

UNE THÉORIE IDÉOLOGIQUE DE LA VALEUR

François de LAGAUSIE

Directeur d'études au Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques

SEPTEMBRE 1966

SOMMAIRE**Index**

INTRODUCTION	6
RESUME	7
1) La valeur.....	7
2) Du don à la valeur monétaire.....	7
3) La valeur économique et la structure sociale.....	8
4) La valeur économique et l'idéologie.....	8
5) La valeur et l'infrastructure économique.....	9
6) La morale économique.....	10
Première partie : LA VALEUR	12
A. LES DEUX NOTIONS DE VALEUR.....	13
B. QU'EST-CE QUE L'EVALUATION.....	14
C. VALEUR SUBJECTIVE VALEUR OBJECTIVE.....	15
Deuxième partie : DU DON A LA VALEUR MONETAIRE	17
D. LES ECHANGES PAR DONS RECIPROQUES.....	18
E. NAISSANCE DE LA QUANTITE ET DE LA MESURE.....	19
F. DE LA MESURE DES VALEURS A L'EVALUATION MONETAIRE.....	24
Troisième partie : LA VALEUR ECONOMIQUE ET LA STRUCTURE SOCIALE	27
G. CRITIQUE DU MATERIALISME HISTORIQUE.....	28
H. CRITIQUE DE LA NOTION DE CLASSE - NOTION DE GROUPE SOCIAL.....	29
I. CRITIQUE DE LA VALEUR-TRAVAIL.....	32
J. EVOLUTION DE LA THEORIE MARXISTE.....	34
K. L'ECHELLE DES VALEURS.....	36
L. L'ACTUALITE DE LA THEORIE DES REVENUS.....	41
M. L'INCITATION A L'EFFICACITE ECONOMIQUE.....	44
N. CONCLUSION SUR LES RAPPORTS ENTRE VALEUR ECONOMIQUE ET STRUCTURE SOCIALE.....	48
Quatrième partie : LA VALEUR ECONOMIQUE ET L'IDEOLOGIE	50
O. L'IDEOLOGIE.....	51
P. CRITIQUE DU MARGINALISME.....	56
Cinquième partie : LA VALEUR ET L'INFRASTRUCTURE ECONOMIQUE	65
Q. L'EQUILIBRE DE PERIODE.....	66
R. LE PROBLEME DES CONTRAINTES.....	70
S. LA PRODUCTION ET LA CONSOMMATION DE VALEURS ECONOMIQUES.....	73
T. LES EQUATIONS D'ECHANGE ET L'EQUILIBRE ECONOMIQUE.....	78
U. L'EVOLUTION DES PRIX A LONG TERME.....	82
V. LA MONNAIE ET L'INFLATION.....	86
W. CONCLUSION SUR LES RAPPORTS ENTRE LA VALEUR ET L'INFRASTRUCTURE ECONOMIQUE.....	91
Sixième partie : LA MORALE ECONOMIQUE	92
CONCLUSION	97
ANNEXES	102
a - Un exemple de comptabilisation.....	103
b - Le problème du choix des investissements.....	110
c - Les échanges internationaux de temps de travail.....	110
d - Le contrôle des revenus et des prix.....	113
e - Les effets de la diminution du groupe social des agriculteurs sur la croissance économique.....	115
Fin page	117

INDEX 1[Index2](#)[Sommaire](#)

Administrations.....	107	financement des entreprises.....	75
Aujac.....	6, 31, 40, 43	financement des ménages.....	75
Barras.....	86	flux de consommation.....	67, 69
Bertherat.....	6	flux de production.....	68, 69, 91
Boissonnat.....	52	flux de revenus.....	68
classe.....	29, 30	flux de valeur ajoutées.....	9
coefficient d'ouvroison.....	11, 78, 100	force de travail.....	34
coefficient d'élasticité.....	63	forces productives.....	45
compétition de période.....	88	Fourastié.....	10, 82
compétition de revenus.....	11, 68, 94	Gosplan.....	45
compétition sociale.....	80	groupe social.....	8, 31, 36, 40, 41, 48, 55, 67, 77
consommation de période des ménages.....	104	hiérarchie de consommation.....	67
consommation intermédiaire.....	76, 77	hiérarchie des revenus.....	8, 36, 37, 67, 89
contrainte de période.....	72	hiérarchie économique.....	82
contrainte de production.....	71	hiérarchie sociale.....	85, 87, 96
contrainte de revenus.....	71	idéologie.....	6, 8, 51, 52
contraintes de temps.....	71, 80	idéologie de la consommation.....	54
contraintes d'infrastructure.....	71	idéologie économique.....	55
contrainte sociale.....	71	immobilisation.....	76
contrainte fiscale.....	77	importation.....	90
Courthéoux.....	31	impôt.....	77, 77
coût marginal.....	63	indice de Gini.....	40
Debreu.....	62	inflation.....	10, 43, 87, 88, 89
Destutt de Tracy.....	51	infrastructure.....	26
désutilité.....	59	infrastructure économique.....	6, 7, 19
dialectique.....	5, 98	Institutions financières.....	107
division du travail.....	7, 20, 24, 58	investissement.....	110
dons réciproques.....	18, 19	investissement des entreprises.....	76
échange de revenus.....	78	jugement de valeur.....	7, 23, 68, 93
échange de temps.....	8, 23, 32, 73, 80, 82, 85, 95	jugement moral.....	10
échange de temps de travail.....	22, 30, 31, 91	Lassudrie-Duchène.....	54
échange de valeurs.....	22, 32, 56, 58, 70, 73	Lénine.....	5, 34
échange final des ménages.....	110	loi de l'offre et de la demande.....	9, 63
échanges extérieurs.....	89, 110	Magaud.....	6, 109
échelle de valeurs ajoutées.....	36, 91	marginaliste.....	9, 56, 59, 60, 61, 77, 99
échelle des revenus.....	36, 39, 40, 71, 81, 86	Marx.....	10, 18, 24, 28, 29, 33, 35, 45, 85, 101
échelle des valeurs subjectives.....	59	marxisme.....	35
Education Nationale.....	53	marxiste.....	61, 71, 72, 99
efficacité économique.....	44	matérialiste.....	29
émission d'actions.....	75	Maynaud.....	32
émission de monnaie.....	75, 86	mécanismes de l'évaluation.....	101
emploi.....	77	ménages.....	107
Entreprises non financières.....	106	mobilisation du patrimoine.....	87
équilibre de flux.....	9, 66, 91	monnaie.....	86
équilibre de période.....	98	morale.....	93
équilibre de revenus.....	70	nature des valeurs.....	11
équilibre économique.....	69	nature des valeurs produites.....	95
étalon de la valeur.....	24	offre-demande.....	9, 63
évaluation.....	6, 14, 15, 26, 32	orientation de la production.....	42
évaluation monétaire.....	25, 25, 72	ouvroison.....	9, 79, 81, 86, 87
évaluation quantitative.....	21, 25	ouvroison d'échange.....	88
évolution des prix.....	82	ouvroison moyenne.....	10, 79
exportation.....	90	ouvroison moyenne de la consommation.....	81
		ouvroison moyenne des revenus.....	81

