce que les caractéristiques de leur production diffèrent au fur et à mesure que des quantités additionnelles sont produites.

De multiples facteurs, qui incluent ainsi les phénomènes de rentes, expliquent en fin de compte que le niveau effectif de chaque prix s'écarte donc de son niveau théorique en tant que prix de reproduction. Chaque prix devient alors un cas particulier, et comme tel il est justiciable d'une analyse microéconomique spécifique le concernant. On peut dès lors se demander si la recherche d'un système de prix théorique qui serait parfaitement à même de rendre compte de ces prix, tels qu'on les rencontre dans le monde réel, n'est pas un mirage inatteignable, un leurre et une chimère complète de la théorie économique.

Chapitre 15

La conception de la production comme transformation

1. La production comme processus circulaire : une conception erronée

Dans l'appendice 4 de « Production de marchandises par des marchandises », SRAFFA relie sa conception de la production à celle des vieux économistes classiques, QUESNAY et RICARDO, qui considéraient le système de production et de consommation comme un processus circulaire. Il indique que son système est une généralisation de celui de RICARDO, dans lequel le blé est à la fois facteur de production et bien de consommation, ce qui permet de définir un surplus, indépendamment des valeurs ou des prix, et de déterminer le taux de profit indépendamment de ceux-ci. Dans son système, ce sont les marchandises fondamentales qui jouent globalement le rôle du blé, lorsqu'à travers la construction de la marchandise-étalon elles apparaissent dans les mêmes proportions dans les moyens de production et dans le produit net, ce qui semble ainsi valider le raisonnement en le généralisant au cas d'un système à plusieurs biens hétérogènes.

Or l'analyse conduite jusqu'ici montre que cette conception est erronée. En effet, seuls un certain nombre des biens ou services produits peuvent être à la fois, et sous une forme physique identique, des moyens de production, sous forme de biens intermédiaires (capital circulant) et des biens de consommation finale. Il s'agit des fluides (eau, énergie), de certains moyens de transport, et de certains services. Mais l'électricité en elle-même ne produit pas d'électricité : on sait bien que ce n'est pas son utilisation dans le processus de production qui la fait réapparaître pour une quantité plus importante à la sortie de ce processus. Même dans ce cas un peu particulier, la quantité totale de ces biens ou services produite au cours d'une période est totalement consommée au cours de la même période soit sous forme de consommation intermédiaire, soit sous forme de consommation finale, sans que subsiste pour autant un surplus et qu'apparaisse un produit net. Par ailleurs la plupart des biens intermédiaires disparaissent quant à eux sous leur forme initiale dans le processus de production, où ils sont transformés, pour en ressortir sous une autre forme, sans donc pouvoir se retrouver sous la même forme dans le produit final, cette fois sous forme de biens de consommation.

A cet égard, et pour être encore plus précis, même l'exemple du blé est trompeur, car dans le monde réel le blé sous forme de semence (comme input) est de plus en plus un produit transformé (traité, voire même génétiquement modifié, etc.) et par conséquent différent du blé comme pur produit de consommation, qui ne sera d'ailleurs consommé que lorsqu'il aura lui aussi été transformé (conditionné, etc.), et ceci de façon suffisamment poussée pour que cela en fasse un produit différent. Pour la plupart des produits agricoles autres que les céréales, les graines ou semences sont de toute façon bien différentes des produits récoltés.

Quant au capital fixe, même son traitement par la méthode de SRAFFA (reprise de TORRENS) ne le rend pas homogène : une machine d'âge n figurant dans le membre de gauche des équations n'est pas la même machine que celle d'âge $n+1$ qui figure dans le membre de droite. Le « surplus » a donc une composition très différente de celle des biens intermédiaires. Force est donc de constater que si l'on se penche sur la question avec un degré de détail ou de précision

suffisant la plupart des marchandises ne sont donc pas des marchandises fondamentales, dont la propriété essentielle est justement que l'on doit les retrouver sous une forme rigoureusement identique à gauche et à droite des équations définissant le système de production.

Même pour les marchandises qui pourraient de prime abord être considérées comme des marchandises fondamentales, si la quantité qui en est produite est supérieure à la quantité utilisée comme intrant (en faisant abstraction des différences déjà mentionnées), comme dans le cas des produits agricoles, c'est parce qu'il existe un mécanisme de production biologique, et qui comme tel ne relève évidemment pas de la génération spontanée, mais précisément d'une transformation de biens, libres ou non. En effet, suivant la formule de Lavoisier, qui n'a aucune raison d'être fausse en économie, « rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme ». Ce sont entre autres l'oxygène et le carbone présents dans l'air, l'azote, le potassium et la phosphore présents dans les sols, qui grâce au mécanisme biologique de la photosynthèse (entre autres processus à l'œuvre), permettent de récolter comme produits agricoles des quantités supérieures à celles des semences utilisées. Mais en termes de bilan matières, le processus est globalement équilibré, et il ne peut logiquement en être autrement.

Il en va de même pour la production dans son sens économique. Même pour les produits agricoles, en dehors de la part autoconsommée par les petits producteurs individuels, les produits qui sont mis sur le marché pour la consommation finale ne sont plus formellement ceux qui ont été récoltés, car ils sont passés ensuite par diverses étapes successives de préparation, conditionnement et transport, qui en font en tant que marchandises des produits différents de ceux qui ont été récoltés, ce qui fait que la notion de surplus les concernant n'est pas appropriée. Et en tout état de cause, même si elle est supérieure à la quantité semée, la quantité consommée de façon finale au cours d'une période ne saurait être supérieure à la quantité récoltée (elle lui est même inférieure, à hauteur de la part utilisée comme semences). Quant aux matières premières minérales, il est clair qu'il ne saurait non plus y avoir de surplus les concernant, sous forme de bien directement consommable quelconque, pour quelque minéral que ce soit.

A la rigueur, on pourrait considérer néanmoins que la production n'est un processus circulaire que pour les seules marchandises qui constituent le justement nommé... capital circulant. Dans ce cas, on pourrait même imaginer qu'il existe un surplus, mais ce ne serait vrai que pour le sous-système, forcément incomplet, qui produit le capital circulant avec du capital circulant, seule une partie du capital circulant étant utilisé dans la production du capital circulant. Mais au niveau du système de production dans son ensemble, tout le capital circulant est utilisé : celui qui n'est pas directement utilisé à la production de capital circulant est évidemment utilisé à la production des biens finaux : les biens de consommation et le capital fixe. Et le capital circulant est entièrement utilisé : même en cas de reproduction élargie, le capital circulant produit en excès au cours d'une période par rapport à celui produit au cours de la période précédente est entièrement utilisé dans la production accrue des différents biens, intermédiaires ou finaux. Comme on l'a déjà indiqué (cf. p.151 supra), les prix de production sont en fait des prix de reproduction, qui ne peuvent concerner qu'une seule et même période.

Ces quelques observations permettent de voir sous un jour nouveau le rôle joué par le capital fixe. Loin de minimiser ce rôle, elles conduisent en fait à le définir comme un catalyseur, présent et inchangé dès le début du processus de production, puis tout au long de ce dernier, et toujours présent à la fin du processus. Ce rôle est donc fondamental, car de même que beaucoup de

réactions chimiques ne pourraient absolument pas avoir lieu sans catalyseurs, de même la production économique ne pourrait pas avoir lieu sans capital fixe. Mais cela n'implique pas qu'en lui-même le capital fixe crée un surplus quelconque, qui donnerait à ses détenteurs un droit quelconque sur une part du produit. En revanche il permet la transformation des biens intermédiaires en biens finaux. Il n'y a pas de processus circulaire, ni donc de surplus. Il n'y a qu'une production finale à répartir en fonction de normes sociales.

2. Une conception alternative : la production comme transformation

Est-ce à dire que la production doit dès lors être considérée comme le dit également SRAFFA, pour caractériser la conception alternative à celle qu'il développe, comme « une avenue à sens unique qui mène des facteurs de production aux biens de consommation ». Cet ouvrage ne va pas non plus totalement dans ce sens, dès lors que le capital fixe n'est pas un facteur de production, comme on pense l'avoir démontré. La production est un processus de travail qui s'effectue dans le cadre de rapport sociaux spécifiques.

Il convient ici de répéter que le travail n'est pas une substance, une chose, et de ce fait n'a pas concrètement de réalité tangible et matérielle, au sens où l'on pourrait la toucher du doigt. Le travail est une activité, c'est-à-dire un ensemble d'actions, qui dans le processus de production s'effectuent sous forme d'interactions multiples avec les différents éléments matériels du processus : capital fixe et biens intermédiaires. Ces interactions s'effectuent également entre les travailleurs. En tant qu'activité, qui n'a d'existence qu'au moment même où elle s'effectue, le travail ne peut donc s'incorporer à quoi que ce soit.

En revanche, en tant qu'il est une interaction avec les éléments du processus de production, et en tant que travail salarié, par son échange contre la monnaie, le travail est ainsi transformé en travail abstrait, payé en unités monétaires. Cette interaction, pour laquelle on peut définir la dimension abstraite d'un temps, permet alors de donner une dimension aux éléments issus du processus : cette dimension est la valeur, et ces éléments sont constitués ainsi en marchandises ayant une dimension commune, parce qu'elles ont été produites par interaction avec du travail salarié, et qui peuvent de ce fait, après avoir été produites par ce type de travail, et après avoir acquis un prix monétaire, être échangées sur le marché contre la monnaie.

Dans ce cadre le travail transforme de façon successive et sous une forme de plus en plus complexe et élaborée des produits issus du milieu naturel en biens intermédiaires, puis en biens de consommation finale et en capital fixe. Il est vrai également que le capital fixe augmente dans des proportions qui peuvent être très importantes la productivité physique de ce processus de travail. La production est donc à la fois une production d'outils et de biens de consommation et une production **avec** des outils, mais non pas une production **par** des outils.

Le fait qu'en termes de répartition les détenteurs des outils reçoivent la totalité des outils plus une part de biens de consommation issus de cette production n'est pas un phénomène technique, rattachable aux caractéristiques techniques de la production, mais un phénomène social, spécifique au mode de production capitaliste, fondé sur le rapport salarial, et qui précisément constitue ces outils en capital.

Il n'y a donc pas de « production de marchandises par des marchandises » : on comprend de ce point de vue que SRAFFA ait sous-titré son livre : « Prélude à une critique de la théorie économique ». S'il s'agit certes d'une critique radicale de la théorie néo-classique de la répartition, cette critique s'effectue dans le cadre des hypothèses de cette théorie, ce qui est d'ailleurs indispensable pour qu'elle soit totalement pertinente et ce qui fait sa force, mais ne permet pas de la dépasser : on reste en fait chez Sraffa, à travers la marchandise-étalon, dans le cadre d'un univers à un seul bien, où il est de plus, comme dans la théorie néo-classique, impossible de penser la monnaie et la réalisation du produit.

Enfin il résulte de ce qui précède qu'il n'y a pas non plus de surplus, au sens où il existerait un produit net constitué d'une part seulement de la production. Et ceci vaut aussi bien pour les biens intermédiaires que pour les biens finaux.

QUATRIEME PARTIE

LA CRISE DE LONG TERME DU SYSTEME CAPITALISTE DANS LES PAYS DEVELOPPES

Chapitre 16

Les éléments constitutifs de la crise du capitalisme depuis 1974

Parler de crise du capitalisme dans les pays développés suppose que l'on définisse le champ de l'analyse, et les principaux éléments constitutifs de cette crise. Le champ est essentiellement celui des pays développés membres de l'OCDE, tout au moins avant que l'organisation ne soit rejointe à partir du milieu des années 1990 par un certain nombre de pays d'Europe Centrale ou de pays émergents tels que le Mexique. Il s'agit donc essentiellement des pays membres de l'Union Européenne à quinze, des Etats-Unis et du Japon. S'agissant des données, et pour ne pas alourdir inutilement l'exposé, on s'est cependant limité à quelques pays, ou groupes de pays. Sur cette base, on a cependant cherché à faire apparaître systématiquement les données relatives à l'économie française, car elles sont particulièrement significatives pour certaines variables, comme on le verra plus bas.

Ce que montrent pour l'ensemble de cette zone les chiffres relatifs à l'économie réelle, c'est une rupture des tendances passées à partir de 1973-1974. Les premiers éléments de cette rupture se sont mis en place avec la survenue du premier choc pétrolier, qui s'est produit à la fin de l'année 1973. Mais la rupture proprement dite a coïncidé comme on le verra avec le second choc pétrolier, intervenu à la fin de l'année 1979. Cette rupture est manifeste quelles que soient les variables examinées : taux de croissance du PIB en volume, taux de chômage, taux de croissance de la productivité du travail, part des salaires et des profits dans le PIB, taux de croissance du salaire réel, taux d'investissement, taux de profit, et enfin accroissement des inégalités. Ce sont ces différentes manifestations de la crise qui vont être passées successivement en revue dans ce chapitre.

1. La baisse de plus de deux points du taux de croissance

L'annexe 1 fournit le taux de croissance du PIB en volume, année par année, entre 1971 et 2007, pour l'Union Européenne à 15 et les Etats-Unis, mais également pour la France, comme indiqué ci-dessus. On a préféré arrêter les séries à 2007 pour ne pas compliquer l'analyse, car les années 2008 et suivantes sont marquées par la crise financière, commencée en 2008, crise qui vient se surajouter à la crise plus ancienne qui nous intéresse, mais qui présente ses propres spécificités.

La période a elle-même été scindée en quatre sous-périodes : la première va de 1971 à 1979, car à partir de fin 1979-début 1980 s'est produit ce que l'on a coutume de désigner comme le second choc pétrolier. La deuxième période qui s'étend de 1980 à 1989 peut être considérée comme celle où ont été absorbées les conséquences de ce deuxième choc. La pertinence de faire apparaître une troisième période, qui va de 1990 à 2000, sera justifiée plus loin. Enfin une quatrième période va de 2001 à 2007.

Pour en venir à la croissance du PIB en volume au cours de cette longue période, il apparaît effectivement une rupture nette entre la période dite des « trente glorieuses », pour reprendre une expression due à Jean FOURASTIE²², et celle des trente-quatre années qui ont suivi.

La première période est celle de la forte croissance économique qu'a connue entre 1945 et 1973 la grande majorité des pays développés, membres pour la plupart de l'OCDE. Certes la croissance a été un peu plus lente aux Etats-Unis, qui n'avaient pas à reconstruire un pays dévasté par la guerre (3,5 % par an), et au Royaume-Uni (2,7 % par an), en raison des vicissitudes de la livre sterling. Mais elle a été rapide en France (5,1 % en moyenne, sachant que le taux de croissance est monté jusqu'à 7,9 %), en République fédérale d'Allemagne (5,1 %), en Suisse (5,25 % de 1944 à 1973) et en Italie (5,5 %). Enfin la croissance a été exceptionnelle au Japon avec un taux moyen de 10 %.

Or, après la récession de 1975, conséquence directe du premier choc pétrolier, même si l'on observe une reprise à partir de 1976, on ne retrouvera plus les taux de croissance de la période précédente : le taux de croissance moyen du PIB en volume pour la zone Etats-Unis - Union Européenne tombe à 2,8 % par an entre 1974 et 1979, puis il chute encore un peu, à 2,6 % par an, de 1980 à 1989. On observe bien une petite reprise, de 1990 à 2000, période où le taux moyen remonte à 2,8 % par an, mais il rechute encore, à 2,3 % par an, entre 2001 et 2007. Quant à la France, qui se situait un peu au-dessus de la moyenne de la zone concernée jusqu'en 1979, à 3,1 % par an, son taux de croissance moyen passe en dessous de celui de la zone et ne cesse ensuite de baisser, à 2,3 % entre 1979 et 1989, 2 % entre 1990 et 2000, et enfin 1,8 % entre 2001 et 2007. Par rapport à la période précédente, on perd donc bien plus de deux points de taux de croissance annuelle du PIB sur la longue période de près de trente-cinq ans qui va de 1974 à 2007.

2. La forte montée du chômage

L'annexe 2 fournit l'évolution du taux de chômage sur la même période et pour la même zone, mais seulement à partir de 1987 pour l'Union Européenne à 15 pays. Conséquence de la réduction du taux de croissance, ce taux de chômage augmente de façon très significative, mais surtout en Europe et en France.

En France, il passe d'une moyenne de 1,8 % entre 1950 et 1973 à 4,8 % sur la période 1974-1979, puis à 7,8 % sur la période 1980-1989 et 9,6 % sur la période 1990-2000, avant de redescendre un peu, à 8,4 %, sur la période 2001-2007. Il atteint même 10,7 % en 1994 et en 1997. Par rapport au début des années 1970, le taux de chômage en France a donc plus que triplé. En Europe il s'établit à 10 % en moyenne sur la période 1990-2000, et redescend à 7,8 % en moyenne sur la période 2001-2007. Ceci avant d'exploser à nouveau et de passer à plus de 10 % dans la plupart des pays de la zone après l'éclatement en 2008 de la crise financière internationale

Il n'y a qu'aux Etats-Unis, où le taux de chômage s'était établi à 4,5 % en moyenne de 1960 à 1973, et donc à un niveau plus élevé qu'en Europe, que le taux de chômage a connu une évolution plus contrastée. Il y passe en effet à 6,8 % en moyenne de 1974 à 1979, pour atteindre 7,8 % en moyenne sur la période 1980-1989. Mais il redescend à 5,6% en moyenne de 1990 à 2000, période marquée aux Etats-Unis par l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication, et il baisse encore à 5,2 % en moyenne de 2001 à 2007, avant que la crise financière internationale ne le fasse augmenter sensiblement à partir de 2008.

Sauf aux Etats-Unis, la montée du chômage est donc une caractéristique sans équivoque de cette crise de long terme.

3. La croissance nettement ralentie de la productivité du travail

Les chiffres correspondants sont fournis en annexe 3 pour les Etats-Unis et la France, sur toute la période. Comme il n'a pas été possible d'obtenir des données agrégées pour l'Union Européenne, ni de données agrégées pour l'OCDE avant l'année 2001, pour la période allant de 1971 à 2007 on a fourni les données agrégées relatives aux pays du G7, qui étaient disponibles. Les données pour l'OCDE ne sont fournies qu'à partir de 2001.

Par ailleurs une étude récente et très intéressante de l'INSEE, parue dans la revue ÉCONOMIE ET STATISTIQUE²³, a montré que pendant la période 1950-1970 la croissance de la production par employé dans 21 pays de l'OCDE avait été d'autant plus élevée que le niveau de départ était faible, ce qui mettait en lumière une convergence des niveaux de productivité du travail.

Sur cette période de vingt ans, le taux de croissance de la productivité était compris entre 2 % pour les États-Unis, le pays le plus avancé du groupe, et 8 % pour le Japon, qui était le pays le moins avancé en 1950. L'étude citée a montré également que cette corrélation s'était affaiblie progressivement au fil du temps, et qu'elle avait même disparu complètement au cours de la période plus récente allant de 1995 à 2003. Le processus de rattrapage n'existe plus et il est vrai aussi que les écarts de niveau du PIB par employé sont beaucoup plus faibles au cours de la dernière période qu'au cours de la première (ils allaient du simple au double en 1995, mais du simple au quintuple en 1950).

Le premier choc pétrolier semble être là encore un point d'inflexion fort, puisque l'étude souligne que « 10 pays sur 18 connaissent une rupture au moment du premier choc pétrolier entre 1972 et 1974, rupture qui correspond en moyenne à une très forte réduction, proche de 60 %, de la croissance de leur productivité. Quatre pays, dont l'Allemagne, enregistrent une rupture similaire par son ampleur mais plus tardive, entre 1977 et 1979. En moyenne pour l'Europe à 15, la rupture date bien de 1974 et la croissance de la productivité du travail chute de 4,3 % à 1,6 % » (opus cit.). Pour le G7, qui comprend les Etats-Unis, la rupture apparaît bien en 1974, puisque la croissance de la productivité tombe de près de 4, 4 % à 2,5 % en moyenne de 1974 à 1979.

Pour la France, alors que la croissance de la productivité par employé après 1945 s'était établie à 5,4 % en moyenne par an jusqu'en 1970, la rupture à la baisse apparaît au troisième trimestre 1973, la croissance de la productivité du travail ralentissant ensuite de 5 % à 3,5 % en moyenne par an, de 1974 à 1979, puis à 2,8 % par an de 1980 à 1989. Cette croissance continue à tomber ensuite, à 2 % par an de 1990 à 2000, et enfin à 1,4 % par an de 2001 à 2007 (ces données figurent en annexe 3). Une autre étude, réalisée par T.P. Maury et B. Pluyaud (2007)²⁴, considère même que pour les pays concernés une nouvelle rupture à la baisse se serait produite après le troisième trimestre 1995, les gains de productivité du travail se limitant ensuite à 1,1 % par an, mais ceci ne correspond pas parfaitement avec nos chiffres, de source OCDE (et non UE). S'agissant des pays du G7, la croissance de la productivité du travail baisse encore, à 2 % par an en moyenne sur la période 1980-1989. Elle ne remonte ensuite que très faiblement à 2,1 % en

moyenne sur la période 1990-2000, pour redescendre ensuite à 1,8 % par an en moyenne sur la période 2001-2007 (OCDE : 1,9 %).

L'étude de l'INSEE, qui couvre l'Union européenne (et donc avec des données de source UE), indique pour sa part qu'« en France et dans l'Union européenne, la rupture intervient en 1990 : la croissance de la productivité du travail en France baisse de moitié, passant de 2,4 % sur la période 1975-1990 à 1,2 % sur 1990-2007, tandis que l'UE recule de 2 % à 1,2 % ». Quelles que soient les sources, la baisse de la productivité du travail est donc bien documentée, et générale, mis à part le cas particulier des Etats-Unis. Cette étude de l'INSEE a en effet le mérite de mettre en lumière le fait que les États-Unis constituent un cas à part, car c'est le seul pays à connaître deux ruptures, l'une à la baisse après 1974, l'autre à la hausse après 1992, date à partir de laquelle ce pays retrouve sa croissance de la productivité d'avant le premier choc pétrolier. Nos données corroborent bien cette deuxième rupture, mais en la situant plutôt à partir de 1996 (cf. l'annexe 3).

Pour tenter d'expliquer cette évolution deux facteurs ont été mis en avant. Tout d'abord les États-Unis auraient vu croître leurs gains de productivité du travail du fait de la réduction de l'intensité du contenu en travail de leur croissance, en cumulant une réduction de la croissance de leur taux d'emploi avec une réduction de leur durée annuelle du travail. En second lieu, l'accroissement de l'investissement dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) dans le PIB, qui pousse la productivité à la hausse, a été spectaculaire aux États-Unis entre 1995 et 2000, et la capacité des États-Unis à investir dans les TIC demeure supérieure à celle de la moyenne de l'Europe et du Japon.

Plus généralement certains avancent que les investissements immatériels contribuent à améliorer l'efficacité des travailleurs ou la valeur des produits, que les dépenses en investissements immatériels se comparent en importance aux dépenses en investissements corporels, et que le poids de ces investissements ne cesse de croître. De 3% du PIB aux États-Unis en 1950, ceux-ci auraient atteint 13 % en 2004. Or il faut savoir qu'une bonne part de ces investissements serait en fait classée en consommations intermédiaires par la comptabilité nationale, ce qui minore le taux d'investissement effectif. Cette avance probable des Etats-Unis en investissements immatériels leur procurerait un avantage en termes de croissance de la productivité du travail, tandis que les politiques de l'Europe, qui favorisent la réduction du chômage de masse et l'accroissement des taux d'emploi, pèseraient sur ses gains de productivité du travail sans que cela obère forcément ses gains en termes de productivité globale des facteurs.

Quoi qu'il en soit du cas particulier des Etats-Unis, on observe donc bien, comme pour la croissance du PIB, une rupture nette du rythme de croissance de la productivité du travail, qui décroche de plus de deux points de pourcentage à partir du premier choc pétrolier, et cette rupture trouve pour une bonne part son explication dans la baisse généralisée des taux d'investissement (FBCF/PIB), qui intervient elle-aussi à partir de 1974, comme on va maintenant le constater.

4. La baisse des taux d'investissement, sauf aux Etats-Unis

L'annexe 4 fournit la série des taux d'investissement de 1971 à 2007, pour la France et les Etats-Unis, ainsi que pour l'Allemagne, qu'il a paru intéressant d'ajouter, dans la mesure où des données agrégées pour l'Europe ne sont pas fournies par les sites spécialisés.

En France, le taux d'investissement commence par résister de 1974 à 1979, puisque sa moyenne sur la période reste de 22,5 %, à comparer néanmoins à un niveau antérieur supérieur à 23,5 %. Mais la baisse intervient à partir de 1981, et sur la décennie 1980-1989, le taux d'investissement n'est plus que de 19,9 %, perdant 2,6 points de PIB. Il chute encore, à 18,4 % (- 1,5 points), de 1990 à 2000, avant de remonter un peu, à 19,2 %, sur la période 2001-2007. On peut ainsi considérer que par rapport à la période des trente glorieuses, le taux d'investissement global a perdu plus de 4 %. Jusqu'en 2000, cette baisse est bien corrélée à la réduction de la productivité du travail, mais à partir de 2001 la petite remontée du taux d'investissement s'accompagne cependant, comme indiqué à la section précédente, d'une nouvelle baisse de la productivité du travail. Celle-ci provient donc vraisemblablement des politiques de lutte contre le chômage débouchant sur une hausse de l'intensité en emplois de la croissance.