[Sommaire](#)

INDEX 2[Index1](#)[Sommaire](#)

Pareto.....	57 , 61 , 101	Tableau des échanges entre pays.....	112
participation au capital	94	Tableau des échanges interbranches.....	108
paupérisation absolue.....	85	tableau des échanges interindustriels.....	82
paupérisation relative.....	85	temple d'Anou à Ourouk.....	20
pays développés.....	110	temps.....	71
pays sous-développés	111	temps de travail	21 , 23 , 35 , 36 , 86
période	66	temps de travail ajouté	82
période de temps.....	91	temps de travail employé	80
pièce de monnaie	24	temps de travail produit.....	80
planification des revenus.....	42	temps échangés	10 , 74
politique des revenus.....	113	temps employé	72 , 73 , 83
population agricole.....	115	temps monétaire	86 , 88
prix	69 , 83	temps produit.....	73
production de monnaie métallique.....	88	théorie de la plus-value.....	6 , 10 , 29 , 30 , 34 , 94
productivité ...	6 , 36 , 44 , 46 , 51 , 82 , 83 , 87 , 88 , 114	théorie de l'évaluation.....	6
quantité de travail	32	théorie des revenus.....	8
rapport de forces.....	8 , 31 , 38 , 40 , 42 , 86	théorie des valeurs ajoutées.....	91
rapport des ouvraisons.....	80	théorie marginaliste.....	6
rapport des temps échangés.....	80	titre de créance.....	76 , 77 , 87 , 88
rapports de production	46 , 48	Toutée	43
rareté.....	32	travail productif	73
ressource.....	77	valeur.....	13 , 57
retraites	94	valeur ajoutée	8 , 9 , 36 , 77 , 98
revenu	73	valeur ajoutée de période.....	104
revenu horaire	69 , 78 , 95	valeur d'échange.....	16 , 56 , 67
revenu national	74	valeur des services	73
Ricardo.....	24 , 32	valeur d'usage	15 , 32
Sauvy	109	valeur économique.....	7 , 19 , 19 , 25
schéma des échanges	100	valeur financière	75
Scitovsky	40	valeur mobilière	75
Smith.....	32 , 56	valeur non ouvrée	70 , 73 , 76
Staline	35	valeur objective.....	16
structure	26	valeur ouvrée.....	70 , 71 , 72
structure des prix	42	valeur subjective.....	15 , 58
structure sociale.....	6 , 7 , 48	valeur-travail	8 , 32 , 32
superstructure.....	26	Ve Plan.....	44
superstructure idéologique.....	6 , 7		
système de valeurs.....	8		

[Index1](#) [Sommaire](#)[Saut en fin du document](#)

Une théorie idéologique de la valeur
et
Une conception dialectique de la valeur économique

"La dialectique est la théorie qui montre comment les contraires peuvent être et sont habituellement (et deviennent) identiques ; dans quelles conditions ils sont identiques en se convertissant l'un en l'autre ; pourquoi l'entendement humain ne doit pas prendre les contraires pour morts, pétrifiés, mais pour vivants, conditionnés, mobiles, se convertissant l'un en l'autre".

Lénine - Cahiers philosophiques

INTRODUCTION

[Sommaire](#)

Construire une théorie de la valeur c'est proposer une théorie de l'évaluation. La valeur n'existe pas par elle-même, elle n'est que le résultat d'un jugement, c'est-à-dire d'une comparaison entre plusieurs valeurs. Toute chose, toute situation, tout événement prend ainsi sa place dans l'ensemble ordonné des valeurs.

Les sociétés "primitives" n'ont pas besoin du nombre pour effectuer des échanges de valeurs, cette simple comparaison, ce classement leur suffit. Mais les premières civilisations urbaines, en créant une division du travail, ont dû inventer la mesure pour procéder à des échanges de valeurs particulières, celles qui sont produites en fonction d'un temps limité. C'est ainsi que sont apparues les valeurs économiques.