Aux Etats-Unis l'évolution est différente, ce que l'on peut mettre en parallèle avec la divergence également rapportée supra de l'évolution de la productivité du travail. Le taux d'investissement est à 19,5 % en moyenne entre 1974 et 1979, et ne baisse quasiment pas au cours de la période suivante (1980-1989), pendant laquelle il s'établit à 19,3 %, ce qui est à rapprocher de la hausse de 1,1 % à 1,6 % de la croissance de la productivité du travail au cours de cette dernière période, à rebours des évolutions constatées ailleurs. Puis le taux d'investissement tombe à 17,9 % en moyenne de 1990 à 2000, alors que la productivité du travail augmente encore en passant de 1,6 à 1,8 % par an, ce qui ne peut s'expliquer que par le changement du contenu des investissements évoqué plus haut, avec l'essor des investissements immatériels (qui ne sont pas forcément bien répertoriés comme investissements proprement dits) et des investissements dans les TIC. Enfin le taux d'investissement se redresse à 19,0 % en moyenne de 2001 à 2007, alors que la productivité du travail voit son taux de croissance progresser à nouveau très légèrement, de 1,8 à 2 %.

Bien qu'il fasse également apparaître un décrochage net du taux d'investissement à partir de 1974, puisqu'il perd environ trois points sur la période antérieure, en passant à 22,7 % en moyenne sur la période 1974-1979, le cas de l'Allemagne est spécifique en ceci que ce taux baisse ensuite nettement moins qu'en France, et reste supérieur à 22 % sur la période 1980-2000. la réunification de l'Allemagne, intervenue en 1990, a certainement joué un rôle dans cette évolution, mais d'autres facteurs ont pu jouer, sur lesquels on reviendra ultérieurement. Ce n'est qu'à partir de 2003-2004 que le taux d'investissement baisse significativement, pour s'établir en dessous de 18 % en fin de période.

5. La hausse très ralentie du salaire réel

Les données relatives à l'évolution des salaires réels sur très longue période sont très difficiles à trouver, même sur le site statistique du BIT. Celles de la France et des Etats-Unis ont néanmoins pu être calculées, à partir de statistiques nationales, et sont fournies en annexe 5.

On constate tout d'abord que le début de la période est marqué par une nette divergence entre la France, où le salaire réel continue d'augmenter en moyenne de 2,7 % par an entre 1973 et 1979, malgré la baisse de 2,3 % qui intervient cette dernière année, et les Etats-Unis, où l'on enregistre au contraire une décroissance de 1 % par an du salaire réel entre 1973 et 1979.

Ensuite le rythme de croissance du salaire réel ne cesse de ralentir en France au fil des ans. Il est de 0,7 % par an entre 1980 et 1989, puis de 0,5 % par an entre 1990 et 2000, enfin de 0,4 % par an entre 2001 et 2007. Aux Etats-Unis en revanche, on retrouve un taux de croissance positif de 0,7 % par an en moyenne, identique à celui de la France, sur la période 1980-1989. Ce taux passe même à 1,2 % en moyenne annuelle sur la période 1990-2000, et reste à 1 % en moyenne sur la période 2001-2007.

Il convient toutefois de noter qu'au cours de la totalité de la période sous revue l'augmentation du salaire réel moyen a été systématiquement inférieure au taux de croissance de la productivité du travail, aussi bien en France qu'aux Etats-Unis. L'écart entre ces deux taux atteint 0,8 % pour la France et 2,1 % pour les Etats-Unis entre 1973 et 1979, puis s'élève à 2,1 % pour la France, mais tombe à 0,9 % aux Etats-Unis entre 1980 et 1989. L'écart se réduit un peu mais reste négatif au détriment des salaires réels, à 1,5 % en France et à 0,6 % aux Etats-Unis, sur la période 1990-2000. Enfin il est identique pour les deux pays, et s'établit à 1 %, de 2001 à 2007.

Or on sait que si la hausse du salaire réel est inférieure à celle de la productivité du travail, il en résulte mécaniquement que la part des salaires dans le PIB ne peut que diminuer, et c'est bien ce qui va maintenant être mis en lumière, en tant que caractéristique générale de la crise au niveau de la répartition du produit entre salaires et profits.

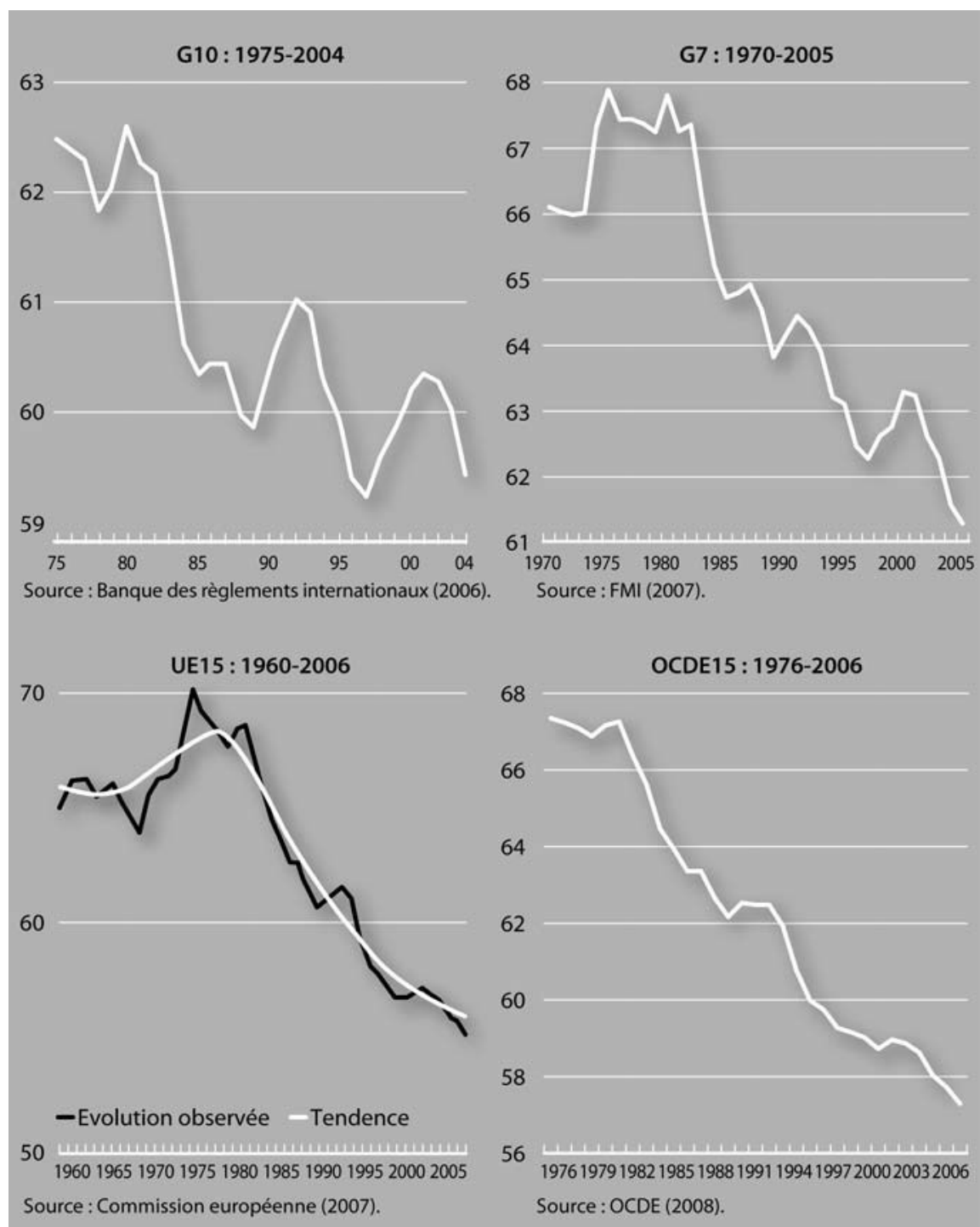
Au passage ces données de fait indéniables invalident l'élément important de la théorie néo-classique que constitue la tendance du salaire réel à s'aligner à l'équilibre (ou à long terme) avec la soi-disant productivité marginale du travail.

6. La baisse de la part des salaires et la hausse de la part des profits

Nombre d'analyses statistiques ont déjà été réalisées, à l'appui d'un certain nombre d'articles qui ont été publiés récemment sur la baisse de la part des salaires dans le PIB, mesurée par le ratio W/Y , baisse intervenue au cours de la période examinée. Il a donc paru inutile de refaire une analyse exhaustive de cette évolution, qui est bien documentée. Une des meilleures études sur la question ayant été réalisée par Michel Husson²⁵, on a préféré s'appuyer ici sur certaines de ses données, à commencer par le graphique fourni page suivante, qui vaut mieux que des tableaux de chiffres tant il est éclairant.

Graphique 10. Part des salaires dans la valeur ajoutée dans les pays développés

Source : Michel Husson - Le partage de la valeur ajoutée en Europe.



L'intérêt de ce graphique est d'abord de démontrer la généralité du phénomène de baisse de la part des salaires, quels que soient les groupes de pays examinés : G10, G7, Union Européenne à 15, OCDE15, mais également quelles que soient les sources des statistiques utilisées : Banque

des Règlements internationaux, FMI, Commission Européenne, ou OCDE. Le phénomène concerne donc bien la quasi-totalité des pays industrialisés à économie de marché.

Le découpage chronologique est également le même : la part des salaires est à peu près stable, autour de 66 % dans l'Europe des 15 jusqu'en 1973, c'est-à-dire jusqu'au moment où se produit le premier choc pétrolier. Puis elle commence par augmenter d'environ 2 points de pourcentage, jusqu'au tout début des années 1980. Ensuite elle décroît presque continuellement, malgré une petite reprise au début des années 2000, jusqu'à la période actuelle, en perdant au total huit points par rapport à son pic précédent, soit environ six points par rapport à la période dite des trente glorieuses. Il semble naturel de rapprocher cette baisse de la part des salaires de la montée du taux de chômage, que l'on a mise en évidence à la section 2 du présent chapitre. Dans l'article que l'on vient de citer Michel HUSSON pointe lui-même et à juste titre la croissance du chômage comme élément explicatif majeur de cette évolution.

Inversement et de façon mécanique la part des profits Π / Y augmente à due concurrence. Cette part correspond au taux de marge, qui passe ainsi de 34 % à environ 40 % du PIB. Or on a montré à la section 4 du présent chapitre que les taux d'investissement avaient simultanément baissé dans pratiquement tous les pays, à l'exception des Etats-Unis. Dans l'Union Européenne à 15, à partir du sommet d'à peu près 24 % du PIB atteint en 1974, le taux d'investissement a perdu trois à quatre points de PIB, suivant les pays.

Toujours dans le même article, Michel HUSSON met en exergue la perplexité des économistes néo-classiques face à cette évolution, qu'il désigne comme un ciseau entre les profits et le taux de marge, qui augmentent, et les taux d'investissement, qui diminuent. C'est en effet une différence de neuf à dix points de PIB entre le taux de marge et le taux d'investissement qui s'est constituée au cours d'une trentaine d'années, et qu'il convient d'expliquer, ce qui pose la question de savoir où sont passés ces profits accrus qui n'ont pas été investis, du moins dans les économies où ils ont été générés.

Michel HUSSON tente évidemment de répondre à cette question, et il remet en cause à juste titre les explications « technologiques », liées aux propriétés de la fonction de production. Il met au contraire l'accent sur la hausse de la part des profits distribués sous forme de dividendes, ce qui est indéniable. On note ainsi que dans le cas de la France la part des dividendes nets dans la valeur ajoutée des sociétés non financières s'est accrue de 5,2 points de PIB entre 1987 et 2008, ce qui est effectivement impressionnant. Michel HUSSON y voit l'indice de la pression actionnariale, liée à l'accroissement du pouvoir des actionnaires. A la différence des managers qui ont pour objectif la croissance de la firme, les actionnaires visent en effet un profit maximum, un comportement que l'on désigne fréquemment comme la poursuite de la création de valeur pour l'actionnaire.

Certes, cette explication éclaire la répartition des profits accrus entre les profits retenus dans les entreprises, et qui ont autofinancé leurs investissements, et les profits distribués. Mais ceci n'explique pas pourquoi ces profits accrus ayant pris la forme de dividendes n'ont pas eux-mêmes pu être réinvestis, et dans ce dernier cas quelle a été dès lors leur utilisation. C'est donc à cette question que les deux prochains chapitres tenteront de répondre. Mais il convient auparavant de revenir sur une dernière caractéristique de la crise de long terme du système capitaliste : la hausse tendancielle du taux de profit.

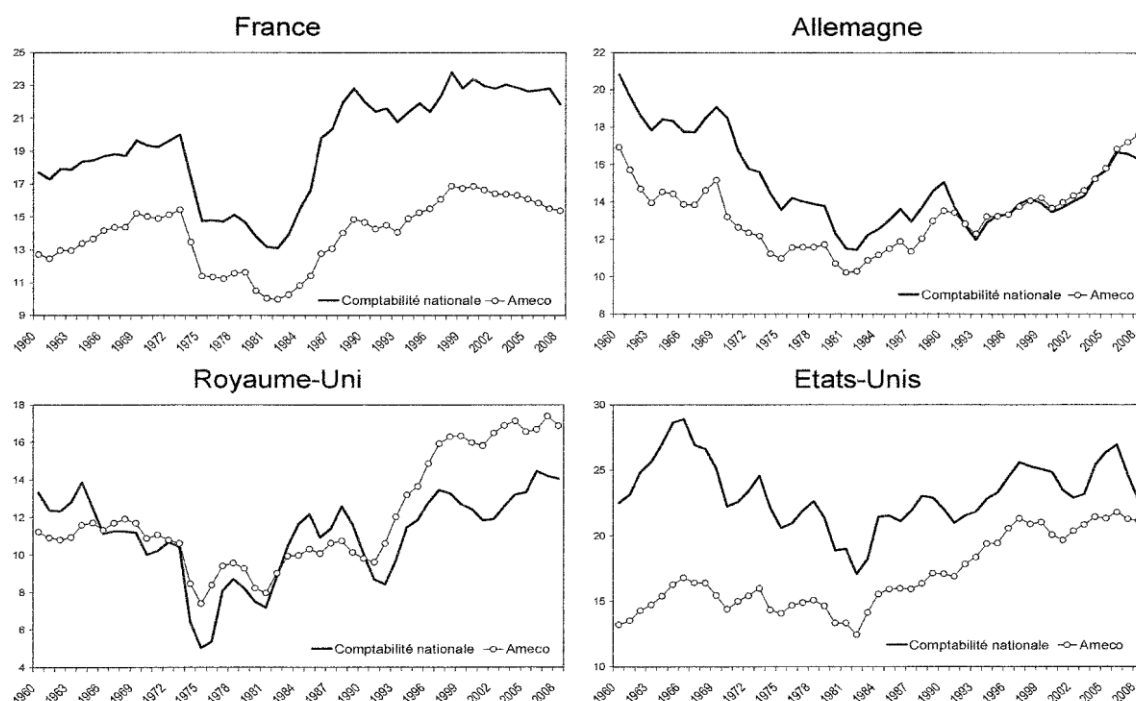
7. La hausse tendancielle du taux de profit

Il faut là encore reconnaître notre dette envers le travail de rassemblement des données et de revue de la littérature sur la question de l'évolution du taux de profit sur la longue période, accompli par Michel HUSSON, et dont rend compte un autre de ses articles, intitulé précisément « la hausse tendancielle du taux de profit »²⁶. Les deux graphiques qui suivent lui sont empruntés et ils mettent bien en lumière le phénomène pour les quatre pays les plus importants de l'OCDE : France, Allemagne, Royaume Uni et Etats-Unis. Il convient de noter que les données issues de la Commission Européenne (base AMECO) sont biaisées en raison d'une valeur initiale du capital fixée arbitrairement. Les données issues de la comptabilité nationale (trait noir continu en gras) sont plus fiables.

Certes l'évolution du taux de profit n'est pas monotone, et l'on constate à travers ces deux graphiques des inflexions temporaires. Mais comme l'indique Michel HUSSON il en résulte bien que l'on peut définir deux phases pour l'évolution du taux de profit au cours de la période qui nous occupe, sachant que l'évolution aux Etats-Unis est un peu différente de celle enregistrée pour les trois autres grands pays européens.

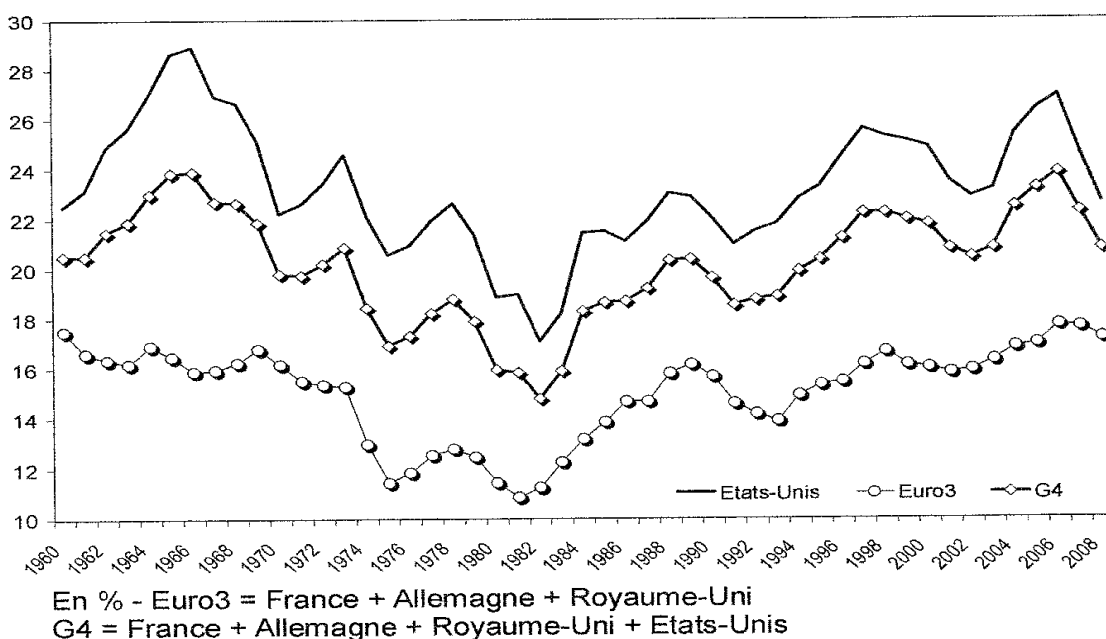
Globalement, ainsi qu'il l'indique « entre 1960 et 1982, le taux de profit se maintient à un niveau élevé puis baisse tendanciuellement » et « entre 1982 et 2008, le taux de profit augmente tendanciuellement ».

Graphique 11 - Nouvelles estimations du taux de profit 1960-2008 – Source : Michel Husson



Graphique 12 – Le taux de profit dans les principaux pays capitalistes 1960-2008

Source : Michel Husson



En laissant les Etats-Unis de côté, on observe bien que le taux de profit est à peu près stable jusqu'en 1974, donc jusqu'au premier choc pétrolier (il augmente même légèrement dans le cas de la France) puis qu'il baisse nettement, d'environ 4 points de pourcentage, à la suite de ce choc, et ceci jusqu'en 1982, où un point bas est atteint, malgré une petite reprise à la fin des années 1970. Il repart ensuite à la hausse de façon quasi-continue jusqu'en 1990. Après une petite inflexion pendant quatre ans, il repart de nouveau à la hausse jusqu'à l'éclatement de la crise financière en 2008.

A la suite de la mise en évidence de ce phénomène, Michel HUSSON est là encore conduit à s'interroger sur les raisons du découplage entre hausse du taux de profit et baisse du taux d'investissement, ce qu'il appelle à nouveau « le ciseau entre profit et accumulation », que l'on constate dans la plupart des pays développés. Il se demande certes si l'investissement international n'aurait pas compensé le faible dynamisme de l'investissement domestique, mais considère finalement que celui-ci ne représente qu'une faible proportion de l'investissement privé, et que « dans ces conditions, l'investissement international ne peut compenser le ralentissement intérieur constaté sur la plupart des pays développés ». A notre sens la question mérite toutefois d'être examinée de façon plus approfondie, ce qui sera fait dans les chapitres suivants.

Michel HUSSON consacre quelques développements à l'évolution de la composition organique du capital, mais sans en tirer de conclusions très claires sur le sens de cette évolution. Il préfère ainsi rapporter cette évolution à la hausse du taux de profit - contraire aux prédictions de Marx, au changement de logique intervenu dans la gestion des entreprises capitalistes. Il développe donc à nouveau la thèse suivant laquelle on serait passé d'une logique de managers visant la croissance à long terme de la firme à une logique privilégiant le rendement à court terme pour les actionnaires, ce qui modifierait l'arbitrage au détriment de l'accumulation du capital. Cette thèse

n'est pas à écarter, mais même si cette analyse est fondée, elle ne peut toutefois expliquer à elle seule une évolution aussi généralisée sur une période aussi longue. L'auteur semble par ailleurs, à la fin du même document, rejeter l'idée que la hausse du taux de profit refléterait également la financiarisation du capitalisme, ce qui constitue pourtant une autre piste possible pour expliquer cette évolution.

8. L'accroissement généralisé des inégalités

La période examinée a enregistré une croissance très forte des inégalités de revenus, qui s'est produite dans la grande majorité des pays développés tout au long des quarante dernières années. Ceci n'a rien de surprenant, puisque c'est la conséquence logique et inéluctable de la hausse des taux de plus-value, que reflète bien la baisse de la part des salaires et la hausse de la part des profits dans les PIB.

Bien qu'elle ne soit pas l'objet de cet ouvrage, cette croissance généralisée des inégalités mérite d'être soulignée, car il s'est agi d'un phénomène de société majeur, auquel de nombreuses études ont été consacrées depuis plusieurs années, études qui ont bien mis en lumière le caractère généralisé du phénomène. Mentionnons en particulier le livre récent du prix Nobel d'économie Joseph STIGLITZ, « Le prix de l'inégalité »²⁷.

Le cas des Etats-Unis est intéressant, car on a vu au chapitre précédent que même ralentie, la hausse du salaire réel avait continué, en particulier dans ce pays, mais avec un écart entre la hausse de la productivité du travail et celle du salaire réel. Cet écart a particulièrement intrigué les économistes d'obédience néo-classique, puisque le salaire réel est censé dans cette théorie refléter la productivité marginale du travail, et ne saurait donc s'en écarter durablement. A cet égard, un article publié en 2005 par deux économistes du national Bureau of Economic Research, Ian DEW-BECKER et Robert J. GORDON²⁸, et dans lequel ils ont tenté d'expliquer cet écart dans le cas des Etats-Unis, a apporté un éclairage intéressant sur la question.

Au niveau du constat, et à la suite d'une analyse statistique approfondie, ils montrent tout d'abord qu'aux Etats-Unis sur la période 1966-2001, 46 % de la hausse des revenus (et non des salaires) réels a été obtenue par les 10 % ayant les revenus les plus élevés (le dernier décile), alors que leur part dans les revenus globaux n'était que de 25,7 % en 1966, un niveau bien plus faible. Ils montrent aussi que la différence de 20 % entre les deux pourcentages s'explique pour moitié par la croissance du revenu des 10 % les plus riches par rapport aux 90 % restants, et pour l'autre moitié par la distorsion des revenus en faveur des plus riches au sein de ce dernier décile. Or les auteurs font à juste titre remarquer que les 10 % de revenus les plus élevés sont comme partout ceux pour lesquels la proportion des revenus non salariaux dans le revenu total est la plus forte. Bien qu'ils ne s'étendent pas sur la question, il résulte forcément de leur analyse que la différence entre la hausse de la productivité du travail et celle des salaires est allée aux non-salariés.

S'agissant des salariés, ils montrent aussi que la petite hausse du salaire réel qui est néanmoins intervenue au cours de la période ne doit pas faire illusion. En effet seuls les salariés appartenant à la tranche de revenus du dernier décile (les 10 % supérieurs) ont obtenu un taux de croissance de leur salaire réel égal ou supérieur au taux de croissance de la productivité globale. La croissance du salaire réel médian a été presque nulle, alors que celle du salaire moyen a été plus

proche de celle de la productivité, mais uniquement parce que la moitié des gains de salaire réel ont été obtenus par les salariés du dernier décile, de telle façon que personne en dessous du 90^{ème} percentile n'a pu obtenir une croissance de son salaire réel au moins égale au taux de croissance moyen de la productivité.

Ces auteurs avancent deux explications complémentaires à cette évolution : la première correspond à ce qu'ils appellent « l'économie des superstars », c'est-à-dire les rentes captées par les stars des sports et des media ; la seconde se fonde sur la distorsion croissante au sommet entre les rémunérations des 1 % les mieux payés et celles des 99 % restants, avec l'explosion des primes des PDG et des bonus d'une partie des cadres dirigeants, en particulier dans la sphère financière. Cette double évolution au sommet s'est combinée avec l'affaiblissement du mouvement syndical, la pression des travailleurs immigrés et la libéralisation des échanges pour pousser vers le bas simultanément les rémunérations de la grande majorité des salariés. Ceux-ci ont vu en fait leur salaire réel stagner, si ce n'est même baisser. Toute cette analyse valide donc bien le constat de la hausse très forte des inégalités au détriment des salariés, à commencer par ceux du bas de l'échelle, qui s'est produite au cours de trois dernières décennies

Cet exposé rapide sur les inégalités croissantes au sein des économies capitalistes conclut l'examen empirique et factuel auquel a été consacré ce chapitre. Cette analyse rétrospective a permis de caractériser à grands traits l'essentiel des éléments permettant l'analyse d'un cycle inscrit dans la (très) longue durée, et qui semble avoir commencé dans la plupart des pays développés, comme on vient de le montrer, à partir de cette année charnière qu'a été 1974. En France en particulier c'est l'année qui a marqué la fin de la période de reconstruction d'une trentaine d'années qui a suivi la deuxième guerre mondiale, et qu'il est convenu d'appeler « les trente glorieuses ».

Les deux chapitres suivants permettront de revenir sur ces questions, en utilisant le petit modèle développé au cours des deux premières parties de l'ouvrage, malgré ses limitations. Il permettra néanmoins de comprendre ce qui fait la singularité de cette crise dans laquelle le capitalisme est entré depuis une quarantaine d'années.

Chapitre 17

Comprendre la crise de long terme du système capitaliste : les prodromes de la crise

La thèse qui va être développée ici est que cette crise de long terme, caractérisée par les éléments mis en évidence au chapitre précédent, témoigne d'un changement de nature du système capitaliste, à l'échelle nationale et internationale. Ce changement de nature se caractérise lui-même par un changement profond du mode de fonctionnement de ce système, au niveau de ce qui en constitue le cœur: l'extraction et le prélèvement de la plus-value, d'une part, et son utilisation, d'autre part.

Ce changement de nature n'aurait toutefois pas pu avoir lieu si n'avaient pas été réunies au préalable les conditions d'une modification du rapport de forces entre travailleurs et capitalistes. Or ces conditions ont pu se mettre en place à la suite du premier choc pétrolier et dans les années qui ont suivi. Cette première phase, qui recouvre la période 1974-1979, correspond aux années qui séparent le premier du deuxième choc pétrolier, années au cours desquelles sont apparus les prodromes de la crise proprement dite, qui démarre vraiment quant à elle à partir de 1980.

Le présent chapitre va être consacré à cette première phase. Mais puisque l'on compte s'appuyer pour son analyse sur le modèle développé dans les trois premières parties de cet ouvrage, il paraît nécessaire de commencer par un rappel méthodologique, avant d'exposer les faits et leur interprétation, et de les confronter à l'analyse marxiste traditionnelle.

1. Rappel méthodologique

Le modèle et les éléments d'analyse présentés jusqu'ici présentent plusieurs insuffisances, qui ne permettent évidemment pas de fournir une explication complète de la crise du système capitaliste, qui se développe de façon encore plus profonde depuis l'éclatement de la crise financière internationale en 2007-2008.

Tout d'abord, même si les concepts et le modèle développés dans cet ouvrage permettent de fonder théoriquement et de façon non contradictoire le concept de monnaie à travers son lien avec le concept de valeur, il est évident que ce modèle n'est pas un modèle monétaire, ne serait-ce que parce que les banques et l'Etat en sont absents, alors que ce sont les deux institutions qui jouent un rôle clé dans la création monétaire et l'endettement.

Or il serait totalement stupide de nier que la crise actuelle est une crise monétaire et financière, une crise de la dette, liée à l'instabilité financière du capitalisme. Mais cet aspect des choses a déjà été très sérieusement analysé, à la suite de KEYNES, par MINSKY, Steve KEEN et d'autres économistes qui se réclament de la théorie du circuit. Et l'auteur adhère globalement à ces analyses, qui sont dans l'ensemble tout-à-fait pertinentes.

Le fait que l'épargne des travailleurs n'apparaisse pas dans l'analyse développée jusqu'ici est aussi une limitation du modèle, même si sur les bases conceptuelles qui ont été développées cette

épargne est forcément réduite. En effet, si l'achat de logement est comme on l'a souligné assimilable à l'achat d'un bien de consommation durable (cf. à ce sujet la note 5), alors dans un cadre de comptabilité nationale revu en ce sens on devrait identifier cette épargne à la seule capacité de financement des salariés. Elle représenterait de ce fait un montant très faible par rapport à l'épargne des capitalistes, qui correspond au seul profit non consommé, et donc réinvesti.

Une autre limitation sérieuse du modèle est l'absence de l'Etat, en tant que contrôlant des flux de demande et d'offre (de biens et services publics) très importants, et en tant que détenteur d'un pouvoir monétaire fondamental, à travers la Banque Centrale (qui lui appartient). Il est clair également que l'Etat joue un rôle à travers son propre endettement. Enfin l'Etat joue un rôle très important en tant que détenteur d'un pouvoir de régulation sur l'ensemble du système économique, notamment à travers son pouvoir de fixation de la variable fondamentale que constitue le taux de change, qui met en relation les différents systèmes monétaires, étatiques ou supra-étatiques. Or le taux de change est un élément fondamental de la compétitivité d'une économie ouverte.

La thèse de l'auteur est cependant que les variables monétaires et financières, pour importantes qu'elles soient, n'expliquent pas tout, et ne racontent si l'on peut dire qu'une partie de l'histoire. Dans le cas de la présente crise, il s'agit d'ailleurs de la fin de l'histoire qui se vit depuis l'éclatement de la crise de la dette, surtout à partir de la faillite de la banque américaine Lehman Brothers en septembre 2008.

Mais si l'instabilité financière du capitalisme est une réalité indéniable, la crise financière n'a pas éclaté dans un ciel sans nuages. En d'autres termes, il existe une réalité sous-jacente au système monétaire et financier, qui est celle des conditions techniques et sociales de la production et de la répartition. Celles-ci influent fortement sur les variables monétaires et financières, qu'elles contribuent à déterminer. Cette réalité est entre autres celle du prélèvement et de la répartition de la plus-value, dans des conditions qui mettent en jeu la réalisation du produit et de ce fait la capacité du système à se reproduire. C'est aussi celle de l'utilisation de la plus-value, une fois celle-ci réalisée sous forme de profits monétaires. Or ces profits peuvent être réinvestis, mais aussi utilisés à l'achat de biens de consommation. De plus rien n'interdit que ces profits soient réinvestis ailleurs que là où ils ont été réalisés, ce qui comme on le verra n'est pas sans conséquences.

Il n'est pas question de nier que les variables monétaires et financières interviennent aussi à ce niveau, dans des conditions qui d'ailleurs et dans un premier temps peuvent permettre de limiter les facteurs d'instabilité du système, tels que les transferts d'épargne des secteurs en excédents vers les secteurs en déficit. Mais les quelques éléments d'analyse qui suivent tenteront de montrer qu'à long terme les tendances liées à l'instabilité structurelle du système ne peuvent que prendre le dessus, et jouent un rôle dans la compréhension de l'instabilité financière.

Dans le cadre limité de cet ouvrage on ne cherchera pas à développer une analyse détaillée allant dans ce sens. Seuls les grands traits d'une explication seront donc fournis.

2. Le premier choc pétrolier a modifié le montant et la répartition de la plus-value à l'échelle mondiale

2.1. La hausse du taux et du montant de la plus-value

L'intérêt d'une approche qui n'occulte pas la question de la valeur, mais au contraire la considère comme le fondement nécessaire de la compréhension de la monnaie et des prix en tant que prix monétaires, en fournissant une grille d'analyse cohérente de la transformation des valeurs en prix, est particulièrement mis en exergue par le choc pétrolier de fin 1973 - début 1974, à la suite duquel se sont mises en place les conditions d'un changement plus profond du système, qui se produira à partir du deuxième choc pétrolier, intervenu à la fin de la même décennie.

Le système capitaliste s'était déjà beaucoup mondialisé avant 1914, puis les principaux pays s'étaient repliés sur eux-mêmes après la grande crise de 1929. Après la seconde guerre mondiale le système avait commencé à se mondialiser à nouveau avec la signature du GATT en 1947 et le développement des échanges commerciaux internationaux, puis le retour à la fin des années 1950 à la convertibilité externe des monnaies nationales. Mais cette mondialisation s'est accélérée à partir du premier choc pétrolier, bien qu'il ait constitué pour les économies de la plupart des pays de l'OCDE la première manifestation tangible des effets négatifs de cette mondialisation, en raison des désajustements profonds que ce choc a entraînés dans les taux de plus-value, les taux de profit et la reproduction du système, aussi bien d'un point de vue géographique que sectoriel.

Sur la base de l'analyse conduite jusqu'ici il est en effet notable que les deux chocs ont affecté une marchandise clé du mode de production capitaliste, indispensable en particulier pour les secteurs de l'énergie et des transports, mais dont la production était globalement déficitaire pour les pays développés, très inégalement répartie entre eux, et issue pour une large part de pays situés au départ à la périphérie du système. Il est également indéniable que les deux chocs n'ont en rien résulté d'une quelconque modification de la valeur des produits pétroliers, dont les conditions techniques de production ne se sont évidemment pas modifiées en l'espace de quelques mois, au cours de ces deux périodes critiques.

Les produits pétroliers présentent aussi la particularité d'être à la fois, et sous la même forme, des biens de consommation de masse (assez peu substituables), et du capital circulant, utilisé à ce dernier titre aussi bien dans la section I, produisant les moyens de production, que dans la section II, produisant les biens de consommation.

Rappelons que lors du premier choc pétrolier, entre octobre 1973 et janvier 1974, le prix du baril de brut a été multiplié par quatre, passant de 2,3 \$ à 11,6 \$ (l'équivalent de 50 \$ constants de 2008). Lors du second choc, le prix du baril est passé de 13 \$ en 1978 à 30 \$ en 1980, soit l'équivalent de 100 \$ constants de 2008 : il a donc encore doublé en termes réels.

Commençons par examiner les conséquences de ces chocs pétroliers en termes de répartition. Lorsque, pour une valeur inchangée, le prix des produits pétroliers augmente ainsi dans des proportions très importantes, puisqu'il s'est agi d'un quadruplement, la hausse correspondante du prix des biens de consommation, à niveau de salaire inchangé, s'analyse comme une hausse du taux de plus-value. En effet, même si l'on enregistre une petite diminution en volume de la consommation finale de produits pétroliers (et donc en valeur, à conditions de production

inchangées), celle-ci s'accompagne d'une augmentation de leur prix global telle que la consommation de tous les autres biens ne peut que diminuer à due concurrence. Ceci d'autant plus que le prix des autres biens ne peut que s'accroître lui aussi simultanément, par répercussion de la hausse des produits pétroliers utilisés cette fois en tant que biens intermédiaires dans leur production.

On rappelle que le taux de plus-value est $k_c = \frac{k+c}{1-c}$, et qu'au moins à court terme k est constant.

Un choc pétrolier provoque donc inévitablement une baisse instantanée de la part de la valeur L_{II} consommée par les travailleurs, ce qui dans le modèle développé jusqu'ici ceci se manifeste par la hausse de c , qui exprime la part de la consommation des capitalistes dans la consommation totale, et par conséquent une augmentation de k_c du fait de la hausse de ce paramètre c .

En supposant dans un premier temps que tout le produit de la section II est réalisé, la baisse de la consommation des travailleurs entraîne nécessairement une hausse de la consommation des capitalistes. Toutefois, si l'on veut isoler l'effet propre à la hausse des produits pétroliers, plutôt que s'en tenir à une hausse de c , il paraît préférable d'introduire un paramètre spécifique, que l'on peut appeler e (pour extérieur) et qui vient s'ajouter à c . Le prix des biens de consommation,

qui était $P_{II} = L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-c}$ devient alors $L_{II} \cdot \frac{1+k}{1-(c+e)}$.

Il en résulte également une hausse du ratio plus-value/valeur de la force de travail pour les deux sections, puisque ce ratio est par définition égal au taux de plus-value global k_c , qui devient

$k_c = \frac{k+(c+e)}{1-(c+e)}$ et la même hausse intervient pour le ratio profits/salaires pour la section II,

puisque'il est identique au taux de plus-value (cf. le tableau de la page 57).

Toutefois, pour les pays non producteurs de pétrole, ou importateurs nets, soit la grande majorité des pays membres de l'OCDE à l'époque des chocs pétroliers, il est clair que cette hausse du prix des biens de consommation, qui reflète l'introduction du paramètre e , ne s'est pas traduite par une hausse de la part de la consommation allant à leurs propres capitalistes, mais a concerné en fait les pays producteurs de pétrole eux-mêmes, ou plus exactement les Etats pétroliers. Ce sont en effet ces Etats qui étaient propriétaires de leurs compagnies pétrolières. Les chocs pétroliers se sont donc traduits par une rente accrue dans la section II, mais avec un transfert de cette rente vers les Etats pétroliers, défavorable aux capitalistes des pays de l'OCDE importateurs nets de pétrole, qui ont enregistré simultanément une baisse de leurs propres profits et de leur taux de profit.

Qu'en a-t-il été dans la section I ? A valeur produite L_I inchangée, la hausse du prix des produits pétroliers utilisés comme biens intermédiaires dans quasiment tous les processus de production, si elle est répercutée dans le prix des produits finis, ce qui a été le cas général, peut s'analyser comme une hausse de c^* , donc comme une hausse de la part des profits et de la consommation revenant aux capitalistes de la section I. Toutefois, et comme pour la section II, il paraît préférable d'isoler la hausse provenant spécifiquement des produits pétroliers en introduisant un paramètre spécifique, que l'on convient d'appeler e^* . Le prix du produit de la section I devient

alors $P_I = \frac{L_I}{(1-a)[1-(c^*+e^*)]}$. Quant au ratio profits/salaires, il s'établissait dans la section I à

$\alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^*$ et son expression se transforme par conséquent en $\alpha + (\gamma^* + \varepsilon^*) + \alpha(\gamma^* + \varepsilon^*)$. Mais là encore, c'est dans les pays producteurs de produits pétroliers et non pas dans les pays non producteurs, ou importateurs nets, que se matérialise la hausse de la rente correspondante.

Le fait que les deux paramètres c et c^* soient ainsi remplacés par $c + e$ et $c^* + e^*$, respectivement, se traduit également par une hausse significative du prix global du produit dans les deux sections, et de ce fait pour l'économie dans son ensemble.

On peut donc s'attendre à ce que les deux chocs aient été à l'origine d'une forte inflation, et c'est bien ce qui s'est produit. Mais c'est lors du premier choc que celle-ci a été la plus marquée, car le taux de chômage était bas, voire très bas en début de période, lorsque le premier choc s'est produit, puisque l'on se trouvait globalement en situation de plein emploi. Le pouvoir de négociation des travailleurs était par conséquent suffisamment élevé pour leur permettre d'obtenir des hausses de leurs salaires nominaux visant au maintien de leur pouvoir d'achat, en empêchant ainsi une hausse supplémentaire de la plus-value. Ceci explique pourquoi, lors du premier choc pétrolier, les capitalistes n'ont pas pu répercuter dans les prix la totalité de la hausse du coût des intrants pétroliers, qu'ils ont par conséquent dû supporter eux-mêmes: en conséquence c et c^* ont baissé, et il en est résulté une baisse des profits, de la part des profits et du taux de profit, pour les capitalistes des pays importateurs nets de pétrole. Il s'en est suivi une baisse de la consommation des capitalistes: un calcul approché montre que cette baisse a représenté en France environ 3 points de PIB entre 1973 et 1980.

2.2. La redistribution de la plus-value vers les pays pétroliers

Pour les pays importateurs nets de produits pétroliers, les deux chocs pétroliers peuvent ainsi s'analyser comme entraînant dans un premier temps à la fois une hausse du taux de plus-value et de la plus-value (et la baisse corrélative de la consommation en valeur des travailleurs), mais accompagnée d'une redistribution de cette plus-value en faveur des pays producteurs de pétrole, sous la forme de la perception par ceux-ci d'une rente absolue. Ceci s'est produit dans des conditions telles qu'au moins lors du premier choc pétrolier il en est résulté une baisse sensible des profits et du taux de profit des capitalistes des pays importateurs nets de produits pétroliers, ainsi que de leur consommation !

Il ne faut pas sous-estimer l'importance des désajustements correspondants. C'est ainsi que pour un pays comme la France, la part des profits dans la valeur ajoutée est passée de 49 % à 42 % du PIB entre 1973 et 1981, ce qui équivaut en termes de rapport profits/salaires à une baisse de 96 % à 72 %, soit 24 points de pourcentage !

On conçoit donc aisément que l'effet sur la reproduction du système, c'est-à-dire sur la croissance et le chômage, ait été très marqué. Pour que le désajustement intervenu dans la répartition du produit soit resté sans effet en termes de reproduction, il aurait en effet fallu que la rente réalisée dans les pays pétroliers soit dépensée en biens de consommation produits dans les pays de l'OCDE, pour compenser la réduction simultanée de la consommation des salariés et des capitalistes, et en capital fixe accumulé dans ces mêmes pays, pour compenser la baisse de la demande en capital fixe des capitalistes résultant de la diminution de leurs profits.

Mais ce n'est évidemment pas ce qui s'est passé. Certes, une partie de la rente absolue réalisée par les pays producteurs de pétrole a bien été employée à accroître la consommation de leurs propres habitants, et ceci pour une bonne part en important, au moins dans un premier temps, les biens correspondants des pays de l'OCDE, avant d'en produire une partie eux-mêmes, sauf en ce qui concerne les biens de luxe, dont la consommation par les élites locales des pays producteurs a commencé à augmenter. Mais une autre partie de cette rente absolue a été employée à une catégorie d'achats très spécifique : en l'occurrence les achats d'armements. Enfin et fort logiquement le solde a servi à l'achat de capital fixe dans les pays de l'OCDE, mais pour l'investir dans les pays producteurs eux-mêmes, où ont été créées de nouvelles capacités de production, avec les emplois correspondants, en commençant le plus souvent par les industries d'aval de la production pétrolière. Cette production s'est substituée progressivement, et au moins partiellement, à la production réalisée dans les pays de l'OCDE.

2.3. La baisse de l'accumulation du capital dans les pays capitalistes

Simultanément le taux d'investissement a baissé globalement dans les pays de l'OCDE. En prenant l'exemple de la France, le taux d'investissement des sociétés non financières est passé de 23 % environ au début des années 1970 (22,7 % en 1973 et 1974) à 20,3 % en 1981, 20,2 % en 1982, et moins de 20 % pendant les années qui ont suivi, et jusqu'en 1988 inclus. La baisse du taux d'investissement a été d'à peu près deux points de PIB en moyenne. Ceci explique la baisse du taux de croissance à partir de 1974, et la hausse continue du chômage, malgré la baisse de la productivité du travail, qui s'est également produite. Celle-ci a en effet enregistré à partir de 1975 un décrochement de long terme, qui a découlé logiquement de la baisse de l'investissement en capital fixe : celui-ci est en longue période le principal facteur d'accroissement de la productivité du travail.

Toujours dans un pays comme la France, l'Etat a certes réagi, essentiellement en accroissant les transferts à destination des salariés, sous forme de salaire indirect. Mais l'Etat n'est pas intervenu pour compenser la baisse du taux d'investissement à hauteur de ce qui aurait été nécessaire pour maintenir l'emploi. Ceci aurait impliqué, soit des investissements publics, soit un appui suffisamment incitatif à l'investissement privé pour que le taux d'investissement se redresse d'environ deux points de PIB, correspondant à un accroissement d'environ 10 % de l'investissement en valeur absolue, qui aurait pu le faire revenir à son niveau antérieur. Ce n'est pas toutefois la politique qui a été suivie par les responsables politiques de l'époque. Tout ceci explique que la deuxième partie de la décennie 1970 ait été marquée par ce que l'on a appelé à l'époque la stagflation, soit la coexistence de l'inflation et d'une croissance ralentie, engendrant une hausse continue du chômage.

Par ailleurs, comme la dépense de la rente accumulée par les pays producteurs de pétrole ne s'est pas faite instantanément, une autre conséquence des désajustements liés aux chocs pétroliers a été l'accumulation par ces pays d'encaisses en dollars, qui ont été appelées à l'époque les pétrodollars. Après le choc pétrolier ces encaisses sont venues gonfler ce que l'on appelait le marché de l'euro-dollar, et ont alimenté une bulle spéculative sur les matières premières, dont les cours ont en moyenne doublé entre 1973 et 1980, avant que le second choc pétrolier ne vienne dégonfler la bulle en question.

Enfin un dernier élément à prendre en compte est la modification de la stratégie d'accumulation des entreprises, avec le début du développement de l'investissement direct à l'étranger, à partir du milieu des années 1970. Dans la mesure où ces investissements s'effectuent pour une bonne part dans des pays en développement à faible coût de main d'œuvre, l'objectif de cette stratégie a été évidemment de bénéficier de taux de plus-value et donc de profit accrus, et d'augmenter ainsi de façon très sensible le taux de profit, au moins sur le capital ainsi accumulé à l'étranger. Ce phénomène a concerné la plupart des grands pays développés de l'OCDE, mais il a été particulièrement marqué dans un pays comme la France, où l'investissement direct à l'étranger, qui était absolument marginal en 1973 (106 millions d'euros !), a été multiplié par 6 dès 1976, puis a augmenté de façon quasi-continue, pour atteindre 2 010 millions d'euros dès 1981 (une multiplication par près de vingt) ! Ceci n'a pu que jouer un rôle significatif dans la montée du chômage, et l'on reviendra sur ce point.

Mais on peut maintenant revenir brièvement sur l'analyse marxiste de cette période, en indiquant rapidement en quoi sa compréhension des crises a besoin d'être fortement approfondie.

3. Le schématisme de l'explication marxiste traditionnelle de la crise

Rappelons tout d'abord que l'explication marxiste traditionnelle des crises du système capitalistes, inspirée de la loi de la baisse tendancielle du taux de profit, est fondée sur la notion de suraccumulation-dévalorisation. En remontant dans le passé, pour l'école marxiste qui a développé cette explication²⁹, il y a suraccumulation lorsque l'accroissement de la composition organique lié à l'accumulation du capital entraîne une baisse du taux de profit jusqu'à un niveau considéré par les capitalistes comme insuffisant pour justifier la poursuite de l'accumulation. Une partie du capital en fonction doit donc être dévalorisée pour que le taux de profit puisse retrouver un niveau satisfaisant.

Certes l'analyse conduite jusqu'ici a montré que cette théorie traditionnelle repose sur une loi d'évolution du taux de profit qui, en s'en tenant à la définition de Marx, s'est révélée vérifiée au plan théorique, sauf pour de faibles niveaux de consommation des capitalistes ($c < 1/1+t$), mais en comparant des régimes de reproduction simple. La prise en compte du temps d'adaptation du stock de capital fixe à travers l'examen d'un exemple de reproduction élargie a toutefois montré que la transition entre deux régimes s'accompagnait de fluctuations du taux de profit qui témoignent d'une réalité plus complexe : on observe d'abord une hausse du taux de profit avant que sa baisse ne se produise.

De ce point de vue, la théorie de la suraccumulation-dévalorisation reste beaucoup trop schématique, même pour expliquer correctement l'évolution intervenue entre 1974 et 1979. Sur la période immédiatement antérieure, elle a d'ailleurs été contestée sur le plan des faits en ce qui concerne la France, notamment dans un ouvrage certes ancien, mais néanmoins éclairant, de BOYER et MISTRAL³⁰. Ces derniers y montrent en effet que, contrairement à ce qu'avait pu laisser croire la "fresque historique du système productif" à partir d'un mode de traitement statistique discutable, l'évolution de la rentabilité du capital en France sur longue période ne laisse apparaître avant 1974 aucune tendance prononcée à la baisse : une hausse régulière est enregistrée de 1952 à 1969 - puisque le ratio passe de 6 à 8 %, puis l'on enregistre une stabilisation à un niveau voisin de 7,5 %³¹. Or cette augmentation du taux de profit s'explique dans le cadre de notre analyse, si l'on veut bien la mettre en rapport avec un autre fait signalé par

les mêmes auteurs : la croissance plus importante de l'emploi dans le secteur des biens d'équipement (soit L_I) au cours de la même période, qui reflète le processus d'accumulation élargie dans lequel s'était engagée à l'époque l'économie française. La hausse continue du taux de plus-value k découlant de cette évolution de l'emploi implique logiquement une hausse initiale du taux de profit.

En tout état de cause la baisse du taux de profit intervenue dans la plupart des pays développés à la suite du premier choc pétrolier ne peut avoir résulté d'une quelconque hausse de la composition organique du capital, puisqu'au contraire la baisse des taux d'investissement intervenue simultanément dans la plupart des pays est allée dans le sens d'une baisse de cette composition organique. En se référant au modèle développé jusqu'ici, une telle baisse de la composition organique aurait dû aller dans le sens d'une hausse du taux de profit, découlant par ailleurs de la hausse de la plus-value et du taux de plus-value, si cette plus-value accrue n'avait pas été réalisée en dehors des économies concernées, c'est-à-dire dans les pays exportateurs de pétrole.