Ce changement n'est pas cependant un changement de nature. L'évaluation d'une marchandise ou d'un travail est toujours un jugement de valeur et appartient de ce fait au domaine de l'idéologie.

La théorie de la valeur est l'analyse des contraintes qui interviennent dans les mécanismes de l'évaluation suivant trois niveaux : ceux des **superstructures idéologiques**, des **structures sociales** et des **infrastructures économiques**.

Cette méthode permet d'interpréter et de rendre cohérentes les différentes théories de la valeur utilisées actuellement d'une manière indépendante.

On abandonne par exemple la théorie de la plus-value mais on retrouve un moyen d'analyser les pertes et les gains de temps provoqués par les échanges entre producteur et consommateur dans tous les types de sociétés, même socialistes.

Si l'on démontre qu'il n'existe pas d'équilibre optimum au sens où l'entend la théorie marginaliste, le caractère psychologique de la valeur tel que l'avait mis en évidence cette théorie prend tout son sens. Il est même possible d'élargir ce sens en incorporant les découvertes plus ou moins récentes des sociologues ou des psychosociologues qui se sont intéressés aux motivations profondes des évaluations et à l'aspect culturel des comportements des échangeurs.

De même, il sera possible de replacer dans un contexte plus général la théorie qui souligne le rôle des compétitions entre groupes sociaux dans le développement de l'inflation ou celle qui analyse les effets des augmentations de productivité sur l'évolution des prix relatifs à long terme.

Ces différentes théories reposent sur des observations de faits indiscutables. La théorie qui est proposée ici n'apportera de ce point de vue que peu de nouveauté. Le principal effort a consisté à élaborer une conception simple qui ait un caractère synthétique, à unifier ce qui était contradictoire.

Sous une forme schématique seront évoquées cependant quelques applications immédiates à des problèmes d'actualité.

* * *

Je tiens à remercier MM. Magaud et Bertherat qui m'ont aidé de leurs critiques et M. Aujac, Directeur du B.I.P.E., qui m'a encouragé à reprendre une étude publiée en 1959 sous le titre "l'Economie du Temps de Travail" dans laquelle se trouvaient les idées essentielles qui sont exposées ici. (BIPE : Bureau d'Informations et de Prévisions Economiques).

RESUME

1) La valeur

[Sommaire](#)

Dans la première partie, cette étude montre que les valeurs économiques ne sont pas de nature différente des autres valeurs, l'évaluation économique dans son fondement est un jugement de valeur.

Un jugement de valeur est un classement à trois réponses : moins, égal, plus, ou en termes de comportement, un refus, une indifférence ou une acceptation.

Ce classement est nécessaire et suffisant pour adopter une conduite et en particulier pour procéder à des échanges de valeurs dans le sens le plus large, par exemple, de valeurs affectives.

Il en résulte que la valeur ne peut exister en soi mais qu'elle se manifeste par une comparaison entre deux valeurs au moins. Cette comparaison peut rester subjective mais elle prend un caractère objectif à l'occasion des échanges. C'est ainsi que la valeur d'échange peut seule être un objet d'analyse de la science économique, l'analyse du sujet évaluant appartenant plutôt au domaine de la psychosociologie.

2) Du don à la valeur monétaire

[Sommaire](#)

Il est procédé dans la deuxième partie à une brève analyse historique.

Dans les sociétés dites "primitives", les échanges s'effectuent sous forme de dons réciproques sans qu'une quantification des valeurs apparaisse nécessaire. Les recherches des historiens sur la naissance des sociétés agricoles dans le Proche-Orient suggèrent comme hypothèse la plus vraisemblable que l'origine de l'emploi de la quantité et de la mesure répond au besoin d'équilibrer des échanges de valeurs dont la production nécessite l'emploi d'un temps limité et quantifiable par référence astronomique.

C'est l'apparition de la division du travail dans les premières civilisations urbaines qui aurait rendu nécessaire une expression quantitative de certaines valeurs d'échanges qui deviennent ainsi des valeurs économiques. Dans l'ensemble des valeurs, il se serait créé un sous-ensemble économique caractérisé par une évaluation monétaire.

Ce sont les contraintes physiques au niveau des échanges de temps de travail, temps donné à la société et temps qu'elle nous donne en échange sous forme de biens et services consommés qui imposent une quantification des valeurs créées par le travail.

Mais que certaines valeurs prennent une expression chiffrée ne modifie pas leur nature qui est d'ordre idéologique comme tous les jugements de valeur.

Il est ainsi possible de s'inspirer d'un schéma marxiste bien connu pour voir dans les échelles de valeurs une superstructure idéologique conditionnée par une structure sociale sous-jacente et soumise à des contraintes au niveau de l'infrastructure économique.

Du point de vue méthodologique, la théorie de la valeur est une description des mécanismes de l'évaluation effectuée à **ces trois niveaux**.

3) La valeur économique et la structure sociale

[Sommaire](#)

Après une critique des principes du déterminisme historique marxiste, sont évoquées les difficultés d'interprétation et d'utilisation de la notion de classes sociales, pour aboutir à l'adoption de celle de groupes sociaux définis à la fois par la communauté d'intérêts et par l'activité dans la détermination des échelles de valeurs, détermination qui résulte de rapports de force entre les différents groupes.

Ensuite, pour éviter des confusions, un chapitre est consacré à la critique de la notion de valeur-travail car le travail n'a pas de valeur par lui-même. Il ne prend de la valeur qu'à la suite d'une évaluation sociale de son résultat.

Il devient alors possible de rejeter la théorie marxiste de la plus-value dont les abstractions ne permettent pas de suivre la réalité des échanges de temps.

Les groupes sociaux entrent en compétition pour définir une échelle de revenus qui est l'échelle des **valeurs ajoutées** par chaque producteur.

Le trait le plus remarquable de l'évolution des valeurs en France au cours de l'après-guerre est que, malgré une hausse rapide résultant d'une multitude d'ajustements décidés par une multitude d'agents économiques ou politiques, la hiérarchie des revenus est relativement stable. Au-delà des mécanismes de marché les valeurs sont déterminées par des rapports de forces sociales.

La théorie des revenus est aujourd'hui d'actualité car on voit dans les compétitions sociales l'origine de fluctuations économiques et en particulier de l'inflation,

On note ensuite que la société utilise diverses techniques d'attribution du revenu de manière à réaliser une incitation à l'efficacité économique, ce qui introduit à une critique de la théorie marxiste des contradictions entre rapports de production et forces productives.

4) La valeur économique et l'idéologie

[Sommaire](#)

L'idéologie est définie comme l'ensemble des idées sur lesquelles s'appuient ou dans lesquelles s'expriment des jugements de valeur. Le sens profond de l'idéologie est opératoire, elle aboutit à un système de valeurs, c'est-à-dire à un classement destiné à permettre de faire des choix.

Après avoir rappelé qu'entre l'idéologie et différents facteurs comme la productivité ou la pensée scientifique, il existe des influences réciproques, il est souligné que l'idéologie joue un rôle capital dans l'unité d'action des groupes sociaux et que les différents groupes ou la société tout entière se laissent plus ou moins pénétrer par des idéologies déterminantes en matière d'échelle de valeur.

Enfin la compréhension de la nature idéologique de la valeur permet de dépasser l'analyse quantitative des valeurs économiques et de replacer les notions de production et de consommation dans un cadre sociologique plus général, en ce sens que les richesses sont un moyen de participer à un système de relations symboliques qui constitue la vie en société.

Dans le deuxième chapitre, on remarque que si les marginalistes ont compris la nature exacte de la valeur en montrant son origine subjective, il est inexact que le déterminisme de l'évaluation soit également de nature purement subjective.

Les marginalistes n'ont qu'une vue partielle du problème de l'équilibre économique car ils pensent que la stabilité est acquise lorsque la composition des différents biens possédés procure la satisfaction maximum. Or, au-delà de cet équilibrage des satisfactions, il existe un déséquilibre inévitable qui ne trouve sa solution que dans la compétition des revenus. Dans cette compétition, tout avantage de l'un est obtenu au désavantage de l'autre et il ne peut y avoir d'optimum. L'équilibre économique est fondamentalement un équilibre sociologique.

La loi de l'offre et de la demande n'est qu'un élément d'un ensemble stratégique qui définit les rapports de force entre groupes sociaux. Nous ajouterons que réduire le déterminisme de l'évaluation à des mécanismes subjectifs conduit non seulement à donner à ces mécanismes des propriétés fort critiquables mais rend impossible l'existence d'un étalon monétaire.

5) La valeur et l' infrastructure économique

[Sommaire](#)

La théorie de la valeur doit tenir compte du fait que les évaluations ne s'exercent pas hors du temps. L'équilibre n'est pas un équilibre de valeurs, c'est **un équilibre de flux**, flux de production et flux de consommation. Au niveau des valeurs, le flux de production est un flux de valeurs ajoutées, c'est-à-dire de revenus. Produire une valeur c'est produire un revenu. Le prix ne régularise le marché que par l'intermédiaire d'une variation de revenu. La compétition entre groupes sociaux n'est pas une compétition de valeurs ou de prix, c'est **une compétition de valeurs ajoutées au cours d'une période**.

On peut adopter une définition très large et abstraite de la production de valeur si on comprend que l'évaluation a pour but de répartir les emplois des actifs au service des différents groupes sociaux, C'est la contrainte relative aux temps d'activité qui introduit une rigidité quantitative dans les évaluations.

On est ainsi conduit à un modèle qui égalise la valeur ajoutée, le revenu et la consommation au cours de la période et qui montre les échanges simultanés de revenus et de temps.

Nous passons ensuite à une formulation générale sous forme d'équations d'échange en définissant **l'ouvraison** d'une valeur comme : **la durée de l'activité nécessaire pour produire une unité de cette valeur**.

$$m = \frac{t}{v}$$

En mesurant cette durée en heures, le coefficient d'ouvraison **m** est l'inverse d'un revenu horaire moyen **Rh**.

Nous avons **t = m v** et **v = Rh t** ce qui entraîne **t = m Rh t** et

$$m = \frac{1}{Rh}$$

[Sommaire](#)

Nous définissons l'ouvraison d'échange moyenne de la monnaie **M** comme l'**ouvraison moyenne** des revenus ou des valeurs ajoutées ou de la consommation

$$M = \frac{T}{V}$$

Si **t** est la durée de notre travail, **m** l'ouvraison de notre revenu, **t'** le temps employé à produire notre consommation et **m'** l'ouvraison de sa valeur,

nous avons
$$\frac{t}{t'} = \frac{m}{m'}$$

Le rapport des temps échangés est égal au rapport des ouvraisons.

Le rapport $\frac{m}{M}$ indique notre place dans la hiérarchie sociale et non les prix, les quantités ou les revenus en valeur absolue.