On constate bien à cet égard l'importance que prend le lieu de réalisation de la plus-value, qui n'est pas forcément le même que le lieu d'extraction de cette plus-value, dès lors que les économies sont ouvertes sur l'extérieur. En l'occurrence cette plus-value accrue s'est réalisée sous la forme des profits accrus des compagnies pétrolières des pays exportateurs nets de pétrole, à travers le gonflement de la rente pétrolière. Au passage ceci explique que la situation des Etats-Unis ait été différente de celle des autres pays capitalistes développés, au cours de cette première période, car les Etats-Unis étaient encore à cette époque, sinon un exportateur net, du moins un très gros producteur de pétrole. D'où aux Etats-Unis la moindre baisse du taux de croissance du PIB, la montée moins forte du chômage, la moindre baisse du taux d'investissement, etc...

Sur la base d'un diagnostic qui semble donc quelque peu erroné empiriquement quant aux origines lointaines de la crise, la théorie marxiste de la suraccumulation-dévalorisation, mise en avant à la fin des années 1970 à l'époque des débuts de la crise, s'est révélée également peu apte à saisir toute la complexité de son déroulement. Pour les tenants de cette théorie, la crise une fois déclenchée aurait dû en effet provoquer une remontée du taux de profit à la suite de la dévalorisation du capital. Or c'est au contraire une baisse initiale du taux de profit qui caractérise la période ouverte en 1974, et ceci jusque vers la fin de la décennie. De nouveau le modèle développé ici peut apporter une explication cohérente : c'est la baisse de l'accumulation du capital à partir de 1974 qui, dans un premier temps, loin de permettre une remontée du taux de profit, a déterminé la baisse de ce dernier, car elle ne s'est pas traduite instantanément par une baisse de la composition organique du capital : compte tenu de l'effet d'hystérésis lié au stock de capital accumulé, celui-ci ne peut évidemment se dévaloriser instantanément. On reviendra sur ce point.

L'analyse qui vient d'être conduite rend compte par ailleurs d'un phénomène qui a fait l'objet d'erreurs d'interprétation : la baisse de la productivité apparente du capital censée, mais cette fois dans l'optique néo-classique, être directement à l'origine de la baisse du taux de profit. Or nous avons également montré, au chapitre 10 consacré à la reproduction élargie (page 126) que les deux évolutions pouvaient au contraire aller en sens inverse. Dans l'exemple fourni la hausse initiale du taux de profit induite par l'accroissement de la composition organique du capital s'accompagnait en effet d'une baisse significative du ratio production/capital (en termes de valeurs), que l'on avait préféré appeler l'efficacité du capital.

Chapitre 18

La crise du capitalisme néo-libéral, de 1980 à 2007

La thèse qui va être assez brièvement esquissée ici est que c'est la mondialisation croissante du système capitaliste au cours du dernier quart du 20^{ème} siècle, et son accélération à partir du début du 21^{ème} siècle, qui fournit la meilleure grille d'analyse pour comprendre les aspects structurels de la crise dans laquelle il est plongé. Cette mondialisation s'est produite en deux phases, dont la première a fait l'objet du chapitre précédent. C'est la seconde phase qui va être maintenant être examinée. Cette deuxième phase, dont le monde développé n'est pas encore sorti, a été marquée, comme on va le voir, par l'essor de ce que l'on peut appeler le capitalisme néo-libéral.

Celui-ci se développe à travers une libéralisation qui intervient à tous les niveaux. A celui des économies nationales, avec la libéralisation notamment des marchés du travail, mais aussi au niveau international, avec la libéralisation des échanges, non seulement pour les marchandises, mais aussi pour les capitaux. Enfin au niveau financier, avec la suppression progressive de toutes les réglementations qui pouvaient entraver la spéculation. Cette période peut être considérée comme celle de la grande libéralisation.

En partie pour cette raison, mais aussi du fait des conséquences du premier choc pétrolier, les conséquences du deuxième choc pétrolier ont été bien différentes de celles du premier, avec notamment un essor colossal des investissements directs à l'étranger, une désindustrialisation croissante dans les pays développés, et la progression des inégalités, marquée par la hausse du taux de profit et de la consommation des capitalistes.

1. Un deuxième choc pétrolier aux conséquences très différentes du premier

Ainsi qu'on vient de le voir au chapitre précédent, le premier choc pétrolier s'était traduit par une hausse du taux de plus-value, certes, mais aussi par une redistribution géographique de cette plus-value accompagnée d'une baisse significative de la part des profits dans les pays les plus avancés importateurs nets de pétrole. Mais de façon apparemment paradoxale, il n'en a pas du tout été de même pour le second choc pétrolier, puisque dans ces mêmes pays développés la part des profits a augmenté dans les années qui ont suivi ce second choc, et ceci malgré le prélèvement additionnel opéré par les pays pétroliers. Parallèlement, le taux de profit s'est redressé et accru dans tous les grands pays capitalistes développés, comme on l'a déjà montré au chapitre 16.

Le paradoxe n'est cependant qu'apparent, car il suffit pour l'expliquer de considérer que le nouveau prélèvement effectué par les pays pétroliers a pu cette fois être répercuté sur les travailleurs. Pour ce qui est des variables du modèle, c et c^* n'ont donc pas baissé lors de ce deuxième choc, malgré l'augmentation de e et de e^* . Ce qui a changé, et qui a permis cette répercussion, c'est la montée du chômage à partir du premier choc pétrolier, car celle-ci a évidemment réduit la capacité de négociation des travailleurs. De ce fait, la nouvelle hausse du taux de plus-value engendrée par le second choc pétrolier, suivant un mécanisme identique au premier, ne s'est pas traduite par une hausse des salaires nominaux suffisante et d'un niveau tel qu'elle aurait permis une nouvelle hausse de la part des salaires et une baisse du ratio profits/salaires.

On rappelle (cf. l'équation 135) que le ratio profits/salaires global est égal à $\frac{k(1+\alpha+\gamma+\gamma^*+\alpha\gamma^*)+\gamma}{1+k}$. Sachant qu'à court terme $k = L_I/L_{II}$ est constant et qu' α ne peut pas

non plus varier de façon significative en peu de temps, le prélèvement d'une plus-value accrue se transformant en profits accrus a été opéré par une nouvelle hausse de $c + e$, et donc de γ , mais cette fois sans baisse significative de c , et donc par une nouvelle hausse du prix des biens de consommation, ce qui a entraîné la hausse du taux de plus-value k_c . Quant à la hausse de e^* , sans baisse concomitante de c^* , elle s'est traduite par la hausse de $c^* + e^*$, et donc de γ^* et du prix des moyens de production.

Par conséquent, dans pratiquement tous les pays développés (sauf en France pour une durée limitée, entre 1981 et 1983, du fait de l'arrivée au pouvoir d'un gouvernement social-démocrate), la hausse de la part de la plus-value redistribuée sous forme d'une rente absolue accrue prélevée par les pays producteurs de pétrole n'est pas venue lors du second choc pétrolier amputer la plus-value réalisée sous forme de profits domestiques. Elle est venue cette fois s'y ajouter, car elle a au contraire été répercutée progressivement et de façon continue sur les salaires, en se traduisant par la diminution de leur part dans le PIB.

Il n'est pas nécessaire pour ce faire de supposer une baisse des salaires nominaux, qui n'a pas eu lieu, ni même une baisse du salaire réel. Le mécanisme qui a permis d'y parvenir est très simple. En raisonnant en termes de prix, et d'indices, on pose :

$$L = L_I + L_{II}$$

p = indice du prix du PIB et p_c = indice du prix des biens de consommation

Q = indice du PIB en volume

$$\text{Le salaire réel, sous forme d'indice, est alors } w_{\text{réel}} = \frac{w}{p_c} \quad (218)$$

En assimilant L au volume de l'emploi, la productivité physique du travail est égale à :

$$\text{prod}^{\text{té}} L = \frac{Q}{L}$$

$$\text{La part des salaires dans le PIB est par définition } 1 - \pi = \frac{wL}{pQ} \quad (219)$$

En divisant le numérateur et le dénominateur de ce ratio par l'indice des prix des biens de consommation p_c et par la quantité de travail L , on obtient :

$$1 - \pi = \frac{\frac{wL}{p_c L}}{\frac{pQ}{p_c L}} = \frac{\frac{w}{p_c}}{\frac{Q}{L}} \cdot \frac{p_c}{p} = \frac{w_{\text{réel}}}{\text{prod}.L} \cdot \frac{p_c}{p} \quad (220)$$

En faisant abstraction de l'évolution du prix relatif de la consommation des travailleurs p_c/p , on en conclut de façon immédiate que la part salariale $1 - \pi$ évolue comme le ratio salaire réel/productivité du travail. Elle augmente ou diminue donc selon que le salaire réel progresse plus vite ou moins vite que le taux de croissance de la productivité du travail. En conséquence,

même si le salaire réel a pu continuer d'augmenter, à partir du début des années 1980 on a enregistré dans tous les pays développés des hausses de salaires réels plus faibles qu'auparavant, et en tout état de cause inférieures à l'accroissement de la productivité du travail, ce qui a entraîné mécaniquement une réduction de la part du produit allant aux travailleurs.

C'est que simultanément, venant s'ajouter à la montée du chômage, déjà intervenue précédemment, la donne politique avait changé dans deux pays du G5 : au Royaume-Uni avec l'arrivée au pouvoir en 1979 de Margaret THATCHER, et aux Etats-Unis, avec l'arrivée au pouvoir de Ronald REAGAN et des républicains à partir de 1981. Ceci s'est traduit par la mise en place dans ces pays, mais aussi dans la plupart des pays de l'OCDE, de politiques dites de libéralisation du marché du travail, dont la rigidité était censée avoir provoqué la stagflation de la fin des années 1970. C'est aussi l'époque où s'est établi un consensus idéologique sur les bienfaits du libéralisme, qui s'est manifesté par l'hégémonie de la théorie néo-classique et la mise aux oubliettes de la théorie keynésienne, et ce plus encore à partir de l'effondrement de l'URSS en 1990.

Ceci explique que la part des salaires ait baissé d'environ 10 points de pourcentage en moyenne en 25 ans, entre 1981 et 2006, pour les 15 pays les plus importants de l'OCDE, comme l'ont montré toutes les études disponibles, de source OCDE, FMI ou BIT, en passant d'un point haut de 67 % en 1981 à un point bas de 57 % en 2006. La baisse s'est donc effectuée à un rythme proche de - 0,4 % par an. Au passage, il en résulte que l'inflation du début des années 1980 ne saurait in fine être imputée à la hausse des salaires versés aux travailleurs, mais bien plutôt au deuxième choc pétrolier et à la reconstitution des profits qui l'a suivi.

Tout en se traduisant par une hausse additionnelle du taux de plus-value, l'effet du deuxième choc pétrolier sur l'évolution des profits et du taux de profit s'est donc avéré bien différent de celui du premier choc pétrolier, d'autant que la hausse de la part des profits a été amplifiée par le contre-choc pétrolier intervenu à partir de 1986. Mais d'où vient alors que l'effet négatif du premier choc sur la reproduction du système, et donc sur l'accumulation, la croissance et le chômage, n'ait pas été annulé par l'effet du deuxième choc en termes de reconstitution et de croissance des profits ? Pour formuler la question un peu différemment, où sont passés les dix points de part de PIB supplémentaires gagnés par les capitalistes entre 1986 et 2011 ?

La reconstitution des profits dans les pays les plus avancés à partir du début des années 1980 aurait dû ou tout au moins pu se traduire par une remontée des investissements et du taux d'investissement dans ces mêmes pays, et donc par une remontée de la productivité du travail, des taux de croissance et une baisse du chômage. Or il n'en a pas été ainsi globalement (avec des différences suivant les pays), puisque les taux d'investissement ont au contraire subi globalement un décrochage, variable suivant les années et les pays concernés au cours du dernier quart de siècle, mais qui s'est situé autour de 2 à 3 points de PIB à partir du début des années 1980. C'est donc le sort d'une douzaine de points de PIB, disponibles sous forme de profits réalisés mais non investis au fil des ans dans les pays développés, qu'il s'agit d'expliquer.

2. Un essor colossal des investissements directs à l'étranger

On ne sera pas surpris que l'explication de ce phénomène se réfère au facteur d'instabilité fondamental, et mis en évidence supra (cf. page 128), suivant lequel les profits réalisés n'ont

aucune raison particulière d'être réinvestis spontanément de façon à garantir la reproduction harmonieuse du système. L'objectif des capitalistes est en effet de réinvestir les profits réalisés dans des conditions qui permettront d'obtenir pour ces nouveaux investissements un taux de profit maximum, ce qui implique de rechercher avant tout les opportunités d'investissements dans des domaines géographiques ou sectoriels qui permettront le prélèvement du maximum de plus-value. La reproduction du système à l'échelle macroéconomique n'a de fait aucune raison d'être une préoccupation spontanée des capitalistes au niveau microéconomique.

Sur cette base, l'explication proposée ici est que ces profits additionnels, au lieu d'être réinvestis productivement dans leur pays d'origine, ont eu une destination double :

- En premier lieu, ces profits réalisés dans les pays capitalistes développés, et qui n'ont pas été intégralement investis dans les pays où ils avaient été générés, ont néanmoins et pour partie été investis sous forme d'accumulation de capital nouveau, mais à l'extérieur, donc pour une part croissante dans des pays étrangers, et notamment les pays en développement à bas coût de main d'œuvre.
- En second lieu, les profits non réinvestis, que ce soit sur place ou à l'étranger, ont financé la croissance de la consommation des capitalistes, qui s'est notamment traduite par un très grand essor du secteur des biens de luxe stricto sensu, mais aussi dans presque chaque secteur par l'accroissement de la consommation des biens de haut de gamme, à coût et prix de vente très élevé, et ceci malgré l'approfondissement de la crise du système à partir de l'éclatement de la crise de la dette en 2008.

La décennie 1980 a en effet été marquée par une progression marquée de la libéralisation du commerce mondial et des flux de capitaux, particulièrement nette à partir du milieu de la décennie en ce qui concerne l'investissement direct étranger. A l'époque ce n'est pas encore la Chine qui concentrait des flux les plus importants, mais les pays relativement proches des pays les plus développés: pour les Etats-Unis un pays comme le Mexique, ou pour la France et les autres pays européens les pays du pourtour méditerranéen : Maroc, Tunisie, Turquie notamment.

C'est ainsi que d'après les chiffres de la CNUCED les flux annuels d'investissement directs sortant des économies développées sont passés de 49,9 milliards d'USD courants en 1981 à 229,6 milliards d'USD en 1990. Ces flux ont donc enregistré une croissance de 18,5 % par an en 9 ans, et ont ainsi été multipliés par 4,6 au cours de cette période, pour arriver à un montant global encore faible, mais qui représentait déjà 1% du PIB mondial. Puis, à partir de 1990, et suivant cette fois les données de l'OCDE, légèrement différentes, ces mêmes flux annuels sortant des pays de l'OCDE ont encore augmenté, en partant d'un niveau de 237,4 milliards d'USD en 1990 (chiffre qui reste cohérent avec le précédent de source CNUCED) à 1 293,4 milliards d'USD en 2011, soit un rythme d'accroissement de 8,4 % par an en moyenne, en passant par un point haut de 1931,8 milliards d'USD en 2007, soit 4,8 % du PIB de ces pays, et 3,5 % du PIB mondial, juste avant l'éclatement de la crise de la dette.

S'agissant de la France, l'évolution en pourcentage du PIB semble avoir été étale, puisque l'on est passé d'un flux d'investissement direct vers l'étranger qui était déjà de 36,2 milliards d'USD en 1990, soit 2,9 % du PIB, à 76,9 milliards d'USD en 2010, soit 3% du PIB français, mais en

passant par des points hauts de 177,4 milliards en 2000 (soit 13 % du PIB³² !), et de 164,3 milliards d'USD en 2007, soit 6,3 % du PIB. En 2010, mais cette fois en euros, les flux d'investissements directs français à l'étranger ont certes diminué de 14 %, mais pour s'établir encore à 63,5 Milliards €, après 74,1 Milliards € en 2009 (chiffres Banque de France). Le tableau 5 figurant page suivante rend compte de l'évolution de ces investissements de 1990 à 2011, ainsi que des investissements étrangers en France. Il montre bien qu'en moyenne au cours de cette période, le flux net de ces investissements (sortants – entrants) a représenté près de 2 % du PIB.

La France serait de ce fait, et d'après la CNUCED, le troisième investisseur mondial en 2010, derrière les Etats-Unis et le Royaume-Uni, et devant l'Allemagne. Le stock d'investissement direct détenu à l'extérieur par des firmes françaises représentait ainsi 1581,4 milliards d'USD fin 2011, soit 57 % du PIB (de source OCDE). Ceci signifie concrètement, selon la dernière enquête annuelle de l'INSEE intitulée « Outward FATS » (« Foreign Affiliates Trade Statistics »), que l'on comptait en 2009 près de 1500 groupes français, hors institutions de crédit, ayant au moins une filiale située en dehors du territoire national. Ils détenaient plus de 31 000 filiales à l'étranger (y compris dans l'Union Européenne). Ils avaient réalisé la même année, dans le monde et hors de France, un chiffre d'affaires de 961 milliards d'euros et y employaient 4,5 millions de salariés. Hors Union Européenne, il s'agissait de 14 781 filiales ayant eu un chiffre d'affaires de 452 milliards d'euros et employant plus de 2,5 millions de salariés.

Si toutes les économies ont bénéficié de ces flux d'investissement direct (dont une part a consisté bien entendu en investissements croisés entre les pays développés eux-mêmes), le principal bénéficiaire de ces investissements a été la Chine, ce qui n'a rien d'étonnant puisque la Chine offrait à la fois des ressources en main d'œuvre quasiment illimitées et des taux de salaire parmi les plus bas du monde : d'après les statistiques du « Bureau of Labor » des Etats-Unis, le salaire horaire en Chine en 2006 s'établissait à 1,32 USD (soit environ 200 USD/mois), contre 24,90 USD en France et 23,82 USD aux Etats-Unis ! A partir de 1990, l'investissement direct annuel en Chine a donc augmenté de façon quasi-continue. Il est passé de 3,5 milliards d'USD en 1990 à 228,6 milliards d'USD en 2011. Il a oscillé entre 3 et 6 % du PIB annuel de la Chine durant cette période, et le stock correspondant représentait ainsi 1804,2 milliards d'USD en 2011, soit 24,7 % du PIB chinois (source : OCDE).

Comme on peut aisément l'imaginer, ces investissements n'étaient pas uniquement destinés à produire pour satisfaire la demande en provenance du marché chinois, encore très faible au début de la période. Les biens manufacturés produits en Chine ou ailleurs ont d'abord été exportés vers les pays d'origine de ces investissements et vers les principaux marchés mondiaux. Cette évolution n'aurait donc pas été possible sans la libéralisation simultanée du commerce mondial.

Or celle-ci a progressé, au moins pour les produits manufacturés, grâce à la conclusion en 1994 des accords de Marrakech, qui ont achevé le cycle de l'Uruguay Round lancé en 1986, et ont notamment abouti à la création de l'OMC. Précisément, et s'agissant là encore de la Chine, celle-ci a rejoint l'OMC en décembre 2001, avec l'appui des grands pays développés, ce qui a grandement facilité ses exportations vers ceux-ci. Il n'est donc pas étonnant que les exportations chinoises aient augmenté continuellement depuis lors, passant de 249 milliards d'USD en 2000 à 1899,2 milliards d'USD en 2011, hormis une baisse momentanée liée à la crise de la dette en 2009. Elles ont donc enregistré un rythme d'accroissement de 20,3 % par an ! Les articles manufacturés représentaient 93,4 % de ces exportations en 2010.

3. La désindustrialisation des pays capitalistes les plus développés

C'est donc l'essor des investissements à l'étranger qui est pour une bonne part responsable de la désindustrialisation intervenue dans les pays développés, dans la mesure où les investissements réalisés à l'extérieur se sont largement substitués à ceux qui auraient permis la croissance, voire le simple maintien des capacités de production sur leur territoire d'origine, ou en tout état de cause l'amélioration de la compétitivité des capacités de production déjà en place.

Les capacités de production industrielles de la plupart des pays capitalistes développés n'ont en effet pas fait l'objet de renouvellement dans ces pays, et donc de modernisation, puisqu'elles ont été petit à petit délocalisées au fil des ans. L'outil de production est devenu ainsi progressivement obsolète et non compétitif dans les pays d'origine de ces investissements, pour être remplacé par des moyens de production modernes et intégrant les derniers progrès de la technique dans les pays récepteurs de ces investissements, à commencer par la Chine, qui a donc bénéficié également d'un énorme transfert de technologies. Comme de plus la Chine n'a pas été le seul pays en cause, il est aisé de comprendre pourquoi la production manufacturière des grands pays développés, soumise à la concurrence des importations en provenance de Chine ou des autres pays bénéficiaires de ces flux d'investissements directs, s'est rétractée progressivement à partir du début des années 1990.

Toutes les économies des grands pays développés ont ainsi été victimes d'une forte désindustrialisation. C'est ainsi qu'entre 1991 et 2010, l'emploi dans l'industrie manufacturière a partout fortement baissé : de - 41, 1 % au Royaume-Uni à - 9,1 % pour l'Espagne, en passant par - 28,7 % aux Etats-Unis et - 29,6 % pour la France, où l'emploi salarié dans l'industrie (au sens large) est passé de 4,54 millions début 1991 à 3,3 millions fin 2010 (source : INSEE). Le chômage a de ce fait le plus souvent augmenté, même si l'emploi dans les services a pu compenser pour une part cette baisse. Enfin, en termes de part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée, la France a peut-être été le pays le plus touché, cette part revenant de plus de 17% en 1991 à 10,0 % en 2010 (source : Commission européenne)³³.

On sait d'autre part que près de 60 % des exportations chinoises proviennent de firmes à capitaux étrangers (source : HEC Eurasia Institute - 2007). Par ailleurs, une part importante mais difficile à chiffrer des exportations en provenance de Chine ou d'autres pays à bas coût de main d'œuvre est constituée de biens intermédiaires de toute nature destinés aux usines des groupes multinationaux disséminées un peu partout dans le monde. Dans les pays développés, l'essor de ce type d'importations a permis leur substitution aux productions des entreprises nationales sous-traitantes des grands groupes, et qui assuraient auparavant la fourniture de ces biens intermédiaires. Elle a donc provoqué la désintégration, au sens littéral du mot, du tissu industriel, à travers la faillite de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) sous-traitantes.

Dès lors que les processus de production sont ainsi éclatés entre différents pays, les biens en question font l'objet de facturations entre filiales suivant ce qu'il est convenu d'appeler des « prix de cession interne ». Ces prix sont calculés pour optimiser le lieu d'apparition comptable des profits, et minimiser ainsi leur taxation (c'est ainsi par exemple que la société pétrolière Total, qui réalise 12 milliards € de résultat net, ne paie pratiquement pas d'impôt sur les bénéfices en France !). En Chine le taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés étrangères n'était que de 11 % jusqu'en 2008, année où il est passé à 25 % ! Une part importante voire prépondérante des

profits des grands groupes multinationaux est donc maintenant réalisée « offshore », et il est plus que vraisemblable qu'une part importante de ces profits n'est pas rapatriée dans le pays d'origine des multinationales, mais réinvestie un peu partout dans le monde, notamment sous forme de placements financiers logés dans des paradis fiscaux, et dont le montant avait explosé avant l'éclatement de la crise de la dette en septembre 2008.

On touche ici à une autre caractéristique de l'évolution des comportements au cours des trois dernières décennies, qui est la hausse de la part des profits distribués sous forme de dividendes, et non pas réinvestis sous forme d'autofinancement des investissements. En France par exemple, cette part est passée de 3,7 % du PIB en 1988 à 8,3 % en 2011. Dans le cadre de la financiarisation croissante du système capitaliste qui s'est produite de façon concomitante au cours de la même période, il n'y pas de doute que pour une part ces profits distribués accrus, comme ceux qui n'ont pas été rapatriés, ont pu grossir les placements financiers et le développement de la spéculation en utilisant comme véhicules certains types de placements spéculatifs (« subprimes », CDO, CDS, etc.), notamment dans les groupes qui comportaient des banques et/ou des institutions financières.

Enfin le transfert d'une partie de la production industrielle mondiale vers des pays tels que la Chine s'est traduit pour un certain nombre de pays de l'OCDE, et notamment pour les Etats-Unis, mais aussi pour la France, par des déficits croissants de leur balance commerciale et de leur balance des paiements courants, accompagnés de surplus symétriques dans les pays receveurs des investissements directs étrangers. Pour les Etats-Unis par exemple, le déficit de la balance des paiements courants a représenté 5,3 % du PIB en moyenne pendant les six années 2003 à 2008, qui ont précédé la crise de la dette. Le financement monétaire de ces déficits par l'émission de dollars replacés aux Etats-Unis a contribué à accroître de façon considérable la dette publique extérieure des Etats-Unis, et a certainement été un facteur aggravant de la crise de la dette.

4. La hausse du taux de profit

La hausse du taux de profit a été clairement mise en évidence au chapitre 16, et il paraît donc inutile de revenir sur sa réalité. Il convient toutefois d'apporter quelques précisions sur un certain nombre de points.