D'un rappel des recherches de Fourastié sur l'évolution des prix à long terme, on déduit la stabilité du rapport **m/M** pour le manœuvre de l'industrie, ce rapport est égal à **1/2**.

On vérifie ainsi l'hypothèse de Marx selon laquelle l'ouvrier du textile travaillait douze heures alors que six suffisaient à produire sa consommation.

Après avoir démontré l'impossibilité d'une paupérisation absolue, il est préconisé des recherches pour vérifier la stabilité relative du rapport **m/M** pour différents groupes sociaux dans différents pays car il en résulterait que, dans le déterminisme de l'évaluation, l'élément décisif est la compétition de revenu.

On peut fournir également un cadre théorique à une étude de l'inflation. Elle est en effet définie comme la diminution du temps monétaire, c'est-à-dire du temps nécessaire pour produire en moyenne une valeur égale à l'unité monétaire. Cette étude implique une analyse des effets du commerce extérieur.

6) La morale économique

[Sommaire](#)

Evaluer un bien ou un service est un jugement moral, c'est accepter ou refuser un certain ordre social. Aussi l'analyse théorique se heurte, à des postulats idéologiques. Si le théoricien veut faire progresser la recherche, il doit s'abstenir d'introduire son propre jugement de valeur car sur ce point, il n'a pas d'autorité particulière. Il doit s'efforcer de décrire ce qu'il constate avec l'instrument d'analyse qu'il a créé.

Il constate que dans les échanges, certains emploient plus de temps qu'ils n'en donnent et ceci dans toutes les sociétés. Alors que la théorie de la plus-value pratiquait une dichotomie dans la société sur une base juridique, celle des rapports de propriété, ce qui conduisait à un jugement de valeur simple, rigide mais artificiel, l'examen des faits réels, dans une optique qui, en fait, n'est pas éloignée de celle de Marx, révèle des jugements très variés. On constate que ceux qui emploient plus de temps qu'ils n'en donnent ne sont pas toujours l'objet d'une réprobation sociale.

On voit également que la compétition de revenus n'a pas lieu entre patron et ouvrier, mais entre producteur de valeur et consommateur de valeur, une branche tout entière dans des industries en forte expansion pouvant se trouver favorisée.

Par contre, pour une branche en récession permanente comme l'agriculture, l'infériorité des revenus agricoles donne lieu à des jugements contradictoires.

Enfin, le jugement tient compte également de la nature des valeurs produites. Il est en général admis que l'ingénieur doit être mieux payé que le contremaître et que le manoeuvre, le médecin spécialiste que celui pratiquant la médecine générale, etc. Si l'on examine les titulaires de revenus les plus élevés en Italie, on constate que si les industriels et les propriétaires fonciers sont violemment attaqués, par contre les chirurgiens, les vedettes de cinéma ou de music-hall sont en général admirés.

Toutes ces constatations montrent qu'il serait peut être intéressant de procéder à une analyse sociométrique qui aurait pour base les coefficients d'ouvraison et qui fournirait des éléments d'appréciation de la situation des différents groupes sociaux selon les pays et en évolution.

Après une conclusion qui résume schématiquement le déterminisme de l'évaluation; nous exposons quelques exemples de sujets de recherche d'économie appliquée :

- un exercice de comptabilisation à partir des Comptes de la Nation pour l'année 1964,
- le problème du choix des investissements,
- les échanges internationaux de temps de travail,
- le contrôle des revenus et des prix,
- les effets de la diminution du groupe social des agriculteurs sur la croissance économique.

[Sommaire](#)

Première partie : LA VALEUR

François de Lagausie

A. Les deux notions de valeur

[Sommaire](#)

1 – Peut-être faut-il commencer par enlever les cloisons qui découpent le champ d'observation en petits mondes clos où d'adroits architectes montent sous nos yeux des édifices impressionnants.

La première ambition est de ne rien laisser dans l'ombre, de ne rien isoler, de saisir la réalité dans son ensemble, sans avoir peur de se perdre dans la forêt des faits. Comment décrire cette forêt si elle n'a pas été parcourue en tous sens ?

Par des pulsions internes ou sous l'influence d'une pression sociale, l'individu éprouve des besoins de toute nature. Ces besoins donnent à tout ce qui permet de les satisfaire une valeur. Ces valeurs sont ainsi extrêmement diverses : esthétiques, politiques ou religieuses, alimentaires ou affectives, etc. Notre démarche doit les saisir dans leur totalité.

2 - Au départ de toute recherche, nous sommes tentés de prendre deux directions opposées : étudier l'homme qui évalue ou analyser ce qu'il évalue. Le mot valeur peut prendre un double sens et les théoriciens se partagent immédiatement selon qu'ils choisissent l'un ou l'autre.

Valeur désigne le résultat d'une opération mentale qui s'appelle fort à propos une évaluation ou encore une appréciation, un jugement. Mais valeur désigne aussi la réalité évaluée.

Pour bien préciser par un exemple, la valeur peut être le prix d'une marchandise mais ce peut être aussi la marchandise elle-même. Un échange de valeurs n'est pas un échange de prix. Pourtant lorsqu'au cours d'une vente aux enchères la valeur d'un objet monte, c'est bien le prix qui monte et non l'objet.

Quel sens choisir ?

3 - S'il n'était question que de marchandises, leur solide réalité physique nous inciterait à analyser ce qui est évalué et nous dirions comme Marx : l'unique propriété commune à toutes les marchandises est d'être des produits du travail, c'est donc le travail qui est l'origine de la valeur, mesurons le travail et nous mesurerons la valeur. La valeur devient une réalité physique où l'homme n'intervient que pour la créer.