Tout d'abord, en ce qui concerne les niveaux de taux de profit, tels qu'ils apparaissent dans les statistiques, rappelons qu'ils sont en général calculés suivant la définition courante du taux de profit, et donc avec un dénominateur où n'apparaît que le capital fixe, et pas le capital variable (les salaires). De plus ce capital fixe est en général net, c'est à dire déduction faite de l'amortissement, ce qui minore à due concurrence le montant de ce capital fixe, et en diminuant de ce fait le dénominateur de l'expression donnant le taux de profit, majore évidemment ce dernier. Avec la définition de la mesure du stock de capital utilisé dans cet ouvrage, qui correspond à une mesure à la valeur ou au prix historique, sans amortissement, le taux de profit est du même coup inférieur. Le ratio entre les taux de profit calculés dans les deux cas s'obtient cependant très simplement, puisque c'est tout simplement l'inverse du ratio entre les valeurs ou les prix des deux types de mesure du même capital fixe (cf. pages 49 et 50 ci-dessus). En valeur le ratio entre les taux de profit calculés de ces deux façons est donc simplement égal à :

$$\frac{L_t \frac{(t-1)}{2}}{L_{1t}} = \frac{t-1}{2t}$$

Il en résulte par exemple que pour une durée de vie moyenne du capital fixe de dix ans le taux de profit au sens où il a été défini ici est égal à 45 % du taux de profit défini à partir d'une mesure du stock de capital faisant intervenir l'amortissement du capital fixe.

En ce qui concerne par ailleurs le début du processus de hausse du taux de profit, celui-ci ne se produit pas immédiatement dès 1980, mais plutôt à partir de 1982, voire de 1983. Il convient également de noter que ce processus de hausse du taux de profit n'est pas continu, mais que des inflexions à la baisse apparaissent de 1990 à 1993, et de 1998 à 2001. Elles sont étroitement corrélées à l'évolution de la part des salaires dans le PIB, qui comme on l'a noté, est pour sa part orientée à la baisse, mais connaît des inflexions en sens inverse au cours de ces deux périodes. La hausse n'est donc bien que tendancielle.

La question la plus importante que pose cette évolution est toutefois celle de sa cause. Dans le cadre du modèle développé ici, il pourrait sembler de prime abord évident de rapporter celle-ci à la baisse de la composition organique du capital qui serait intervenue au cours de la période. Intuitivement il paraît effectivement logique d'imaginer que le processus de désindustrialisation intervenu depuis une trentaine d'années a été à l'origine d'une baisse de cette composition organique. On sait en effet que les vieux pays industrialisés ont d'abord perdu ou vu décliner leurs industries lourdes, les plus fortement capitalistiques : les mines de charbon ont compétemment disparu de bon nombre de ces pays, la sidérurgie a vu sa taille réduite, les chantiers navals ont connu une crise profonde, la pétrochimie lourde a été transférée pour une bonne part vers les pays producteurs de pétrole, etc. Simultanément le secteur des services au sens large et le secteur financier en particulier se sont fortement développés, et il est clair qu'il s'agit de secteurs moins capitalistiques. La conjonction des deux phénomènes aurait dû conduire logiquement à une baisse de la composition organique du capital.

Il n'est pas certain qu'une telle baisse de la composition organique se soit produite, en tout cas pas dans tous les pays. Une vérification a en effet été conduite dans le cas de la France, en utilisant les données de la comptabilité nationale fournies par l'INSEE, à partir entre autres du compte de patrimoine des sociétés non financières, et en définissant la composition organique comme le ratio « encours brut des actifs fixes/rémunération des salariés », ou « encours net des actifs fixes/rémunération des salariés ».

Or, sans qu'il paraisse nécessaire de fournir tous la série chronologique des chiffres, par ailleurs aisément accessibles, on constate que la composition organique ainsi définie a augmenté de 1980 à 2007, passant de 2,5 à 2,9 avec la première mesure du stock de capital et de 4 à 4,8 avec la seconde. L'intuition semble donc battue en brèche par les faits, mais il faut se remémorer que la loi de la baisse tendancielle n'a été mise en évidence que dans le cas de reproduction simple. Les simulations numériques faites une fois cette hypothèse abandonnée ont pour leur part montré qu'en situation de reproduction élargie on pouvait très bien avoir une hausse du taux de profit accompagnée d'une hausse de la composition organique (cf. le tableau 4 p. 113). On peut en fait expliquer assez simplement ce phénomène par la baisse sensible de la part des salaires dans le

PIB, ce qui implique que la hausse des salaires au fil des ans a été évidemment nettement plus lente que celle du stock de capital, même si ce stock a lui-même augmenté moins vite que les profits.

Quoiqu'il en soit, l'impact de la variation de la composition organique du capital n'a guère d'importance, sauf dans le cadre de la théorie marxiste, compte tenu de la formulation marxiste du taux de profit faisant apparaître le capital variable au dénominateur de son expression.

Le fait qu'il ne faille pas se focaliser sur la composition organique du capital apparaît clairement si l'on se réfère à la section 4 du chapitre 9 consacré à l'évolution du taux de profit dans le cadre du modèle avec consommation des capitalistes. On a en effet montré dans cette section qu'en tout état de cause, dès lors que l'on utilise la définition courante du taux de profit où les salaires disparaissent du dénominateur du ratio qui l'exprime, alors précisément la composition organique du capital ne joue plus aucun rôle dans l'évolution du taux de profit, puisqu'il est défini par une fonction de la forme :

$$r_c(\text{prix}) = f(k) = \frac{1}{t} \cdot \frac{ak + \gamma}{bk}, \text{ avec } 1 + \alpha + \gamma + \gamma^* + \alpha\gamma^* = a, \text{ et } 1 + \alpha + \gamma^* + \alpha\gamma^* = b$$

Il en résulte que l'évolution du taux de profit est gouvernée à la fois par l'évolution de ce que l'on a appelé le taux de plus-value primaire k , avec $k = L_I/L_{II}$, et par la variable γ , qui dépend en

l'amplifiant, car $\gamma = \frac{c}{1-c}$, de la part de la consommation des capitalistes dans la consommation

totale, que l'on a défini (Cf. l'équation 84 p. 79) comme $c = \frac{C_c}{L_{II}}$.

Or, même si la composition organique du capital a augmenté, en raison de la baisse de la part des salaires dans la produit, il reste néanmoins fort vraisemblable que le ratio $k = L_I/L_{II}$ ait baissé, dans le cas de la France, dans la mesure où il paraît fort probable que la baisse du taux d'investissement se soit traduite à la longue par une baisse relative de la part de l'emploi dans la section produisant les moyens de production, au bénéfice de la section produisant les biens de consommation. Il n'est malheureusement pas possible de le vérifier à travers les données statistiques publiées, car les statistiques d'emploi ne sont pas établies sur la base de ce critère relatif au type de bien produit.

Si tel est bien le cas, le graphique 8 page 111 montre bien que la baisse du taux de plus-value primaire k , égal au ratio de la valeur produite par chacune des deux sections, qu'on peut approximer par celui de l'emploi dans les deux sections, fait croître le taux de profit. Mais même si ce n'était pas le cas, ce qui reste à prouver, le même graphique montre aussi, en incluant plusieurs courbes correspondant à des valeurs différentes du paramètre c (de 0,10 à 0,25), que la hausse de c est un facteur de hausse du taux de profit, qui s'oppose ainsi à la baisse du taux de profit induite par une hausse de k . Même dans ce cas, il est donc parfaitement possible d'avoir simultanément une hausse du taux de plus-value primaire k et une hausse de la consommation des capitalistes c avec une hausse du taux de profit.

C'est ce que montre bien le graphique 9 page 112 d'où il ressort que le taux de plus-value effectif k_c est une fonction croissante de c , et qu'il a une élasticité très forte par rapport à c . Il peut y avoir

en cas de hausse de c une hausse du taux de profit même en cas de hausse sensible de k , en raison de cette hausse de c et par conséquent de la hausse concomitante du taux de plus-value effectif k_c . Or on sait que k_c a augmenté de façon significative dans tous les pays capitalistes développés depuis le début des années 1980, en raison de l'affaiblissement des travailleurs intervenu dans la deuxième moitié de la décennie précédente, ce qui a limité leur pouvoir de négociation sur le niveau des salaires.

Cette constatation débouche donc sur la thèse suivant laquelle c'est d'abord et avant tout la hausse de la consommation des capitalistes, en termes de part dans la consommation totale, hausse enregistrée depuis maintenant plus de trente ans dans tous les pays capitalistes développés, qui est avec la baisse des taux d'investissement, déjà mise en évidence et sur laquelle on ne reviendra donc pas, à l'origine de la crise mais aussi de la hausse apparemment paradoxale des taux de profit enregistrée dans tous ces pays, au cours de la même période.

Il est donc impératif de réintégrer dans l'analyse ce phénomène majeur, mais qui semble avoir été un peu oublié par un certain nombre d'auteurs d'inspiration marxiste. On ne soulignera jamais assez l'importance de ce facteur clé qu'a été depuis le début des années 1980 l'essor de la consommation des capitalistes. Ce sont donc les éléments venant appuyer cette thèse qui vont maintenant être examinés.

5. La hausse de la consommation des capitalistes

5.1. Une tentative de chiffrage sur la période 1971-2007

Il est très difficile de mettre en évidence la consommation des capitalistes, car le concept n'existe évidemment pas dans la comptabilité nationale. C'est pourquoi on a tenté de calculer un montant approché de cette consommation, mais en se limitant au cas de la France, à partir des données de l'INSEE. On a utilisé à cette fin ce que l'INSEE nomme « l'approche revenus », qui décrit la répartition de la valeur ajoutée entre le travail et le capital. C'est le compte d'exploitation qui décrit la distribution de la valeur ajoutée créée, qui est constituée de:

- *salaires (rémunération du travail) + EBE (rémunération du capital) + impôts sur la production*
- *subventions sur la production*³⁴.

L'INSEE publie ainsi un tableau 1.107 intitulé « Partage de la valeur ajoutée brute à prix courants » que l'on a utilisé, avec le compte des ménages de la comptabilité nationale, pour tenter une estimation la consommation des capitalistes, en retravaillant les données au moyen de calculs qui apparaissent en annexe 6, et qui méritent quelques explications.

Tout d'abord, et pour rester cohérent avec la position adoptée dans cet ouvrage et explicitée dans la note 5, il faut considérer que les salariés ne sont par définition propriétaires d'aucun capital productif, et n'emploient aucun salarié pour produire des biens ou services vendus ensuite sur la marché. Or l'INSEE considère que l'achat de logements neufs (et leur gros entretien) constitue de la formation brute de capital fixe (FBCF) au même titre que l'achat de capital fixe productif (machines ou autres) par les capitalistes. A la différence de l'INSEE, on a considéré que ce n'était pas le cas, que les logements étaient des biens de consommation durable, et que l'achat de logements neufs et donc la FBCF des ménages faisaient bel et bien partie de la consommation

totale. Dans cette conception les loyers ne sont pas considérés comme des profits, mais comme un revenu de transfert perçu pour la vente de services de logements.

Dans l'annexe 6 on part donc de la consommation finale individuelle des ménages calculée par l'INSEE (comprenant la consommation imputée de services collectifs), et l'on y ajoute ensuite la FBCF des ménages (hors entrepreneurs individuels), telle que fournie par le tableau 2.408 de l'INSEE, qui correspond exactement à l'investissement en logements des ménages dans le neuf, et dont on peut vérifier que le montant est cohérent avec le compte du logement de la comptabilité nationale. On obtient ainsi la consommation totale, consommation qui regroupe la consommation des salariés, celle des entrepreneurs individuels et celle des capitalistes (en tant que ménages propriétaires ultimes des entreprises et des moyens de production), telle qu'elle vient d'être définie (en y incluant donc les achats de logement neufs). La consommation des capitalistes ne peut qu'être définie de la même façon, au sens large. Elle inclut ainsi leurs propres achats de logements neufs, précédemment inclus dans la FBCF des ménages, et donc dans la consommation totale. Elle inclut également la consommation des entrepreneurs individuels, y compris les achats de logements neufs effectués par ces derniers.

Pour obtenir cette consommation des capitalistes, il convient alors d'enlever de la consommation totale ainsi définie d'abord les impôts sur la production nets de subventions à la production, qui font partie de la valeur ajoutée et sont à ce titre répercutés dans les prix, mais se déduisent de l'excédent brut d'exploitation. Il convient de soustraire ensuite la rémunération des salariés, qui inclut la totalité des cotisations sociales, en notant que c'est avec cette rémunération que les salariés financent à la fois leurs achats de biens de consommation au sens habituel du terme et de logements neufs.

Cette méthode conduit à considérer que l'excédent brut d'exploitation des entrepreneurs individuels est intégralement constitué de profits, ce qui n'est pas très satisfaisant, à un double titre :

- d'abord parce qu'il rémunère à la fois le travail (non salarié) et le capital des entrepreneurs individuels. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il est appelé revenu mixte par la comptabilité nationale. Pour évaluer avec précision le partage de la valeur ajoutée entre travail et capital pour les entrepreneurs individuels, il faudrait estimer une rémunération des entrepreneurs, ce qui n'a pas été possible dans le cadre de cet ouvrage.
- ensuite dans la mesure où une partie (soit environ 30 %) des quelque 859 500 entrepreneurs individuels recensés en France en 2005 n'emploie aucun salarié : les entrepreneurs en question ne peuvent donc pas être considérés comme des capitalistes, mais les données manquent malheureusement, en tout cas sur la durée, pour estimer leur rémunération et leur consommation propres. En ne tenant pas compte de ces deux phénomènes, on peut à l'avance en déduire que la consommation estimée des capitalistes le sera par excès. En revanche il n'y a pas de raison de penser que les variations de cette consommation seront entachées de la même erreur.

En gardant à l'esprit ces limitations, le calcul n'est certes qu'approché. Mais d'autres éléments vont néanmoins dans le sens inverse, celui d'une sous-estimation. Il s'agit d'abord du phénomène global de salarisation croissante et de concentration du capital, à l'œuvre depuis quarante ans. Sur la période plus récente allant de 1989 à 2007, on est passé en France de 20,0 millions de salariés à 24,1 millions de salariés (+ 20,4 % en 18 ans). A l'inverse, l'emploi non salarié, tous secteurs

confondus, a régressé de 3,088 à 2,355 millions de personnes entre 1989 et 2007 (-23,7 %). Ceci est corrélé avec le fait que depuis plus de 15 ans le nombre d'entrepreneurs individuels ne cesse de baisser, le statut d'entreprise individuelle reculant face aux divers statuts de société. L'INSEE a montré que depuis 2000, le nombre d'entreprises individuelles se replie en France de - 0,3 % par an en moyenne alors que le nombre des sociétés progresse de près de 4 % par an. La part des entreprises individuelles dans l'ensemble des entreprises de moins de 20 salariés est passée ainsi de 63 % en 1993 à 49 % en 2006.

Un autre phénomène allant dans le sens d'une sous-estimation de la consommation des capitalistes tient au fait que les plus hauts salaires sont essentiellement ceux des dirigeants des entreprises capitalistes, et comprennent de ce fait une part de redistribution des profits, certes impossible à déterminer, mais qui peut être substantielle. Ceci concerne certes un petit nombre de salariés : si l'on considère qu'un salarié pour 1000 du secteur privé est dans ce cas, la population concernée est inférieure à une quinzaine de milliers de personnes, et leur salaire annuel perçu s'élevait en moyenne à 334 477 € en 2007 pour les 0,09% de salariés situés après le 999^{ème} millime, et à 1 115 577 € pour le 0,01% situés au-delà³⁵. Tous calculs faits, on constate que le total représentait 5,7 milliards d'euros en 2007, soit seulement 1,2 % de la consommation totale estimée des capitalistes ou 0,32 % de la consommation totale tous agents confondus pour la même année 2007. Sa prise en compte ne modifierait donc qu'à la marge le résultat de ces calculs.

Le calcul auquel on s'est livré en annexe 6 ne fournit donc qu'un ordre de grandeur. Sa cohérence a été testée en utilisant les données du TEE pour l'année 1996, prise au hasard, pour laquelle on a additionné l'excédent brut d'exploitation, soit 321,8 milliards €, et le revenu mixte des entrepreneurs individuels, soit 92,2 milliards, ce qui donne pour les profits globaux (au sens large) un montant de 414 milliards €. On a ensuite additionné la FBCF des sociétés non financières soit 100,3 milliards €, des sociétés financières, soit 6,5 milliards €, et des entrepreneurs individuels - hors logements neufs, soit 10,1 milliards €. Le total des investissements s'élève ainsi à 116,9 milliards €. En y ajoutant le montant de la consommation approchée des capitalistes tirée de l'annexe 6, soit 299,2 milliards €, on obtient 416,1 milliards €. Il existe certes une différence de 2,1 milliards € entre le total des profits et le total des investissements et de la consommation des capitalistes. Mais on conviendra que l'erreur n'est que de 0,5 %, ce qui rend plausibles le calcul effectué et son résultat. Il reste vrai qu'il conviendrait de l'affiner pour retirer des profits ce qui correspond à la rémunération du travail des entrepreneurs individuels.

Pour approché qu'il soit, ce calcul permet néanmoins de donner le sens d'une évolution au cours de l'ensemble de la période sous revue, et il paraît assez cohérent pour pouvoir en tirer des conclusions valables sur l'évolution de la part des capitalistes, même surestimée, en tant que part des non-salariés au sens large, dans la valeur ajoutée et la consommation totales. Ainsi l'annexe 6 montre bien une baisse initiale de la part dans le PIB de la consommation des capitalistes ainsi définie, de 1974 à 1979, période où cette part s'établit en moyenne à 23,8 % du PIB, soit près de 3 points de moins qu'au cours des années antérieures. Mais elle montre ensuite la croissance par paliers de cette même part, intervenue depuis lors. Elle passe ainsi à 26,4 % du PIB en moyenne sur la période 1980-1989, puis à 27,4 % sur la période 1990-2000, et enfin à 28,1 % sur la période 2001-2007. L'écart entre la moyenne de la première période et celle de la dernière est

donc de 4,3 points de pourcentage. Il est même de 5,8 points entre les valeurs prises pour les seules années 1980 (23,8 %) et 2007 (29,6 %)

Il a par ailleurs semblé intéressant de faire apparaître l'évolution sur la période de la variable c , le ratio entre la consommation des capitalistes et la consommation totale, compte tenu de son importance pour la détermination du taux de plus-value effectif k_c et du taux de profit. Le tableau correspondant est fourni page suivante, et montre que ce ratio c était de 31,2 % en moyenne au cours des années qui ont précédé le premier choc pétrolier, puis a baissé de 3,6 points en moyenne au cours des années qui ont suivi ce choc, pour s'établir à 27,6 % en moyenne de 1974 à 1979 : ceci est cohérent avec l'analyse des effets de ce choc conduite au chapitre 16. Ce ratio s'est ensuite redressé après le second choc pétrolier, à partir de 1981 et jusqu'en 1990, en retrouvant et dépassant à partir de 1987 ses niveaux d'avant le premier choc pétrolier. Là encore, ceci est cohérent avec l'analyse montrant les conséquences différentes qu'a eues le second choc en termes de répartition du produit. Puis le ratio c a continué de progresser plus lentement de 1990 à 2000, avec une moyenne de 31,4 % sur la période en question. Enfin son niveau moyen de 31,7 % de 2001 à 2007 recouvre une petite baisse initiale au début des années 2000 et jusqu'en 2003, avant qu'il ne recommence à augmenter de 2004 à 2007, année où il atteint 33,1 %. L'éclatement de la crise financière internationale ne l'a pas fait baisser, puisqu'il atteignait encore 32,9 % en 2010, soit une hausse de 5,8 points de pourcentage par rapport à 1980.

Au passage, il faut noter que dans le cadre de la formulation marxiste du taux de profit, et en se référant au chapitre 7, ces valeurs de c conduisent à considérer que l'on se situe bien dans le cas

où l'on a $c > \frac{1}{1+t}$. En effet, pour $c = 0,3$, et pour que cette inéquation soit vérifiée, il suffit d'avoir $1+t > 3,33$, soit $t > 2,33$ et il est clair que la durée de vie moyenne du capital fixe est toujours supérieure à une durée aussi faible. A titre de vérification et d'exemple, en 2010 le compte des patrimoine des sociétés non financières fait état, au titre des actifs non financiers produits, d'un capital fixe total de 1838,9 millions d'euros, qui correspond à la somme de leur formation brute de capital fixe au cours de la douzaine d'années précédentes.

Ceci correspond donc à la situation où la hausse de la composition organique entraîne bien une baisse du taux de profit, en conformité avec la loi marxiste de baisse tendancielle du taux de profit, au moins en situation de reproduction simple, dont on a montré cependant qu'elle ne correspondait pas à la réalité pour la période examinée.

Tableau 6 - France 1971-2010

Part de la consommation estimée des capitalistes en pourcentage de la consommation totale

Valeurs absolues en milliards d’euros

Années	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Consommation des capitalistes (1)	31,8	35,7	40,6	46,8	49,0	55,3	60,1	69,6	80,9	92,3	110,0	126,4	140,0	155,5	172,9	189,3	207,8	223,0	243,4	250,0
Consommation totale (2)	102,0	114,1	130,8	154,6	176,2	203,3	228,4	260,3	297,5	341,2	392,7	450,8	496,4	538,3	578,1	614,7	651,6	692,0	742,5	782,8
Ratio (1)/(2)= C	31,2%	31,3%	31,0%	30,2%	27,8%	27,2%	26,3%	26,8%	27,2%	27,1%	28,0%	28,0%	28,2%	28,9%	29,9%	30,8%	31,9%	32,2%	32,8%	31,9%

Années	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Consommation des capitalistes (1)	253,5	261,7	267,9	281,5	288,1	299,2	297,5	310,2	311,8	329,4	344,1	356,2	384,4	403,3	430,9	455,6	483,5	500,7	489,1	506,2
Consommation totale (2)	809,9	839,5	855,2	880,9	908,9	937,2	952,1	989,3	1022,4	1078,9	1127,6	1172,0	1221,0	1272,1	1331,5	1394,8	1460,6	1508,8	1498,9	1538,9
Ratio (1)/(2)= C	31,3%	31,2%	31,3%	32,0%	31,7%	31,9%	31,2%	31,4%	30,5%	30,5%	30,5%	30,4%	31,2%	31,7%	32,4%	32,7%	33,1%	33,2%	32,6%	32,9%

Moyenne 1971-1973 : 31,2 %

Moyenne 1974-1979 : 27,6 %

Moyenne 1980-1989 : 29,8 %

Moyenne 1990-2000 : 31,4 %

Moyenne 2001-2007 : 31,7 %

Moyenne 2008-2010 : 32,9 %

5.2. Le poids croissant de la consommation des biens de luxe

Indépendamment du chiffrage qui vient d'être tenté, il existe des indices concordants qui viennent tous conforter l'idée d'une hausse sensible de la consommation des capitalistes au cours de la trentaine d'années qui a suivi le second choc pétrolier. Ces indices concernent tout d'abord l'augmentation de la consommation des biens de luxe au cours de la période, sachant que la plupart de ces biens sont hors de portée des possibilités d'achat des salariés, hormis les dirigeants des grandes entreprises capitalistes et les quelques milliers de salariés situés au sommet de l'échelle des salaires.

Jamais en effet l'industrie du luxe ne s'est aussi bien portée, et malgré la crise financière qui a éclaté en 2008 elle constitue le seul « secteur » à avoir enregistré une croissance soutenue depuis lors, dans pratiquement tous les pays développés, mais également dans les grands pays émergents. Certes, il ne s'agit pas d'un secteur au sens de la comptabilité nationale, ce qui explique la difficulté d'obtenir des données statistiques fiables à son sujet. Le luxe est en effet plutôt un segment que l'on retrouve dans la plupart des secteurs qui produisent des biens de consommation, tels que les automobiles de luxe dans le secteur automobile, où les yachts de luxe dans le secteur de la navigation de plaisance, etc... Les sous-secteurs produisant les biens de luxe ou de haut de gamme sont donc les seuls, hormis quelques cas particuliers, à n'avoir que peu souffert de la crise.

Les statistiques sur la taille du marché mondial des biens de luxe ne sont disponibles que de source privée, et depuis 1977. D'après le rapport annuel 2012 du cabinet Bain & Company, qui fait autorité dans ce domaine, la consommation des seuls biens de luxe pour la personne, qui regroupe la mode et l'habillement, la maroquinerie et les chaussures, les parfums et les cosmétiques, les bijoux, les montres et les accessoires, est passée de 77 milliards d'euros en 1977 à 170 milliards d'euros en 2007, ce qui correspond à une croissance de 6,8 % par an sur cette période, avec une stabilisation entre 2001 et 2003. Certes le secteur a été touché par la crise financière internationale, mais seulement pour les deux années 2008 et 2009, pendant lesquelles il a baissé de 2 % et 8%, respectivement. Mais il a repris ensuite sa croissance, et à un rythme accru, avec des taux de + 13 % en 2010, + 11 % en 2011, et + 11 % en 2012, pour atteindre 212 milliards d'euros au cours de cette dernière année, soit environ 276 milliards de dollars.