Mais peut-on appeler théorie de la valeur, une théorie qui ne serait que celle de certaines valeurs. Il est trop commode de découper dans l'ensemble des valeurs celles qui sont des produits du travail et de découvrir ensuite que c'est là une propriété commune.

Ce procédé est un véritable escamotage car la propriété commune à toutes les marchandises qui nous intéresse ici est qu'elles sont des valeurs. C'est en tant que valeurs qu'elles s'échangent et nous savons combien la spéculation, la mode, les manipulations monétaires, le progrès technique, peuvent rendre mouvante la valeur d'une marchandise, Il y a même des travaux et des marchandises sans valeur. Plus grave encore : la plupart des valeurs ne sont pas des marchandises. On peut même dire que les valeurs les plus intéressantes, celles pour lesquelles il vaut la peine de vivre, ne sont pas des marchandises.

Dès que nous cessons de nous accrocher à la marchandise comme à une bouée, c'est au fond d'un abîme que nous coulons. L'analyse de la réalité perd tout point de repère. Tout peut avoir une valeur : une vue sur la mer, une messe et Paris, une belle jambe, un silence, un képi de général, une demi-pinte de bon sang et même un raton laveur.

Pour éviter de tomber dans un inventaire à la manière de Jacques Prévert, il nous faut manifestement choisir une autre direction, La réalité existe bien sans l'homme, mais pas la valeur. C'est l'homme évaluant que nous devons étudier.

B. Qu'est-ce que l'évaluation

[Sommaire](#)

1 - L'évaluation a tout d'abord un caractère très personnel, ce qui vaut pour l'un ne vaut pas pour l'autre, ou vaut moins. La valeur est le plus souvent une notion vague, insaisissable, très chargée d'affectivité, se diluant jusqu'au sentiment. Enfin, à la limite, le jugement de valeur peut être inconscient.

Que l'on ne pense pas que le raisonnement est poussé ainsi jusqu'à l'absurde. Ce cas limite permet tout au contraire de saisir avec exactitude la nature du phénomène.

Il est probable que l'opération psychologique que constitue l'évaluation a pour origine la nécessité de choisir une conduite. Que ce choix soit purement réflexe ou qu'il résulte d'une estimation minutieusement rationalisée ne change rien à son principe.

De ce point de vue, le phénomène de l'évaluation est commun à l'homme et aux animaux. L'animal en présence d'un danger prend la fuite ou passe à l'attaque. Sans discuter de savoir si cet animal a ou non une conscience, il suffit de constater que par son comportement il traduit une appréciation de la situation, un jugement de valeur dans sa forme la plus primitive.

Remarquons en passant que, dans l'évolution des espèces, le développement du cerveau et des organes sensoriels est lié à la mobilité de l'animal et donc à la nécessité de choisir un comportement.

Il peut sembler que nous sommes maintenant très loin de l'économie politique et perdus dans l'a forêt des faits. Nous avons pourtant rejoint les recherches modernes de motivation dont l'intérêt est indiscutable même si cet intérêt est parfois un peu exploité.

Les techniciens de la publicité se sont mis à explorer les mécanismes inconscients de l'évaluation. L'analyse du marché de l'automobile aux Etats-Unis a révélé que l'Américain n'achète pas une voiture, ce qu'il achète c'est du prestige. Le directeur de Chevrolet a pu déclarer : "Nous avons cette année le meilleur claquement de portière que nous ayons jamais eu, le bruit de la grosse voiture" (Vance Packard : La persuasion clandestine). De même, les études de marché qui ont cherché à définir ce que représentait le parfum pour une femme ont trouvé des significations qui sont du domaine du comportement sexuel, le parfum sert, inconsciemment, à provoquer une attirance selon certaines normes admises par le milieu social où l'on vit.

2 - Arrivés à ce point de l'observation, nous pensons avoir obtenu cette vision complète qui nous a paru un préalable indispensable. Mais existe-t-il encore un caractère commun à toutes les manifestations de l'évaluation ? Quel est le fil conducteur ?

L'évaluation se présente comme une réaction aux événements, que ces événements soient internes ou externes, inconscients ou conscients. Elle consiste en un classement de ces événements qui s'exprime d'une manière primitive par un simple comportement, une attitude de refus, d'indifférence ou d'acceptation, mais qui peut se rationaliser plus finement par l'établissement d'une échelle plus ou moins graduée dans laquelle nous situons les événements à des niveaux différents. C'est alors, selon la place occupée dans ce classement, que la décision sera prise, le comportement adopté.

Quelles que soient ses manifestations, le processus psychologique de l'évaluation est un classement, l'établissement d'un ordre, l'inclusion dans un ensemble ordonné.

Que cet ordre se traduise uniquement par une attitude positive ou négative, ou qu'il s'exprime par des notions telles que : plus, moins, avant, après, au-dessus, au-dessous, par exemple elle est plus jolie, il arrive après, c'est aussi bête, c'est meilleur, c'est insupportable, etc. On peut ramener cet ordre à un schéma simple.

L'évaluation dans sa forme la plus générale est un classement à trois réponses : moins, égal, plus.

C. Valeur subjective valeur objective

[Sommaire](#)

1 - Cette rapide analyse permet de comprendre que la difficulté de la théorie de la valeur tient au fait que la valeur n'existe pas en elle-même. Si nous essayons d'imaginer une valeur unique, le sens du mot disparaît.