Compte tenu de ce qui a été indiqué à la section 2 de ce chapitre sur la croissance des investissements en Chine, et donc sur la croissance des revenus dans ce pays, il n'est pas surprenant que depuis le début des années 2000 la Chine soit devenue un acteur majeur du marché mondial des biens de luxe. Toujours d'après le rapport annuel du cabinet Bain & Company, les ventes de produits de luxe se sont accrues en Chine à un rythme annuel qui est passé de 20 % à 35 % depuis 2007.

Par ailleurs les biens de luxe pour la personne ne représentent en fait qu'une part minoritaire du marché du luxe. A ces types de biens il faut ajouter les voitures de luxe, les yachts et les avions privés, les vins et spiritueux de luxe et l'épicerie de luxe, le design et enfin le tourisme de luxe. C'est ainsi que pour le seul marché des voitures de luxe, l'étude précitée estime la taille du marché mondial à 210 milliards d'euros en 2009, 245 milliards en 2010 (+ 17 % sur l'année antérieure), 280 milliards en 2011 (+ 14 %), et 290 milliards en 2012 (+ 4 %). De même, pour les vins et spiritueux, le marché des produits de luxe est estimé à 35 milliards d'euros en 2009, 40

milliards en 2010 (+ 12 %), 45 milliards en 2011 (+ 15%) et 51 milliards en 2012 (+ 12 %). Le marché du tourisme de luxe, qui est à 76 % un tourisme d'affaires, a connu une croissance encore plus forte, passant de 91 milliards d'euros en 2009 à 93 milliards en 2010 (+ 3%), 107 milliards en 2011 (+15 %) et 127 milliards en 2012 (+ 18%). Il représente ainsi une part croissante du marché global des biens et services de luxe.

Le marché mondial des yachts de luxe est plus mal connu, mais il se serait élevé à 7 milliards d'euros, soit 10,5 milliards de dollars en 2011. Le marché aurait néanmoins baissé quelque peu depuis 2009, année où il avait atteint 8 milliards d'euros. Il y aurait dans le monde 7 000 super yachts. Le marché des yachts est représentatif d'un phénomène que l'on retrouve sur les autres marchés de biens de luxe, et qui est la course au toujours plus grand, plus beau, et plus cher. Le phénomène est facilement mis en lumière par la croissance démesurée de la taille des bateaux, qui n'a cessé d'augmenter au cours des quinze dernières années. A titre d'exemple, le plus grand yacht du monde, l'Azzam, de 180 m de long, sorti des chantiers en 2013, s'est vendu 400 millions de £, soit 620 millions de dollars.

S'agissant du marché des jets privés, il y en avait environ 18 000 en service dans le monde en 2011. Dans ce secteur également, les jets sont toujours plus beaux, toujours plus sophistiqués, et vendus entre 3 et 60 millions d'euros l'unité. Le jet privé le plus cher du monde, propriété d'un prince Saoudien, est un Airbus A380, qui vaut 500 millions de dollars. Mais alors que les autres secteurs du luxe se portent à merveille en dépit de la crise financière internationale, le marché mondial des jets privés, comme celui des yachts, est cependant l'un des seuls marchés de biens de luxe à avoir souffert de la crise, qui s'est traduite par une forte baisse, puisque 870 jets neufs ont été vendus en 2009, 763 en 2010 et 681 en 2011 pour un montant global estimé à environ 13,5 milliards d'euros (17 milliards de dollars).

Tous types de biens confondus, le marché global du luxe est estimé, toujours de même source, à 750 Milliards d'euros en 2011, soit 1000 milliards de \$. Encore ne comptabilise-t-on pas dans ce total le secteur de l'immobilier de luxe, dont le poids global est cependant difficile à évaluer. Pour fixer toutefois les ordres de grandeur, on peut signaler que le prix de la maison la plus chère vendue en 2012, à Londres, s'est élevé à 121 millions de dollars. Le prix le plus élevé a été la même année de 88 millions de dollars à New-York (source Christie's International Real Estate). Il faut cependant prendre garde au fait que l'essentiel des achats en matière d'immobilier de luxe concerne des logements anciens, et que seuls les achats de biens neufs rentrent dans le total de la consommation. L'achat de logements existants n'est qu'un transfert entre le vendeur et l'acheteur, et non pas une consommation additionnelle. Il en va de même pour tous les achats de biens d'occasion.

L'évolution de ce marché des biens de luxe, où les niveaux de prix unitaires sont tels sur de nombreux segments que leur consommation ne peut pas provenir des salariés, sauf à la marge, corrobore donc bien le fait que la consommation des capitalistes représente effectivement une part croissante de la consommation totale, ce qui ressortait des données chiffrées exposées à la section précédente.

Cette hausse de la consommation globale des capitalistes et de celle des biens de luxe en particulier est évidemment la conséquence logique de l'accroissement très marqué des inégalités de revenus qui s'est produite dans la grande majorité des pays développés depuis quarante ans,

ainsi qu'on l'a vu au chapitre 16. Bien que cette croissance des inégalités se soit produite également au sein du groupe des salariés, les chiffres fournis plus haut sur le montant global des plus hauts salaires en France montrent bien que l'ordre de grandeur de ce phénomène n'est pas susceptible d'expliquer à lui seul les évolutions constatées, au moins pour la France. La hausse des inégalités y a donc bien été liée avant tout à la croissance relative des revenus non salariaux, que ce soit au sens large, en y intégrant les revenus des entrepreneurs individuels, ou au sens strict, en se limitant aux revenus des capitalistes proprement dits.

6. L'écart profits-investissements domestiques et son explication

L'analyse qui vient d'être conduite a déjà permis de comprendre qu'une hausse du salaire réel inférieure à celle de la productivité du travail qui s'est poursuivie pendant plusieurs décennies avait abouti à une part des profits dans la valeur ajoutée accrue au détriment de celle des salaires, et au creusement des inégalités de revenus dans la plupart des pays, au détriment notamment des salariés situés au bas de l'échelle.

Mais ceci n'épuise pas la question de savoir ce qu'est devenu le différentiel grandissant qui s'est ainsi creusé entre la part des profits et celle des investissements dans le PIB, notamment pour les pays autres que les Etats-Unis. Le cas de la France est éclairant à cet égard, et là encore il a été bien décrit par Michel HUSSON, dans un article spécifiquement consacré au cas français³⁶. Ce dernier y utilise les données statistiques relatives aux seules sociétés non financières, plus faciles à interpréter que les données globales pour l'ensemble des entreprises non financières, qui intègrent le groupe hétérogène des entrepreneurs individuels. Il montre que la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières était en 2007, avant l'éclatement de la crise financière internationale, inférieure d'environ 5 points à ce qu'elle était avant le premier choc pétrolier (la période des trente glorieuses) et de 9 points par rapport au pic de 1982. Ceci correspond à une part des profits qui s'est accrue à due concurrence.

S'agissant toutefois de l'utilisation de ces profits accrus, qui ont fait pendant à la baisse relative de la part des salaires, Michel HUSSON ne pointe que le désendettement des entreprises et la distribution de dividendes de plus en plus importants, un phénomène déjà mentionné supra. L'explication paraît cependant un peu courte. D'abord parce que la dette bancaire des sociétés non financières s'est accrue, et non réduite, au cours des années ayant précédé la crise de la dette : elle est passée de 692,7 milliards d'euros en 1996 à 1501,6 milliards d'euros en 2007, d'après le passif du compte de patrimoine de sociétés non financières (source : INSEE), soit un rythme d'augmentation élevé de 7,3 % par an. Quant à la hausse des dividendes, elle a effectivement été très forte, mais la question est de savoir à quoi ont été employés ces dividendes accrus. En d'autres termes, et comme indiqué auparavant, la question qui se pose est celle du devenir de ces profits, qu'ils aient ou non été distribués sous forme de dividendes, dès lors qu'ils ne se sont pas traduits par des investissements accrus.

Or l'analyse conduite jusqu'ici permet de répondre à cette question de la destination finale des profits accrus. Ainsi en 1982, l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières a représenté 63,0 milliards d'euros, et leurs investissements en France (FBCF) 52,4 milliards d'euros - soit un taux d'investissement de 19,2 %, ce qui donne un solde de 10,6 milliards d'euros, ou 3,9 % de leur valeur ajoutée brute. En 2007 les chiffres correspondants ont été de

306,5 milliards d'euros pour l'excédent brut d'exploitation et de 190,5 milliards d'euros pour leurs investissements en France (FBCF) - soit un taux d'investissement de 19,7 %, ce qui donne un solde de 116 milliards d'euros, ou 12,0 % de leur valeur ajoutée brute. La différence entre les deux soldes correspond à 8,1 %, ce qui est inférieur de 0,9 % au chiffre de 9 % mentionné par Michel Husson pour la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières. En fait, d'après le compte des sociétés non financières de l'INSEE, la part des salaires a bien baissé, mais n'est passée que de 55,5 % en 1982 à 48,9 % en 2007, soit une baisse de 6,6 %.

Or, en 1982, le solde net des investissements directs étrangers (IDE) entre la France et l'étranger, tel que fourni par la balance des paiements (de source Banque de France), ne représentait que 1,503 milliards d'euros, soit 0,26 % du PIB de 1982, alors qu'en 2007, d'après le tableau 5 (page 216) le solde net des IDE s'est élevé à 68,1 milliards d'USD, correspondant à 6,4 % du PIB pour les flux sortants et 3,7 % pour les flux entrants. Le montant de ce solde net a représenté 49,7 milliards d'euros au taux de change moyen de 2007, soit 2,6 % du PIB, mais 5,1 % de la valeur ajoutée brute des sociétés non financières. Sur cette base, la hausse de la part consacrée aux investissements à l'étranger, entre 1982 et 2007, représente 4,9 % de la valeur ajoutée des sociétés non financières (ou SNF).

On peut ainsi mettre évidence une différence de 3,2 % entre des profits supplémentaires disponibles après investissement en France pour un montant de 8,1 % de la valeur ajoutée des SNF, d'une part, et les dépenses supplémentaires consacrées aux investissements nets à l'étranger, à hauteur de 4,9 %, d'autre part. L'annexe 6 nous indique par ailleurs que la part de la consommation des capitalistes dans la valeur ajoutée brute est passée de 25,3 % en 1982 à 29,6 % en 2007, soit une hausse de 4,3 % de celle-ci. Ce montant de 4,3 % est donc parfaitement compatible avec une hausse de 3,2 points (en part de la valeur ajoutée) pour la consommation des capitalistes propriétaires des SNF, d'autant que le pourcentage de 4,3 % en question est calculé sur une valeur ajoutée qui est plus élevée, car elle intègre celle des entreprises individuelles, et que ce pourcentage reflète également la hausse de la consommation des entrepreneurs individuels.

Parallèlement, les revenus - autres que les salaires, distribués aux ménages par les sociétés non financières sont passés au total de 7,1 milliards d'euros en 1982 à 65,2 milliards d'euros en 2007 (dont 42,6 milliards de dividendes). Le différentiel représente 58,1 milliards d'euros, soit 3,1 % du PIB de 2007, ce qui est donc d'un ordre de grandeur tout-à-fait comparable à l'accroissement de la consommation des capitalistes, mesurée en point de PIB, intervenu au cours de la période, et qui comme on vient de le mentionner, a représenté 3,2 % du PIB de 2007.

Pour cette année 2007, l'utilisation du différentiel de profits que l'on a pu ainsi mettre en évidence par rapport à 1982 est donc devenue beaucoup plus claire. Ce différentiel a d'abord servi, à hauteur de 60 % (soit 4,9 % / 8,1%) à gonfler les investissements directs à l'étranger. Sur toute la période, ceux-ci se sont accrus progressivement, à partir du début des années 1980, en prenant très souvent la forme de délocalisations, qui n'ont cessé de prendre de l'ampleur. Ceci explique fort bien que la France ait perdu pendant ce laps de temps l'essentiel de son industrie. Pour les 40 % restants, ce différentiel de profits est venu gonfler la consommation des capitalistes, en contribuant à son financement, dont il ne constitue toutefois pas l'unique source. Pour les capitalistes propriétaires des sociétés non financières, la contribution au financement de

cette consommation aurait ainsi atteint 66,3 milliards d'euros en 2007 (soit 116 milliards € de différentiel profits – investissements domestiques, moins 49,7 milliards € de solde net des investissements directs à l'étranger). Outre la part accrue du PIB que représente cette consommation, et que l'annexe 6 met en évidence, ce gonflement explique aussi sans peine la croissance plus que proportionnelle de la consommation des biens de luxe.

Conclusions

L'échec du mode de régulation néo-libéral du capitalisme

La théorie néo-classique a dominé la pensée économique depuis près de cinquante ans, une fois réalisée sa récupération de la théorie keynésienne, et ceci malgré ses incohérences théoriques. Elle semble toutefois être en passe de faire faillite, au moins au niveau théorique, sinon dans la pratique, par son incapacité à expliquer les raisons de la crise dans laquelle est plongé le système capitaliste depuis 2008, crise qu'en tout état de cause elle avait été également incapable de prévoir. Depuis le déclenchement de la crise, le silence des théoriciens néo-classiques est d'ailleurs assourdissant.

Les théoriciens monétaristes néo-keynésiens avaient en revanche annoncé cette crise financière de longue date. De façon générale, et l'on pense à cet égard à Hyman P. MINSKY³⁷, qui avait théorisé dès 1992 l'instabilité financière du capitalisme. De façon plus précise, comme l'a fait Steve KEEN, qui avait formalisé et approfondi la théorie de MINSKY dans sa thèse, parue en 1997³⁸. Il a pour sa part été l'un des rares économistes à avoir prédit la crise et à en fournir une théorie monétaire cohérente, qui explique bien les raisons génériques de cette crise de la dette qui a démarré en 2007-2008, dans ses aspects monétaires et financiers.

Mais ce qui a été démontré dans cet ouvrage, c'est que cette vision essentiellement monétaire et financière des phénomènes, pour pertinente qu'elle soit, n'explique pas tout. En particulier, elle n'explique pas totalement les phénomènes réels, sous-jacents aux phénomènes monétaires, que sont l'évolution de la croissance, de l'investissement, de la répartition et de l'emploi dans les pays développés sur la longue période, c'est-à-dire au cours des cinquante dernières années. Or il reste nécessaire d'analyser correctement ces phénomènes pour fournir une explication complète et cohérente des développements intervenus tout au long de cette période, au cours de laquelle se sont lentement mis en place les éléments qui font de la crise actuelle une crise d'une extrême gravité, précisément parce qu'elle n'est pas que monétaire et financière.

C'est ce qui a conduit à l'origine à se demander si Marx, en tant qu'analyste critique du système capitaliste, ne pouvait pas offrir les outils théoriques manquants, et en particulier sa théorie de la baisse tendancielle du taux de profit, en tant que théorie de la crise du système capitaliste.

Il était donc nécessaire de revisiter cette théorie, ce qui a constitué le point de départ de cette recherche. Il est alors clairement apparu que cette théorie était intimement liée, dès la formulation retenue pour le taux de profit, à la théorie de la valeur de Marx. C'est ce qui explique que cette relecture ait commencé par s'intéresser à la théorie marxiste de la valeur, pour constater qu'elle était fondée sur une incohérence logique propre non seulement à Marx, mais aussi à la quasi-totalité des économistes, celle de la transmission de la valeur du capital fixe au produit. Certes, cette erreur n'est pas commise par Keynes, mais ses développements sur la question sont peu clairs, ce pourquoi ils ont été occultés par ses disciples, hormis quelques théoriciens du circuit monétaire, comme Bernard SCHMITT.

Le redressement de cette erreur a conduit à proposer une reformulation de la théorie de la valeur travail dans un sens somme toute assez différent de celui de Marx (resté malheureusement dans

ce domaine un disciple de RICARDO), et plus proche de celui d'Adam SMITH. Cette reformulation aboutit in fine à réfuter l'idée que la relation d'équivalence de la valeur puisse être considérée comme une relation d'équivalence de l'échange, et donc que la valeur soit un rapport d'échange. Comme on pense l'avoir montré, les marchandises acquièrent une valeur par une relation d'équivalence qui s'effectue et ne peut se penser qu'au niveau de leur production, en tant que cette dernière est un processus d'interaction avec le travail salarié, et que le salaire est un salaire monétaire. Pour sa part la relation d'équivalence de l'échange ne peut se concevoir comme telle que comme une relation entre le prix monétaire d'une marchandise et la quantité de monnaie correspondante, et non pas comme relation entre deux prix relatifs qui n'ont pas la même dimension.

L'intérêt de cette reformulation, qui s'est référée à l'analyse dimensionnelle et à la théorie de la mesure, en adoptant une démarche conforme à leurs enseignements, est qu'elle permet de lier de façon logiquement cohérente valeur et monnaie, et donc les valeurs et les prix monétaires, et de fournir ainsi une théorie cohérente de la transformation des valeurs en prix, sans faire appel à la théorie dites des prix de production, développée par Piero SRAFFA. Ce dernier, malgré son apport à la critique de la théorie néo-classique, est en effet resté prisonnier de multiples contradictions, fondées notamment sur une conception erronée de la production. Les prix de production de Sraffa ne sont donc pas, contrairement à ce que pensent un certain nombre d'économistes, y compris d'obédience marxiste, la solution du problème marxiste de la transformation des valeurs en prix.

A l'inverse, on a pu montrer que valeurs et prix appartiennent à deux espaces différents, ayant deux dimensions différentes, raison pour laquelle ils ne sont pas comparables, même si ces deux espaces se déduisent l'un de l'autre au moyen de l'opérateur clé qu'est le salaire monétaire, du fait de la double dimension de cette grandeur. Notons au passage que la théorie qui a été développée ici n'est pas à proprement parler une théorie complète de la répartition au sens néo-classique, pour lequel le taux de salaire et le taux de profit sont déterminés indépendamment l'un de l'autre par les seules conditions techniques de la production, et en l'occurrence par la productivité marginale du travail et celle du capital.

Il ne peut toutefois en être autrement, dès lors que l'on admet que dans le système capitaliste la répartition du produit entre travailleurs et capitalistes est nécessairement la résultante du rapport de forces existant à un moment donné et mouvant au cours du temps entre ces deux groupes sociaux, qui sont forcément antagonistes à ce niveau. De ce fait, sauf à parvenir à mettre ce conflit en équations, ce qui paraît quasiment impossible tant les paramètres à prendre en compte relèvent de phénomènes politiques et sociaux complexes, la répartition ne peut être qu'en partie exogène au système, ce qui ne veut pas dire qu'au moins son résultat ne doive pas être explicité et mesuré dans le cadre de la théorie.

SRAFFA a cherché à s'affranchir du raisonnement circulaire dans lequel la répartition dépend du système de prix, qui dépend lui-même de la répartition, en exprimant cette dernière en termes d'un étalon invariable, la marchandise-étalon. Mais on a montré les limitations de cette construction, dans laquelle en particulier toute tentative d'analyse des modifications du système au cours des périodes successives est malheureusement vouée à l'échec. La nature de la construction de la marchandise étalon interdit en effet toute analyse dynamique, l'étalon de mesure invariable se modifiant lui-même à chaque modification, si minime soit-elle, des

conditions de production. Ceci est dû à la logique de construction de la marchandise étalon, qui revient de fait à recréer, sous une forme certes plus complexe, l'univers à un seul bien, à la fois produit et moyen de production, de la théorie néo-classique.

Le modèle qui a été développé ici apporte une réponse à ce dilemme. Le passage par les valeurs permet en effet de définir de façon logique la valeur des marchandises, sur la base des seules conditions techniques de production. Une fois connues les valeurs en question, il est trivial de définir le ratio k entre la valeur du capital fixe et la valeur des biens de consommation. Puis, étant donné le rapport de force entre capitalistes et travailleurs tel qu'il s'exprime à travers la donnée que constitue la valeur de la consommation des capitalistes, sous la forme des paramètres c et c^* , alors la valeur de la force de travail et le taux de profit global du système sont déterminés de façon endogène, ainsi que les prix, comme prix monétaires, pour tout niveau du salaire monétaire.

Ce modèle a le mérite de fournir des clés pour une analyse de la crise du système capitaliste, ce qui constituait justement le point de départ de la réflexion. Il s'agit en effet de comprendre cette crise non seulement en tant que crise financière, mais en tant que crise affectant l'économie réelle, et comme cette dernière doit être considérée comme antérieure à la crise financière, la meilleure façon de l'appréhender est peut-être de rappeler que le moteur fondamental du système capitaliste est la recherche du profit maximum : tous les économistes, quelle que soit l'école à laquelle ils appartiennent, sont d'accord au moins sur ce point. Quant à la théorie néo-classique elle est construite tout entière sur des processus de maximisation.

Marx a donc construit sa théorie de la crise à partir de la démonstration que c'est ce moteur qui était mis à mal, puisque la recherche du profit maximum devait conduire de façon paradoxale à la baisse du taux de profit, et ceci de façon quelque peu contre-intuitive, à travers la médiation de la suraccumulation du capital.

De ce point de vue, le résultat sans doute le plus important auquel aboutit notre analyse, c'est que sur la base d'une théorie de la valeur-travail débarrassée de ses contradictions internes, mais en s'en tenant à la formulation du taux de profit sur la base des valeurs, adoptée par Marx, on est certes conduit à remettre en cause la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit, mais uniquement dans le cas le plus simple où la consommation des capitalistes n'est pas prise en compte, et lorsque cette dernière est prise en compte, sous certaines conditions, correspondant à des niveaux faibles de consommation des capitalistes ($c < 1/(1+t)$). Dans ce cas on observe bel et bien une hausse tendancielle du taux de profit !

Malgré la façon dont sont élaborées les statistiques, il est pratiquement certain que ces conditions ne sont pas les plus susceptibles d'être rencontrées dans la réalité. Peut-être cela serait-il possible dans des pays très égalitaires, mais ce n'est vraisemblablement plus le cas depuis que la crise a conduit à un accroissement des inégalités dans la plupart des pays développés, ce dont la croissance de la consommation des biens de luxe constitue un bon indicateur. A rebours de ce que disait Marx, la recherche du profit maximum déboucherait alors effectivement sur des profits et des taux de profits accrus. Mais tout ceci est lié aussi, comme on l'a montré, à la définition du taux de profit comme un ratio au dénominateur duquel figure le capital variable.

En revanche, on a montré que lorsque le taux de profit est défini de la façon habituelle, comme simple ratio entre les profits et le prix du capital fixe, alors la loi marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit est toujours vérifiée, dans le cadre toutefois de situations de reproduction simple. En revanche, dans une situation de reproduction élargie des exemples numériques ont montré de façon plus conforme à l'intuition que le début d'une phase de hausse de la composition organique du capital suppose que soit investis, et donc réalisés, des profits accrus, et donc une plus-value accrue, ce qui conduit à une hausse initiale du taux de profit, tant que la croissance du stock de capital n'a pas atteint un seuil à partir duquel elle fait apparaître la baisse du taux de profit. Mais plus encore on a pu vérifier que la hausse de la consommation des capitalistes, liée elle-même au développement des inégalités, conduit à une hausse tendancielle du taux de profit.

Cette analyse apparaît en tout état de cause à même de fournir une explication cohérente de l'évolution en longue période du capitalisme mondial. Elle rend en effet bien compte de la différence entre les deux régimes distincts d'accumulation qui se sont succédé dans le monde développé au cours des soixante-dix dernières années. En premier lieu, la reconstruction et la croissance de ces économies au cours de la trentaine d'années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale se sont effectuées dans un contexte politique et social, mais aussi idéologique, favorable aux salariés, avec souvent une forte taxation des revenus élevés, même dans un pays comme les Etats-Unis. De ce fait la consommation des capitalistes, appréhendée à travers le paramètre c , se situait à un niveau relativement faible et qui n'a pu varier qu'assez peu. Cette croissance s'est également effectuée dans des cadres nationaux marqués par le contrôle des changes et la persistance d'un certain protectionnisme, et ceci a joué un rôle essentiel pour le maintien d'un rapport de forces entre capitalistes et travailleurs qui n'a pas permis d'accroître de façon significative le taux de plus-value.

Dès lors, et comme le montre la formule qui dans le modèle exprime le montant des profits ($\Pi = L_I(\alpha + \gamma^*) + L_{II} \cdot k_c$), avec un taux de plus-value pratiquement constant la recherche du profit maximum - en valeur absolue et non en taux, implique forcément d'accroître le nombre de travailleurs, que ce soit dans le secteur des biens de consommation (en augmentant L_{II}), ou dans le secteur produisant le capital fixe (en augmentant L_I). Au cours de cette période de reconstruction la hausse continue des salaires nominaux a en tout état de cause provoqué une hausse continue de la consommation des travailleurs et de l'emploi dans le secteur des biens de consommation (L_{II}), qui ne pouvait que générer à son tour une hausse de l'emploi dans le secteur produisant le capital fixe (L_I). Dans les faits, c'est en général à une augmentation simultanée de l'emploi dans les deux secteurs que l'on a assisté. C'est ce qui a permis une croissance relativement équilibrée durant une génération, même si elle a souvent été accompagnée d'une dose d'inflation variable suivant les pays (celle-ci découlant de phénomènes monétaires qui sont en dehors du champ de cette analyse). Ceci correspond à un mode de régulation du capitaliste qui a été qualifié, à juste titre pensons-nous, de régulation fordiste, en référence au producteur automobile Henri FORD, qui avait compris que pour développer le marché et les ventes de ses automobiles, il fallait que ses ouvriers eux-mêmes puissent en acheter, et soient donc suffisamment bien payés.

Au cours de la période dite des trente glorieuses allant de l'après-guerre à 1974, il est donc vraisemblable que le taux de plus-value primaire ($k = L_I/L_{II}$) a peu varié. Avec la stabilité de la

consommation des capitalistes, ceci va dans le sens de taux de plus-value k_c et de taux de profit r_c qui n'ont que peu varié tout au long de cette période. Ceci explique la quasi-absence ou la faiblesse du chômage dans la plupart des pays industrialisés, et même la nécessité d'importer des travailleurs immigrés venant compléter la force de travail nationale. Dans un pays comme la France, où le nombre de travailleurs dans la section I a augmenté légèrement plus que dans la section II, il en est quand même résulté, ipso facto, une petite hausse du taux de plus-value k , à laquelle s'ajoute la hausse du coefficient α , ce qui rend parfaitement compte de la petite hausse du taux de profit empiriquement constatée au cours de cette première période.

A l'inverse, le premier choc pétrolier a provoqué une hausse exogène du taux de plus-value et une hausse du chômage telle qu'elle a inversé le rapport de force entre travailleurs et capitalistes. Simultanément, à partir des années 1970, se produisent successivement la libéralisation du système monétaire international liée au flottement des monnaies (à partir de 1971), et la poursuite progressive de la libéralisation du commerce mondial, avec la mise en œuvre du Kennedy Round signé en 1967. Dès lors il est devenu possible pour les capitalistes des pays développés, à la fois de peser sur les salaires, et donc sur la consommation des travailleurs dans ces pays, d'une part, et d'obtenir d'autre part des niveaux de plus-value bien supérieurs en investissant et en produisant dans les pays en développement à niveaux de salaires beaucoup plus faibles, et donc avec la possibilité de taux de profit bien plus élevés.

Or l'investissement à l'étranger était bien plus facile dans l'industrie, et d'abord dans l'industrie manufacturière, que dans les services ou a fortiori dans l'agriculture. Les grandes entreprises capitalistes ayant les moyens d'investir à l'étranger ont ainsi enclenché à partir du début des années 1980 une dynamique de désindustrialisation dont le monde développé n'est pas encore sorti : la baisse de l'emploi provoque en effet inexorablement, non seulement une baisse de la valeur produite, mais aussi une baisse concomitante du volume de la plus-value assise sur cette valeur, incitant encore plus à investir à l'étranger. La baisse du taux d'investissement domestique s'est par ailleurs traduite à la fois par une baisse de la productivité du travail et par une baisse de l'emploi accrue dans le secteur produisant le capital fixe, allant dans le sens d'une baisse du taux de plus-value primaire k . Cette baisse de k a vraisemblablement été renforcée par le développement du secteur des services, qui a compensé, mais seulement en partie, la perte des emplois dans l'industrie, et dont on sait qu'il est moins capitaliste que l'industrie. Cette baisse reste toutefois difficile à mettre en évidence empiriquement, car les données statistiques s'y prêtent mal.

Cependant cette baisse de k , si elle a eu lieu, a été vraisemblablement assez faible, et par conséquent elle a été plus que compensée dans la plupart des pays par la hausse de la consommation des capitalistes (la variable c du modèle), liée à la montée des inégalités, et aboutissant dans ce cas à la hausse du taux de plus-value k_c (égal à $k + c/(1 - c)$). La baisse de la composition organique du capital liée à la baisse du ratio L_I/L_{II} , si elle s'est produite, serait allée dans le sens d'une hausse du taux de profit. Mais qu'une telle baisse ait eu lieu ou non, la hausse du taux de plus-value k_c découlant de la hausse de la consommation des capitalistes aurait alors dû conduire à une baisse du taux de profit, comme le montre le chapitre 9.

Ce serait toutefois oublier, comme le montre également le chapitre 9 (notamment les pages 106 et suivantes), que la courbe de la fonction reliant le taux de profit r_c au taux de plus-value k_c se décale vers le haut avec la hausse c , et que ce décalage implique une hausse du taux de profit.

Ceci renvoie au fait que lorsque la plus-value n'est pas totalement investie, mais est pour une bonne part consommée, alors il ne peut y avoir de hausse de la composition organique du capital susceptible de déclencher la baisse du taux de profit. Et c'est bien ce que les études empiriques ont mis en évidence. Il n'y a pas lieu de s'étonner l'on ait enregistré simultanément une hausse sensible de la part des profits dans le produit, relevée également par les études empiriques. Elle découle elle-aussi de la hausse de la consommation des capitalistes et du taux de plus-value, que le modèle met bien en évidence (cf. pages 113 et suivantes). Mais la hausse de la consommation des capitalistes qui lui est liée n'a pas été suffisante pour compenser la baisse de la consommation des travailleurs et de l'emploi, puisque simultanément une partie significative de ces profits a été investie à l'étranger.

A ce stade, il convient aussi de noter que le démarrage de la croissance des investissements directs à l'étranger, qui s'est donc produit à la fin des années 1970, était également rendu nécessaire par le recyclage qu'il fallait bien assurer des pétrodollars issus du premier choc pétrolier. Dès lors l'investissement à l'étranger s'est développé de façon exponentielle. Il a été favorisé à la marge par la création de l'agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA en anglais) : on rappelle que la convention de Séoul créant cette agence est signée en 1985 et entre en vigueur le 12 avril 1988.

La gestion des pétrodollars a donné un rôle accru aux banques et au secteur financier, et la hausse du taux de profit dans l'industrie a certainement poussé à rechercher des taux de profit plus élevés également dans la sphère financière. Ceci a poussé au développement des activités spéculatives dans ce secteur, et donc au gonflement d'un certain nombre de bulles, notamment la bulle internet à la fin des années 1990, avant que la bulle de l'immobilier liée à l'essor des « subprimes » ne prenne le relais. Pendant une vingtaine d'années la part des profits du secteur financier s'est donc accrue, au moins dans certains pays et en tout état de cause dans les deux pays où cette sphère est la plus importante, les Etats-Unis et le Royaume-Uni, au détriment de la part des profits du secteur productif.

Pour revenir à l'essor de l'investissement à l'étranger, on a mis en lumière, mais on ne le soulignera jamais assez, que c'est surtout l'ouverture de la Chine à l'investissement étranger, à partir des années 1990, qui a offert de formidables opportunités d'accumulation dans un pays où le taux de plus-value est très élevé : on y passe de 3,5 milliards d'USD d'IDE en 1990 à 228,6 milliards en 2011, soit une multiplication par 65, ce qui correspond à un rythme d'augmentation de 22 % par an !

Pour la même année 2011, de source OCDE (« Most recent FDI statistics for OECD and G20 countries »), le stock de capital accumulé à l'extérieur de leurs frontières par les seuls pays de l'OCDE (qui comptent dans leurs rangs le Mexique et la Turquie) s'élevait à 16 915 milliards d'USD (en comptant toutefois les investissements croisés entre ces même pays), et le stock de capital d'origine étrangère accumulé dans les 9 pays émergents membres du G20 (hors Arabie saoudite, pour laquelle il n'y pas de statistiques) représentait 3 976 milliards d'USD. Ce sont tout simplement ces capitaux qui ont manqué depuis trente ans aux pays développés pour y moderniser chez eux leur système productif et y développer leur productivité, ce qui aurait permis de maintenir ou d'améliorer leur compétitivité, dont on se lamente maintenant qu'elle soit insuffisante.

On constate ainsi que, suivant la formule bien connue, « le capital n'a pas de patrie », mais aussi que cette évolution vers un capitalisme de plus en plus mondialisé a permis de reconstituer à l'échelle mondiale ce que Marx appelait « l'armée de réserve du prolétariat ». D'abord en Chine, où elle est constituée par les centaines de millions de travailleurs ruraux qui restent encore employés dans l'agriculture, mais aussi dans les pays développés, où elle est constituée par les travailleurs mis au chômage par ce processus lui-même.

Cette analyse explique bien de même l'émergence dans les pays développés d'un capitalisme à deux vitesses, avec d'un côté non pas ce que certains ont coutume d'appeler « le grand capital », mais le petit nombre d'entreprises capitalistes, grandes ou petites, même si elles sont le plus souvent grandes, capables de se délocaliser en ouvrant des filiales à l'étranger dans les pays à bas salaires, et de l'autre tout le reste des entreprises, confinées à un marché intérieur qui se rétrécit faute de pouvoir d'achat suffisant des salariés.

Dans un pays comme la France, on a vu que la première catégorie comptait environ 1500 entreprises, constituant ainsi des groupes internationaux. Celles-ci ont bien souvent profité de ce processus de délocalisation pour réorienter en profondeur leurs chaînes d'approvisionnement, dès que les coûts logistiques le permettaient, en remplaçant leurs sous-traitants nationaux dans leur pays d'origine par des sous-traitants étrangers. Ces entreprises constituent ainsi ce qu'on pourrait appeler les capitalistes internationalisés.

La seconde catégorie est celle des entreprises, grandes ou petites, qui n'ont pas pu, pas su ou pas voulu s'internationaliser. C'est ce qu'on pourrait appeler les capitalistes nationaux. Ces derniers ont le plus souvent perdu des parts de marché à l'exportation, face à la concurrence des produits en provenance des pays à bas salaires, ainsi qu'auprès de leurs clients nationaux, qui s'approvisionnent désormais dans ces derniers pays. L'évolution de leurs prix a été contrainte par les exigences de cette concurrence internationale multiforme.

Ce sont évidemment les capitalistes internationalisés qui ont bénéficié de la totalité de la hausse des profits et du taux de profit résultant des délocalisations et des investissements à l'étranger : la plus-value prélevée à l'origine dans les pays développés a été réinvestie dans les pays à bas salaires, ce qui a permis à ces entreprises d'accéder à des gisements de plus-value beaucoup plus intéressants. Leurs profits réalisés à l'étranger ne sont que rarement rapatriés et soumis à l'impôt dans leur pays d'origine, car ils peuvent et doivent être réinvestis un peu partout dans le monde, ce qui a sûrement permis de masquer en partie la hausse des profits en question. Quant aux capitalistes nationaux, ils ont subi de plein fouet les conséquences de cette évolution. Leurs profits et leurs taux de profit ont baissé. Les moins compétitifs ont fait faillite ou licencié massivement pour rester compétitifs. La hausse quasi-continue du chômage dans nombre de pays, avant même l'éclatement de la crise financière en 2008, s'explique aussi par ce phénomène.

La conclusion fondamentale que l'on peut tirer de toute cette analyse n'a rien d'original, puisqu'elle consiste à reconnaître, sur la base des fondements théoriques qui précèdent :

- tout d'abord que le système capitaliste souffre d'une instabilité structurelle liée à la recherche permanente de taux de profit accrus, et donc de niveaux de plus-value également accrus. Or la recherche de ces niveaux de plus-value accrus dans un univers économique globalisé suppose le plus souvent que l'accumulation s'effectue ailleurs que là où la plus-value a été initialement réalisée. Rien ne garantit donc que les profits réalisés par les

capitalistes soient à tout moment réinvestis dans des conditions qui permettent la reproduction harmonieuse du système de départ. L'objectif naturel de chaque capitaliste n'est pas en effet d'investir de telle façon que cette reproduction s'effectue de façon harmonieuse au niveau national, pas plus d'ailleurs qu'au niveau global, mais de réaliser un profit maximum à son propre niveau. La reproduction du système dans un pays donné est donc toujours problématique ;

- ensuite que la mondialisation est la réponse rationnelle du système capitaliste à la recherche du profit maximum, et qu'elle s'est logiquement accompagnée d'une hausse de l'accumulation du capital à l'échelle mondiale, ainsi que d'une hausse du taux de plus-value et du taux de profit, mais à la même échelle ;
- enfin que c'est bel et bien cette mondialisation laissée aux seules forces du marché, et donc incontrôlée et non régulée, qui est la grande responsable de la crise actuelle, en dehors de ses aspects monétaires spécifiques. Car s'il y a bien une instabilité proprement financière du capitalisme, qui a débouché sur une crise de surendettement de grande ampleur, celle-ci est venue s'ajouter à la crise qui vient d'être analysée au niveau de l'économie réelle, et qui l'a précédée.

Il ne faut pas oublier de plus que certaines des causes expliquant la montée de l'endettement peuvent être rapportés à la crise de l'économie réelle : certains économistes ont ainsi avancé que c'est l'appauvrissement des travailleurs qui a conduit ces derniers à se surendetter pour maintenir malgré tout leur niveau de consommation, bien que le phénomène semble surtout vrai aux Etats-Unis. C'est la volonté politique de faire accéder à la propriété de leurs logements des travailleurs appauvris par la crise de la mondialisation et de la désindustrialisation qui a nourri le gonflement des « subprimes ».

La gravité de la crise tient au fait que dans la logique actuelle, et malgré les dégâts qu'elle a déjà causés, il n'y a aucune raison que la mondialisation et les phénomènes en découlant : les délocalisations et la désindustrialisation en cours dans les pays les plus développés, s'arrêtent à bref délai, bien au contraire. Tant qu'il restera des productions que les coûts de logistique et notamment de transport correspondants n'empêcheront pas d'être compétitives sur les marchés des pays développés, parce que produites dans des pays à bas salaires, il y a tout lieu de penser que les délocalisations continueront, et ceci jusqu'au dernier travailleur d'un pays développé qu'il sera rentable de remplacer par un travailleur indien, bangladaï ou chinois.

Face à cette situation dramatique, le moins que l'on puisse dire est que les réponses apportées jusqu'ici pour y remédier n'apparaissent pas susceptibles d'y parvenir. On rappellera pour mémoire la réforme française réduisant à 35 heures hebdomadaires la durée du travail. Dans le cadre théorique développé jusqu'ici, elle ne peut être analysée que comme allant à l'inverse de ce qu'il aurait fallu faire, puisqu'elle ne pouvait qu'aboutir globalement à réduire la valeur du produit ($L_I + L_{II}$), mais aussi à réduire la valeur de la force de travail (L_{II}), et par la même la base de prélèvement de la plus-value, ainsi donc que la plus-value elle-même, et par conséquent l'investissement (L_I). Sauf à ce que la productivité physique du travail augmente d'un montant tel qu'il compense la baisse de la quantité de travail, les quantités physiques produites ne pouvaient que baisser également, toutes choses égales par ailleurs.

Mais l'alpha et l'oméga de la pensée économique semblent être devenus la recette miracle que constituerait la baisse du coût de travail. Que peut-on en penser ? Baisser le coût du travail

revient à faire baisser $W = w (L_I + L_{II})$. Or ceci ne peut se réaliser que par la baisse du salaire monétaire (nominal), une stratégie effectivement mise en œuvre lorsque l'affaiblissement des travailleurs le permet, comme on peut le voir dans certains pays européens particulièrement touchés par la crise, ou dans des entreprises qui font du chantage au maintien de l'emploi, ou bien encore par la baisse directe de L_I et/ou de L_{II} , la méthode qui semble en fait la plus employée, à travers la multiplication des plans sociaux.

Quelles en sont les conséquences ? Dans le premier cas, il en résulte une baisse de la valeur de la force de travail, et donc de la consommation des travailleurs. Si la plus-value et la consommation des capitalistes n'augmentent pas à due concurrence, par exemple à cause d'une baisse du prix global des biens de consommation pour faire face à la concurrence des produits importés, alors seule une partie du produit sera réalisée dans la section II, et l'emploi L_{II} va nécessairement baisser dans cette section qui produit les biens de consommation. Dès lors le profit sera malgré tout en baisse, ce qui se répercutera sur l'investissement, c'est-à-dire l'achat de capital fixe à la section I, dont l'emploi devra donc baisser à son tour, ainsi que les profits réalisés dans cette section. On reconnaît là le déroulement typique d'une spirale déflationniste. Dans le second cas, la baisse de L_I et/ou L_{II} résultant de licenciements ne peut qu'aboutir au même résultat, suivant le même schéma, et de façon encore plus directe, puisque L_I et L_{II} sont touchés d'emblée.

Ce qu'a en tout cas montré ou du moins confirmé toute l'analyse conduite dans cet ouvrage, c'est que le « théorème de Schmitt » est radicalement faux. Celui-ci énonçait que « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain, qui sont les emplois d'après-demain », alors que les profits sont pour une large part consommés et pour une part plus faible investis ailleurs que sur le lieu où ils ont été générés ! En acceptant une libéralisation sans entraves et donc sans régulation à l'échelle mondiale, les capitalistes et la plupart des dirigeants politiques du monde industrialisé ont oublié les enseignements de Roosevelt et de toute l'époque de régulation « fordiste » du capitalisme, à savoir que la véritable condition d'existence de profits élevés en valeur absolue est d'abord une production élevée, réalisée et vendue ensuite pour une bonne part à des travailleurs bien payés.

Certes les exigences de la compétition internationale peuvent amener à moduler les hausses de salaires qu'une telle régulation implique, mais le mécanisme adéquat pour gérer des augmentations salariales différenciées d'un pays à l'autre est celui des taux de change, qui déterminent l'insertion de chaque pays dans la compétition internationale en fonction de son niveau relatif de salaire et de sa productivité. C'est en tout cas le mécanisme qui a été employé dans un pays comme la France durant les trente années de l'après-guerre et jusque vers le milieu des années 1980. Son caractère inflationniste a certes été mis en lumière, à juste titre, mais au moins l'inflation n'a-t-elle pas empêché la croissance et jusqu'en 1975, le plein-emploi.

De ce point de vue la mise en place de l'euro, en supprimant toute possibilité de recours à un tel mécanisme d'ajustement, a constitué un désastre supplémentaire, s'il en était besoin, pour les pays les moins compétitifs de la zone Euro, en raison du caractère asymétrique de son fonctionnement. On exige en effet de ces pays de rétablir leur compétitivité par des baisses de salaires sans exiger simultanément des hausses de salaires des pays les plus compétitifs. Or ces baisses réduisent à leur tour la demande, la production, et donc les profits ainsi que les recettes fiscales des Etats concernés. On est ainsi plongé dans la même logique suicidaire que celle qui a prévalu au début des années 1930. On constate aussi l'impuissance de la politique monétaire,

puisque les taux d'intérêt aussi bas soient-ils de la Banque Centrale Européenne ne parviennent évidemment pas à relancer l'activité. Cette impuissance justifie à elle seule que l'on s'intéresse d'abord à l'économie réelle, ce à quoi cet ouvrage s'est consacré.

Indépendamment de tout ce qui concerne la crise financière internationale proprement dite, on ne peut en tout cas que constater l'échec complet du modèle de régulation néo-libéral, qui enferme les économies développées dans une spirale de déclin, marquée par la récession, la hausse continue du chômage et la montée des inégalités dans la plupart des pays développés. Sans vouloir ici s'étendre sur la question des solutions à apporter à une telle situation, qui n'est pas l'objet essentiel de cet ouvrage, des remèdes efficaces à une crise aussi aigüe devraient donc être recherchés dans des actions susceptibles d'influer sur les véritables causes de la crise. Une de ces causes est la différenciation des taux de plus-value à l'échelle mondiale, qui amène fort logiquement les capitalistes des pays les plus riches, ou du moins tous ceux qui parmi eux le peuvent, à accumuler du capital et créer des emplois ailleurs que dans leur pays d'origine.

Plusieurs politiques peuvent y concourir. Certes il n'est guère envisageable d'agir sur le taux de plus-value en Chine ou ailleurs, mais une action sur les taux de change pourrait au moins avoir un effet compensateur. La hausse du yuan équivaldrait en effet à une hausse de la valeur de la force de travail des travailleurs chinois, et de leur pouvoir d'achat en biens importés. Il est donc regrettable de constater que les dirigeants des principaux pays industrialisés sont restés au fil des ans, et depuis le début de la montée en puissance du capitalisme chinois (à partir de 1990), très timides en la matière, notamment dans leurs pressions sur la Chine, sans doute parce que l'intérêt de leurs propres multinationales qui produisent en Chine a toujours été en réalité d'avoir un yuan suffisamment faible pour rentabiliser leurs énormes investissements dans ce pays. Sans vouloir plaider pour une guerre des changes comme il y en eut entre les deux guerres mondiales, l'intérêt bien compris des différents pays serait d'avoir des taux de change négociés, réajustés régulièrement, et visant à l'équilibre des balances des paiements courants.

Le système de taux de changes flottants censé le permettre ne fonctionne pas correctement, dès lors que des acteurs majeurs des échanges internationaux comme la Chine ne laissent pas leur monnaie se réévaluer en proportion de leurs énormes excédents, mais manipulent au contraire leur taux pour maintenir ce déséquilibre qui joue en leur faveur. Or force est de constater qu'en la circonstance le FMI ne joue malheureusement pas son rôle de prévention et de traitement des déséquilibres de balances des paiements, rôle qu'il devrait jouer aussi bien pour les pays excédentaires que pour les pays déficitaires. Là encore domine une asymétrie de traitement injustifiée, alors que les excédents des uns ne peuvent être que les déficits des autres !

Comme on vient de le mentionner, le système ne fonctionne pas non plus pour les pays de la zone Euro. En y adhérant ils ont en effet lié leur taux de change, parfois surévalué au départ comme dans le cas de la France, à celui de l'ancien deutsche mark allemand. La perte de l'instrument de politique économique absolument fondamental que constitue le taux de change aura été pour la plupart des membres de la zone Euro, soit une douzaine d'entre eux (sur dix-sept), une erreur funeste. Corriger cette erreur exigerait vraisemblablement, si l'on veut éviter l'écclatement à terme de la zone, que soient mis en place deux taux de change différenciés : l'un pour les pays de l'ancienne zone mark et l'autre pour les autres pays.

La mise en place de certaines actions protectionnistes ciblées sur des domaines où les abus sont les plus notables, bien que moins globale et donc plus spécifique et micro-économique qu'une action en matière de taux de change, devrait également s'avérer nécessaire dans certains secteurs.

Mais une autre solution est celle préconisée en son temps par KEYNES, dont les enseignements sont malheureusement sinon oubliés, du moins non appliqués, bien qu'ils aient été mis en œuvre avec succès, notamment par Roosevelt dans le cadre du New-Deal : seul l'investissement permet de créer des emplois, et l'incitation à investir doit par conséquent absolument se renforcer si l'on veut redonner du travail aux millions de chômeurs qui sont le signe le plus visible de cette crise de l'économie réelle qui perdure depuis plus de trente ans, et qu'il convient de traiter tout autant que la crise de la sphère financière.

Il s'agirait donc pour les Etats de mettre en place des incitations fortes à l'investissement domestique, voire même, si cela ne suffit pas, de se substituer en partie aux capitalistes défaillants pour investir à leur place et créer les emplois correspondants. Dès lors que ces investissements publics seraient porteurs d'innovations, répondraient à une véritable demande sociale et créeraient une offre additionnelle compétitive, il n'y aurait pas lieu d'en redouter les effets inflationnistes, surtout dans une conjoncture de plus en plus déflationniste où existent des capacités de production inemployées, et donc une forte élasticité de l'offre. Il s'agirait aussi d'encourager et d'accompagner par des mécanismes incitatifs appropriés, fiscaux ou autres, tous les capitalistes désireux d'investir dans leur propre pays, mais empêchés de le faire par manque d'accès à des financements appropriés. Constatons cependant que ce n'est pas la direction vers laquelle on se dirige dans la plupart des pays développés, ce qui laisse mal augurer d'une sortie de la crise. Celle-ci risque fort au contraire de s'approfondir dans les années à venir. C'est malheureusement sur ce constat désabusé et pessimiste que s'achève cet ouvrage.

Paris - Mai 2013

NOTES

¹ La loi de la baisse tendancielle du taux de profit est exposée par MARX dans le Capital, Livre III, Tome 1, Troisième Section. Editions Sociales 1974 pp. 225-278. Pour une présentation synthétique cf. Pierre SALAMA et Jacques VALIER, Une Introduction à l'économie politique. Editions Maspero 1973 pp. 108-113.

² A la différence de la présentation marxiste la plus fréquente, on a préféré utiliser la lettre K, plutôt que la lettre C, pour représenter le capital constant, car la lettre C sera utilisée (comme souvent également) pour représenter la consommation.

³ Karl MARX, le Capital, Livre II, Tome 2, Editions Sociales 1974.

⁴ Le terme « section » a été préféré à celui de secteur, car celui-ci a en comptabilité nationale une définition bien précise et une signification différente de celle utilisée ici.

⁵ Ceci pose au passage le problème du statut des logements, dont la valeur est considérée en comptabilité nationale comme la « formation brute de capital fixe des ménages », ce qui est censé légitimer le traitement de leur contrepartie dans le revenu comme constitutive de l'épargne des « ménages ». En effet les logements sont des biens de consommation durable, et même s'ils peuvent évidemment être donnés en location, ils ne peuvent être considérés comme du capital au sens de Marx : le capital n'est en effet tel que parce qu'il n'est pas seulement un moyen de production, mais le support de l'emploi de travailleurs salariés qui le mettent en œuvre (ce qui n'est à l'évidence pas le cas des logements, même lorsqu'ils sont loués). Leur statut, et par conséquent celui de l'épargne des ménages, mériterait donc d'être revu par la comptabilité nationale.