La valeur se manifeste comme le résultat d'un classement et pour que ce classement existe il faut qu'il y ait au moins deux valeurs. Il en est de ces deux valeurs comme de l'Etre et du Non Etre de Hegel qui n'existent que dans leur opposition.

Sur le plan subjectif comme sur le plan objectif, la valeur en soi n'a pas de réalité. Toute tentative de la définir en l'isolant à l'état pur est vouée à l'échec.

En écrivant, comme nous l'avons fait plus haut, tout ce qui permet de satisfaire un besoin a une valeur, nous n'avons fait que définir la valeur par rapport à une autre valeur qui est le besoin. On peut avoir envie de manger, on n'accepte pas nécessairement d'avaler la pâtée du chien ; elle ne sera acceptée que si la faim est jugée intolérable.

La valeur ne peut se définir que d'une manière relative. Sur le plan subjectif est une valeur tout ce qui peut être inclus dans l'ensemble ordonné des valeurs.

2 - Nous retrouvons ainsi la notion de valeur subjective. La valeur d'usage décrite par les manuels d'économie politique et les marginalistes est une valeur subjective mais elle n'est pas la seule. Ainsi qu'il est mentionné plus haut, cette valeur d'usage ne peut exister que relativement à une autre valeur subjective qui est le besoin. Même au niveau subjectif, il y a toujours une offre et une demande.

3 - Le processus d'évaluation n'apparaît pas dans la tête d'un homme isolé. Cet homme vit dans une société déterminée, société qui a sa culture, ses croyances, son organisation, ses techniques et qui institue un comportement, une conduite traditionnels.

Les relations sociales modèlent les valeurs subjectives. Elles vont même jusqu'à créer de nouveaux besoins avec les valeurs correspondantes. Le rôti de porc n'a pas de valeur

pour un Musulman et un Catholique respecte un tabou alimentaire analogue le vendredi, ce qui fait monter les prix du poisson ce jour-là. Qu'est-ce que la mode sinon l'implantation de valeurs nouvelles aux dépens de plus anciennes ?

4 - Cependant, la valeur peut devenir objective au sens que l'on donne à ce mot en philosophie des sciences humaines par opposition aux phénomènes subjectifs. Un phénomène est objectif quand il a une réalité extérieure au sujet, quand on peut l'observer sans faire appel aux interprétations subjectives.

C'est uniquement au cours des échanges que la valeur prend une réalité objective. C'est le seul moment où nous pouvons l'observer. Tant qu'il n'y a pas eu échange, l'économiste n'est pas assuré qu'une marchandise a une valeur. C'est à l'occasion de l'échange que la valeur subjective se transforme en valeur objective.

De ce fait, le processus d'évaluation prend un caractère social. Ce que nous observons est le résultat d'un jugement de la société et non plus seulement d'un sujet économique.

Certes, l'économiste ne peut se désintéresser des valeurs subjectives qui sont à l'origine des valeurs objectives mais il entre ainsi dans un domaine qui n'est pas le sien propre, mais plutôt celui des sociologues, des psychologues et des moralistes.

Seule la valeur d'échange peut faire l'objet de la science économique.

De même, tout ceci fait comprendre qu'il est vain de prendre comme objet d'étude une valeur abstraite, propriété cachée d'une marchandise, indépendante de l'homme, des autres marchandises et des autres valeurs.

Le phlogistique a pu, à une certaine époque, expliquer toutes les réactions chimiques. Il est tout aussi peu scientifique d'imaginer que sous le prix se cache une mystérieuse substance : la Valeur, comme un noyau dur au milieu d'une enveloppe plastique.

5 - Nous parlons de prix et il peut sembler surprenant que l'aspect quantitatif de la valeur n'ait pas encore été abordé. C'est l'usage de ne voir les valeurs que sous forme de nombres.

Après avoir saisi la valeur dans la totalité de ses manifestations, il est maintenant possible de limiter le champ d'observation aux valeurs qui ont une expression chiffrée.

C'est à la fin de la Préhistoire que la notion de quantité a été inventée.

[Sommaire](#)

Deuxième partie : DU DON A LA VALEUR MONETAIRE

D. Les échanges par dons réciproques

[Sommaire](#)

1 - Nous ignorons comment les hommes de la préhistoire pratiquaient les échanges mais nous pouvons nous en faire une idée d'après ce que nous savons des sociétés dites "primitives".

Le stade archaïque des échanges a très probablement été celui des dons réciproques.

En utilisant l'ouvrage de Mauss "Essai sur le don" (Sociologie et anthropologie), dressons un petit catalogue des valeurs échangées :

- échanges d'attitudes sous forme de non hostilité, de politesses, de protocoles, de cérémonies ;
- échanges de rites, de pouvoirs magiques, de bénédictions, de vœux ;
- échanges de droits : droit de propriété, de jouissance, d'usage comme le droit de passage ou le droit d'utiliser un point d'eau, droit de récolte, de cueillette, de chasse ;
- échanges de promesses : alliances militaires, entraide contre un danger commun.

Dans toutes ces valeurs, ce qui est frappant est l'impossibilité de les saisir sous un aspect quantitatif. Il n'en est pas tout à fait de même pour les suivantes :

- échanges d'êtres humains : femmes, enfants, esclaves, prisonniers ;
- échanges de travaux ou de produits d'un travail : aliments, armes, outils, mobiliers.