⁶ Luigi PASINETTI, "The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis", *Metroeconomica* Vol. XXV, 1973. "In a vertically integrated model, the criterion is the process of production of a final commodity, and the problem is to build conceptually behind each final commodity a vertically integrated sector which, by passing through all the intermediate commodities, goes right back to the original inputs".

⁷ Piero SRAFFA, *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge University Press. 1960. Dans l'appendice A sur les sous-systèmes, Sraffa indique: « Although only a fraction of the labour of a sub-system is employed in the industry which directly produces the commodity forming the net product, yet, since all other industries merely provide replacements for the means of production used up, the whole of the labour employed can be regarded as directly or indirectly going to produce that commodity ».

⁸ Cf. la note 3 du chapitre 3 "The theory of effective demand" de la "Théorie Générale": "The reader will observe that I am deducting the user cost both from the proceeds and from the aggregate supply price of a given volume of output, so that both these terms are to be interpreted

net of user cost; whereas the aggregate sums paid by the purchasers are, of course, gross of user cost. The reasons why this is convenient will be given in Chapter 6. The essential point is that the aggregate proceeds and aggregate supply price net of user cost can be defined uniquely and unambiguously; whereas, since user cost is obviously dependent both on the degree of integration of industry and on the extent to which entrepreneurs buy from one another, there can be no definition of the aggregate sums paid by purchasers, inclusive of user cost, which is independent of these factors. There is a similar difficulty even in defining supply price in the ordinary sense for an individual producer; and in the case of the aggregate supply price of output as a whole serious difficulties of duplication are involved, which have not always been faced. If the term is to be interpreted gross of user cost, they can only be overcome by making special assumptions relating to the integration of entrepreneurs in groups according as they produce consumption-goods or capital-goods which are obscure and complicated in themselves and do not correspond to the facts. If, however, aggregate supply price is defined as above net of user cost, the difficulties do not arise. The reader is advised, however, to await the fuller discussion in Chapter 6 and its appendix”.

⁹ John Maynard KEYNES, *A Treatise on Money* – Macmillan – London – 1971 - p. 125.

¹⁰ Bernard SCHMITT, *Monnaie, salaires et profits* - Presses Universitaires de France. Paris – 1966.

¹¹ Bernard SCHMITT et Alvaro CENCINI, *La pensée de Karl MARX - Critique et synthèse* - Tome 1 - la valeur. Ed. Castella-Albeuve - 1976, pp. 59-29.

¹² Cf. le chapitre VI « Des parties constituant le prix des marchandises » de l’ouvrage d’Adam SMITH, *La richesse des nations* – Traduction française – GF-Flammarion – Paris 1991.

¹³ On a utilisé sur ce point l’article très documenté d’Antoine REVERCHON, *La «vraie valeur» de l’entreprise* - Le Monde -19/02/2013, auquel on renvoie le lecteur.

¹⁴ Une fonction homographique est le quotient de deux fonctions polynôme de degré 1, telle que :

$$h(x) = \frac{ax+b}{cx+d} \quad \text{avec } c \neq 0$$

¹⁵ Sur ce point, l’ouvrage de référence est celui d’Edmond MALINVAUD, *Leçons de théorie microéconomique* - Editions Dunod - Paris – 1975 (3^{ème} édition).

¹⁶ John Maynard KEYNES, *Théorie générale de l’Emploi, de l’Intérêt et de la Monnaie*. Editions Payot – Paris – 1942, pour la traduction française. Les développements consacrés aux esprits animaux figurent au chapitre XII consacré à « *L’état de la prévision à long terme* », au sein du livre IV intitulé « *L’incitation à investir* ».

-
- ¹⁷ Luigi PASINETTI. Op. cit. p. 9 : “Only when $\pi = 0$, does “ labour commanded” become equal to classical “labour embodied” (and prices to Marxian values”), i.e., $\mathbf{p} = \mathbf{v}$
- ¹⁸ Sur cet aspect de la théorie de Sraffa cf. l’article d’André SEGURA : « Un malentendu sur la rationalité des prix – Sraffa, Marx et Ricardo » - Université de Toulon. Juin 1996.
- ¹⁹ Sungur SAVRAN, “On the Theoretical consistency of Sraffa’s Economics” Capital & Class – Janvier 1979.
- ²⁰ Jean-Marie HURIOT, dans son article Rentes différentielles et rentes absolues : un réexamen, I.M.E. – Université de Dijon – Avril 1983.
- ²¹ David RICARDO, Essay on the influence of the low price of corn on the profits of stocks – In Works and Correspondence - Vol. IV, pp. 9-41 - Piero SRAFFA (Ed.) - Cambridge - 1951.
- ²² Jean FOURASTIE, Les Trente Glorieuses ou la révolution invisible - Editions FAYARD – Paris -1979.
- ²³ Clément BOSQUET et Michel FOUQUIN, Productivité du travail : la fin du processus de convergence ? INSEE - ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 419-420, 2008.
- ²⁴ T.P. MAURY et B. PLUYAUD (2007), « The Breaks in Per Capita Productivity in a Number of Industrial Countries », Banque de France – Working papers. N° 111.
- ²⁵ Michel HUSSON, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe ». LA REVUE DE L’IRES N° 64 - 2010/1.
- ²⁶ Michel HUSSON, « La hausse tendancielle du taux de profit ». Document de travail (disponible sur le site <http://hussonet.free.fr/textes.htm>). 2010.
- ²⁷ Joseph STIGLITZ. Le prix de l’inégalité. Editions LLL. Septembre 2012.
- ²⁸ Ian DEW-BECKER et Robert J. GORDON, “Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income”. National Bureau of Economic Research. Working Paper 11842. 2005.
- ²⁹ Paul BOCCARA, Études sur le Capitalisme Monopoliste d’Etat, sa crise et son issue, 3ème édition, Editions Sociales. Paris – 1977.

-
- ³⁰ Robert BOYER et Jacques MISTRAL, *Accumulation, inflation, crises* - PUF - Paris - 1978.
- ³¹ Robert BOYER et Jacques MISTRAL *Op. cit.* p. 114.
- ³² Le fait que ce pic soit intervenu juste après l'adoption d'une loi ramenant la durée hebdomadaire du travail à 35 heures n'est peut-être pas fortuit. Dans le cadre théorique proposé dans cet ouvrage, cette mesure revenait à réduire d'environ 10 % la valeur du produit. C'était donc une grave erreur de politique économique.
- ³³ Pour la France, on peut se référer au livre de Patrick ARTUS et Marie-Paule VIRARD, *La France sans ses usines*. Editions Fayard – 2012.
- ³⁴ Pour plus de précisions sur les aspects liés à la comptabilité nationale, voir Gilbert CETTE et Selma MAHFOUZ, *Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période*. Economie et statistique. N° 296-297. Juillet 1996.
- ³⁵ Source INSEE. *Les revenus et le patrimoine des Français*. Edition 2010.
- ³⁶ Michel HUSSON, « Le partage de la valeur ajoutée ». 2012. Dictionnaire critique de la responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise. A paraître aux Presses Universitaires du Septentrion.
- ³⁷ Hyman P. MINSKY, *The Financial Instability Hypothesis*. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 74. 1992.
- ³⁸ Steve KEEN. *Economic Growth and Financial Instability*. PhD Thesis. The University of New South Wales. 1997.

ANNEXES

ANNEXE 1

TAUX DE CROISSANCE DU PIB EN VOLUME
UNION EUROPEENNE A 15 - ETATS-UNIS - FRANCE
1971 - 2007

Source : OCDE

Variable		Produit intérieur brut en volume								
Mesure		Taux de croissance annuelle								
Période		1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Pays										
France		5,3	4,5	6,6	4,7	-1,1	4,4	3,6	3,9	3,4
États-Unis		3,5	5,5	5,9	-0,5	-0,2	5,4	4,6	5,6	3,1
Union européenne(15)		3,4	4,6	6,3	2,4	-0,6	4,6	2,8	3,1	3,6

Moyenne Etats Unis –
Union Européenne
Taux de croissance
Moyen 1973-1979
Dont France

2,8
3,1

Période		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pays											
<u>France</u>		1,6	1,0	2,4	1,2	1,5	1,6	2,3	2,4	4,7	4,2
<u>États-Unis</u>		-0,3	2,5	-2,0	4,5	7,2	4,1	3,4	3,2	4,1	3,6
<u>Union européenne (15)</u>		1,5	0,2	0,9	1,7	2,5	2,5	2,8	2,8	4,3	3,7

Moyenne Etats Unis –
Union Européenne
Taux de croissance
Moyen 1979-1989
Dont France

2,6
2,3

Période		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pays												
<u>France</u>		2,6	1,0	1,5	-0,7	2,2	2,0	1,1	2,2	3,4	3,3	3,7
<u>États-Unis</u>		1,9	-0,3	3,4	2,9	4,1	2,5	3,8	4,5	4,4	4,9	4,2
<u>Union européenne (15)</u>		3,0	1,9	1,2	-0,2	2,8	2,6	1,8	2,8	2,9	3,0	3,9

Moyenne Etats-Unis -
Union Européenne
Taux de croissance
Moyen 1990-2000
Dont France

2,8
2,0

Période		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays								
<u>France</u>		1,8	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3
<u>États-Unis</u>		1,1	1,8	2,6	3,5	3,1	2,7	1,9
<u>Union européenne (15)</u>		2,1	1,2	1,3	2,4	1,9	3,1	3,0

Moyenne Etats-Unis –
Union européenne
Taux de croissance
Moyen 2001-2007

2,3 (Dont France : 1,8)

ANNEXE 2

TAUX DE CHOMAGE
ETATS-UNIS - FRANCE - UNION EUROPEENNE A 15 (à partir de 1987)
1971 - 2007

Sources : INSEE (France) ; BLS (Etats-Unis)

Variable	Taux de chômage annuel moyen								
Mesure	Pourcentage de la population active								
Période	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Pays									
<u>France</u>	2,7	2,8	2,7	4,7	3,4	3,8	4,3	4,5	5,0
<u>États-Unis</u>	6,0	5,6	5,9	5,6	8,5	7,7	7,1	6,1	5,8
<u>Union européenne (15 pays)</u>									

Moyenne 1974-1979

France : 4,3

Etats-Unis : 6,8

Période	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pays										
<u>France</u>	5,3	6,3	6,9	7,2	8,4	8,9	8,9	9,1	8,8	8,2
<u>États-Unis</u>	7,1	7,6	9,7	9,6	7,5	7,2	7,0	6,2	5,5	5,3
<u>Union européenne (15 pays)</u>								10,8	10,1	9,2

Moyenne 1980-1989

France : 7,8

Etats-Unis : 7,3

Période	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pays											
<u>France</u>	7,9	8,1	9,0	10,0	10,7	10,0	10,6	10,7	10,3	10,0	8,5
<u>États-Unis</u>	5,6	6,8	7,5	6,9	6,1	5,6	5,4	5,0	4,5	4,2	4,0
<u>Union européenne (15 pays)</u>	8,5	8,7	9,3	10,7	11,5	10,8	11,0	10,8	10,3	9,5	8,5

Moyenne 1990-2000

France : 9,6

Etats-Unis : 5,6

UE à 15 pays : 10,0

Période	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays							
<u>France</u>	7,7	7,9	8,5	8,9	8,9	8,8	8,0
<u>États-Unis</u>	4,7	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6
<u>Union européenne (15 pays)</u>	7,4	7,7	8,1	8,3	8,2	7,8	7,1

Moyenne 2001-2007

France : 8,4

Etats-Unis : 5,2

UE à 15 pays : 7,8

ANNEXE 3

PRODUCTIVITE DU TRAVAIL
ETATS-UNIS - FRANCE - G7 - OCDE
1971 - 2007

Source : OCDE

Variable	Taux de croissance annuel de la productivité du travail								
Mesure	Pourcentage en moyenne annuelle								
Période	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Pays									
<u>France</u>	4,8	6,4	5,8	5,3	1,1	2,0	4,7	4,9	2,9
<u>États-Unis</u>	3,8	2,7	2,6	-0,9	2,7	2,4	1,1	0,9	0,4
<u>G7</u>	4,0	4,8	4,3	1,7	2,2	3,4	2,7	2,8	2,1

Moyenne 1974-1979

France : 3,5 %

Etats-Unis : 1,1 %

G7 : 2,5 %

Période	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pays										
<u>France</u>	1,7	2,3	6,4	2,4	2,4	3,9	2,0	0,8	3,0	3,3
<u>États-Unis</u>	0,0	2,3	-0,5	2,6	2,0	1,8	2,2	0,4	1,1	0,8
<u>G7</u>	0,8	2,5	0,9	2,6	2,6	2,8	2,0	1,6	2,3	2,2

Moyenne 1980-1989

France : 2,8 %

Etats-Unis : 1,6 %

G7 : 2,0 %

Période	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pays											
<u>France</u>	1,9	1,5	2,0	1,3	2,4	2,6	0,4	2,0	2,4	1,6	3,5
<u>États-Unis</u>	1,7	1,2	3,3	0,5	1,0	0,1	2,5	1,5	2,2	2,8	2,8
<u>G7</u>	2,5	1,6	2,7	1,7	1,8	1,4	1,9	2,0	1,8	2,6	2,9

Moyenne 1990-2000

France : 2,0 %

Etats-Unis : 1,8 %

G7 : 2,1 %

Période	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays							
<u>France</u>	0,9	3,0	1,0	0,5	1,5	2,9	0,1
<u>États-Unis</u>	2,3	3,1	3,0	2,3	1,5	0,8	1,2
<u>G7</u>	2,0	2,4	2,0	1,9	1,5	1,3	1,2
<u>OCDE</u>	1,8	2,1	2,1	2,4	1,7	1,5	1,7

Moyenne 2001-2007

France : 1,4 % ; Etats-Unis : 2,0 % ; G7 : 1,8 % ; OCDE : 1,9 %

ANNEXE 4

**TAUX D'INVESTISSEMENT (FBCF/ PIB)
ETATS-UNIS - FRANCE - ALLEMAGNE
1971 - 2007**

Sources : INSEE (France) ; OCDE (Etats-Unis et Allemagne)

Variable	Taux d'investissement annuel								
Mesure	FBCF totale / PIB en Pourcentage								
Période	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Pays									
<u>France</u>	23,4	23,5	23,9	24,5	23,1	22,7	21,9	21,4	21,3
<u>États-Unis</u>	18,4	19,2	19,6	19,0	17,8	18,2	19,5	20,8	21,5
<u>Allemagne</u>	28,0	27,4	25,9	23,3	22,1	22,0	22,2	22,7	23,6

Moyenne 1974-1979
 France : 22,5 %
 Etats-Unis : 19,5 %
 Allemagne : 22,7 %

Période	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pays										
<u>France</u>	22,1	21,4	20,7	19,4	18,6	18,5	18,6	19,2	20,0	20,5
<u>États-Unis</u>	20,4	20,1	19,0	18,7	19,7	19,7	19,4	18,8	18,5	18,2
<u>Allemagne</u>	24,2	23,1	21,8	22,1	21,6	21,1	21,0	21,2	21,4	22,1

Moyenne 1980-1989
 France : 19,9 %
 Etats-Unis : 19,3 %
 Allemagne : 22,0 %

Période	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pays											
<u>France</u>	20,6	20,4	19,4	18,0	17,8	17,5	17,3	16,9	17,4	18,2	18,9
<u>États-Unis</u>	17,4	16,3	16,2	16,7	17,3	17,7	18,2	18,6	19,1	19,7	20,0
<u>Allemagne</u>	22,8	23,2	23,5	22,5	22,5	21,9	21,3	21,0	21,1	21,3	21,5

Moyenne 1990-2000
 France : 18,4 %
 Etats-Unis : 17,9 %
 Allemagne : 22,1 %

Période	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays							
<u>France</u>	18,9	18,2	18,3	18,7	19,3	20,0	20,9
<u>États-Unis</u>	19,4	18,2	18,2	18,8	19,5	19,7	19,0
<u>Allemagne</u>	21,3	21,5	20,1	18,4	17,8	17,4	17,3

Moyenne 2001-2007
 France : 19,2 %
 Etats-Unis : 19,0 %
 Allemagne : 19,1 %

ANNEXE 5

TAUX DE CROISSANCE DU SALAIRE REEL
ETATS-UNIS - FRANCE
1971 - 2007

Sources : INSEE (France) ; BLS pour les salaires et BEA pour l'indice des prix (Etats-Unis)

Variable	Taux de croissance annuel du salaire réel								
Mesure	Pourcentage en moyenne annuelle								
Période	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Pays									
<u>France</u>	5,2	3,7	4,4	3,0	3,0	5,0	1,4	3,7	-2,3
<u>États-Unis</u>	2,1	3,2	-0,1	-3,3	-1,0	1,2	0,3	-0,3	-2,7

Moyenne 1973-1979

France : 2,7

Etats-Unis : -1,0

Période	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pays										
<u>France</u>	0,3	0,0	1,7	1,0	-0,3	1,3	2,6	-0,3	0,0	0,9
<u>États-Unis</u>	-3,4	-1,1	0,9	1,7	0,3	1,0	3,0	0,8	0,9	-1,6

Moyenne 1980-1989

France : 0,7

Etats-Unis : 0,7

Période	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pays											
<u>France</u>	1,5	0,0	0,0	0,3	-0,3	0,9	0,9	1,5	0,6	0,3	0,9
<u>États-Unis</u>	-0,4	0,0	1,9	-0,3	0,0	0,1	0,4	1,0	3,5	2,3	2,3

Moyenne 1990-2000

France : 0,5

Etats-Unis : 1,2

Période	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays							
<u>France</u>	-0,3	0,3	-0,3	0,3	0,9	0,0	1,4
<u>États-Unis</u>	-0,3	0,3	1,3	1,3	0,2	1,2	1,7

Moyenne 2001-2007

France : 0,4

Etats-Unis : 1,0

ANNEXE 6

ESTIMATION DE LA CONSOMMATION DES CAPITALISTES
FRANCE 1971 - 2007

Source des différentes séries : INSEE Comptes nationaux annuels base 2005

En milliards d'euros courants

Années	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Cons. finale individ. (1)	92,0	102,7	117,1	137,7	158,5	183,6	206,8	235,3	269,1
FBCF ménages hors EI (2)	10,0	11,4	13,7	16,9	17,7	19,7	21,6	25,0	28,4
Total (1) + (2) = (3)	102,0	114,1	130,8	154,6	176,2	203,3	228,4	260,3	297,5
Rémunération salariés (4)	70,1	78,4	90,2	107,8	127,2	148,0	168,3	190,7	216,6
Cons. des capitalistes (6)	31,8	35,7	40,6	46,8	49,0	55,3	60,1	69,6	80,9
Cons. capit./ VA brute	26,4%	26,5%	26,2%	25,6%	24,0%	23,6%	22,5%	23,2%	23,8%

Moyenne 1974-1979 : 23,8 %

Années	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Cons. finale indiv. (1)	308,6	358,0	414,3	458,4	499,5	539,0	573,5	607,7	643,8	689,4
FBCF ménages hors EI (2)	32,6	34,7	36,5	38	38,8	39,1	41,2	43,9	48,2	53,1
Total (1) + (2) = (3)	341,2	392,7	450,8	496,4	538,3	578,1	614,7	651,6	692,0	742,5
Rémunération salariés (4)	248,9	282,7	324,4	356,4	382,8	405,3	425,4	443,8	469,0	499,1
Cons. des capitalistes (6)	92,3	110,0	126,4	140,0	155,5	172,9	189,3	207,8	223,0	243,4
Cons. capit./ VA brute	23,8%	25,2%	25,3%	25,2%	25,7%	26,7%	27,1%	28,4%	28,3%	28,6%

Moyenne 1980-1989 : 26,4 %

Années	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Cons. finale indiv. (1)	728,1	756,8	787,6	805,3	828,4	855,2	882,6	895,7	930,3	958,8	1 013,0
FBCF ménages hors EI (2)	54,7	53,1	51,9	49,9	52,5	53,7	54,6	56,4	59	63,6	65,9
Total (1) + (2) = (3)	782,8	809,9	839,5	855,2	880,9	908,9	937,2	952,1	989,3	1 022,4	1 078,9
Rémunération salariés (4)	532,8	556,5	577,8	587,2	599,4	620,7	638,0	654,6	679,1	710,6	749,5
Cons. des capitalistes (6)	250,0	253,5	261,7	267,9	281,5	288,1	299,2	297,5	310,2	311,8	329,4
Cons. capit./ VA brute	27,8%	27,2%	27,0%	27,4%	28,1%	27,9%	28,4%	27,5%	27,4%	26,6%	26,5%

Moyenne 1990-2000 : 27,4 %

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cons. finale indiv. (1)	1 058,5	1 100,2	1 145,3	1 189,5	1 240,6	1 292,2	1 348,4
FBCF ménages hors EI (2)	69,1	71,8	75,7	82,6	90,9	102,6	112,2
Total (1) + (2) = (3)	1 127,6	1 172,0	1 221,0	1 272,1	1 331,5	1 394,8	1 460,6
Rémunération salariés (4)	783,5	815,8	839,6	868,8	900,5	939,2	977,0
Cons. des capitalistes (6)	344,1	356,2	381,4	403,3	430,9	455,6	483,5
Cons. capit./ VA brute	26,5%	26,6%	27,7%	28,2%	29,1%	29,3%	29,6%

Moyenne 2001-2007 : 28,1 %

Bibliographie

- ARTUS, Patrick et Marie-Paule VIRARD, « La France sans ses usines », Editions Fayard - 2012.
- BOCCARA Paul, « Études sur le Capitalisme Monopoliste d'Etat, sa crise et son issue », 3ème édition, Editions Sociales. Paris - 1977.
- BOSQUET, Clément et Michel FOUQUIN, « Productivité du travail : la fin du processus de convergence ? » - INSEE - ÉCONOMIE ET STATISTIQUE N° 419-420 - 2008.
- BOYER, Robert et Jacques MISTRAL, « Accumulation, inflation, crises », PUF - Paris - 1978.
- CETTE, Gilbert et Selma MAHFOUZ, « Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période », Economie et statistique, N° 296-297 - Juillet 1996.
- DEW-BECKER, Ian et Robert J. GORDON, “Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 11842 - 2005.
- FOURASTIE, Jean, « Les Trente Glorieuses ou la révolution invisible », Editions FAYARD, Paris - 1979.
- HURIOT, Jean-Marie, « Rentes différentielles et rentes absolues : un réexamen », I.M.E., Université de Dijon – Avril 1983.
- HUSSON, Michel, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », LA REVUE DE L’IRES, N° 64 - 2010/1.
- HUSSON, Michel, « Le partage de la valeur ajoutée », Dictionnaire critique de la responsabilité sociale et environnementale de l’entreprise, Presses Universitaires du Septentrion – 2013.
- HUSSON, Michel, « La hausse tendancielle du taux de profit », Document de travail (disponible sur le site <http://hussonet.free.fr/textes.htm>) - 2010.
- INSEE Références, « Les revenus et le patrimoine des Français » - Edition 2010.
- KEEN, Steve, “Economic Growth and Financial Instability”, PhD Thesis, The University of New South Wales - 1997.
- KEYNES, John Maynard, « Théorie générale de l’Emploi, de l’Intérêt et de la Monnaie », Editions Payot, Paris - 1942, pour la traduction française.
- KEYNES, John Maynard, “A Treatise on Money”, Macmillan, London - 1971.

MALINVAUD, Edmond, « Leçons de théorie microéconomique », Editions Dunod, Paris - 1975 (3^{ème} édition).

MARX, Karl, « Le Capital », Edition complète, Livres I à III, Editions Sociales - 1974.

MAURY, Tristan Pierre, et B. PLUYAUD, “The Breaks in Per Capita Productivity in a Number of Industrial Countries”, Banque de France, Working papers, N° 111 - 2007.

MINSKY, Hyman P., “The Financial Instability Hypothesis”, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 74 - 1992.

PASINETTI, Luigi, “The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis”, *Metroeconomica*, Vol. XXV - 1973.

REVERCHON Antoine, « La «vraie valeur» de l’entreprise », *Le Monde* - 19/02/2013.

RICARDO, David, “Essay on the influence of the low price of corn on the profits of stocks”, in *Works and Correspondence*, Vol. IV, pp. 9-41, Piero SRAFFA (Ed.), Cambridge - 1951.

SALAMA, Pierre, et Jacques VALIER, « Une Introduction à l'économie politique », Editions Maspero - 1973.

SAVRAN Sungur, “On the Theoretical consistency of Sraffa’s Economics” *Capital & Class*, Janvier 1979.

SCHMITT, Bernard, « Monnaie, salaires et profits », Presses Universitaires de France, Paris - 1966.

SCHMITT, Bernard, et Alvaro CENCINI, « La pensée de Karl MARX - Critique et synthèse », Tome 1, *La valeur*, Editions Castella-Albeuve - 1976.

SEGURA, André, « Un malentendu sur la rationalité des prix - Sraffa, Marx et Ricardo », Université de Toulon - Juin 1996.

SMITH Adam, « La richesse des nations », Traduction française, GF- Flammarion – Paris 1991.

SRAFFA, Piero, “Production of commodities by means of commodities”, Cambridge University Press - 1960.

STIGLITZ, Joseph, « Le prix de l’inégalité », Editions Les Liens qui Libèrent - Septembre 2012.