Ici la quantité est saisissable mais elle l'est surtout pour nous. Le "primitif" opère toujours un simple classement d'ordre parce que ce classement suffit à prendre une décision d'acceptation ou de refus. Lorsque la quantité intervient et elle intervient rarement, il suffit de la juger par des termes tels que : assez, pas assez, beaucoup, peu, etc.

Aussi la notion de nombre restera toujours dans ces sociétés, très rudimentaire et la quantité sera perçue sous un aspect qualitatif.

Cette attitude particulière est mise en évidence par le caractère des échanges qui s'effectuent par dons réciproques. L'acte est apparemment gratuit, l'intérêt économique est absent. En fait le don est obligatoire et il y a obligation de le rendre.

2 - Mauss insiste sur un point qui est très révélateur de la nature idéologique de la valeur.

Marx est tenu à de longs développements pour expliquer l'origine du caractère fétichiste des marchandises parce qu'il a admis au départ que la valeur était une quantité aussi pure que possible.

Mais il faudrait plutôt montrer l'atténuation progressive du caractère fétichiste des objets échangés, Pendant longtemps, dans ces sociétés, la chose donnée reste liée au donateur, elle contient une parcelle de son pouvoir magique. Accepter un don, c'est se mettre dans une situation d'infériorité. Il faut le rendre pour se débarrasser du pouvoir magique établi, ou tout au moins le contrebalancer par un autre don qui établira un pouvoir inverse.

Les objets échangés ont donc, dès l'origine, un caractère fétichiste. Le pouvoir de l'arme, de l'outil, de l'aliment, c'est le pouvoir du donateur et dans ces conditions la quantité est secondaire. Dans certaines de ces sociétés, les objets augmentent même de valeur avec le nombre des échanges. Ils cumulent ainsi les pouvoirs magiques et Mauss les appelle "la monnaie de renommée".

3 - Le stade des échanges par dons réciproques est loin d'avoir disparu dans nos sociétés industrielles.

Le plus important se retrouve dans la vie familiale où se manifeste la totalité des valeurs qui peuvent s'échanger depuis l'anneau de mariage ou la bague de fiançailles, survivance du pouvoir magique, jusqu'à l'échange du salaire de l'homme contre le travail de la femme en passant, par exemple, par les valeurs affectives.

Mais on le rencontre également dans des coutumes traditionnelles comme les cartes de vœux du nouvel an, les tournées réciproques au café, les invitations successives, les échanges de cadeaux dans les relations diplomatiques, etc. ou les participations à des activités collectives, qu'il s'agisse de cérémonies, de sociétés sportives, politiques ou syndicales.

4 - Ce qui caractérise en somme les valeurs au stade archaïque est que leur expression est homogène et de caractère symbolique. Les échanges de valeur à ce stade ont une signification sociale et idéologique. Il n'y a pas d'infrastructure économique.

Si l'on parle d'économie primitive c'est, par référence à nos systèmes modernes, en distinguant certaines valeurs et en quelque sorte par projection de nos propres classements.

En fait, à ce stade, les valeurs paraissent indifférenciées. Et ce qui nous distingue le plus de ces sociétés, c'est notre souci d'efficacité économique, c'est la primauté que nous donnons aux valeurs économiques, valeurs qui ont d'autant moins d'importance relative que l'économie est moins développée.

Encore, comme nous le verrons, que le "stade de l'abondance" nous fasse revenir à des jugements moins absolus.

E. Naissance de la quantité et de la mesure

[Sommaire](#)

1 - Il paraît difficile de préciser les étapes qui vont conduire à une différenciation des valeurs. Cette différenciation c'est la distinction entre les valeurs économiques et les autres. Dans l'ensemble des valeurs, un sous-ensemble va se distinguer, caractérisé par une expression quantitative.

Ce processus a eu lieu avant l'époque historique, il y a quelques millénaires, et nous sommes bien mal informés sur ce point.

Dès que notre connaissance du passé devient meilleure, nous constatons qu'une profonde transformation s'est accomplie, ce qui suppose l'existence d'étapes intermédiaires.

2 - Les économies préhistoriques basées sur la chasse, la pêche et la cueillette ont peut-être réussi à obtenir certains biens en quantités suffisantes pour procéder à des échanges.

Il est possible qu'il y ait eu dès cette époque lointaine, au moins d'une manière intermittente, des échanges importants de certains objets. Mais il semble difficile de leur donner déjà le caractère d'échanges économiques.

3 - C'est à une étape ultérieure avec la naissance de la proto-agriculture, vers le cinquième millénaire, que vont se créer des conditions nouvelles susceptibles de provoquer une évolution. Il semble que c'est de cette époque que date une véritable division du travail.

C'est dans un quadrilatère de 3 000 km de côté, s'étendant de l'Egypte à l'Asie centrale, qu'est née l'agriculture. Dans cette zone se trouvaient à l'état sauvage : "le blé, l'orge, le seigle, la vigne, l'olivier, le bœuf, le mouton, la chèvre, l'âne et le cochon sauvage" écrit Leroi-Gourhan dans un chapitre de l'Histoire Universelle (Encyclopédie de la Pléiade, Tome 1) et il ajoute :

"A partir de la proto-agriculture, les caractères du peuplement humain se trouvent profondément modifiés par le fait qu'il devient possible à une collectivité plus nombreuse de s'assurer un habitat relativement permanent. La structure sociale se trouve évoluer en conséquence : l'abondance des ressources alimentaires assure la subsistance d'individus qui, au moins temporairement, développent leur activité dans des techniques non immédiatement nutritives, mais dont la spécialisation assure rapidement au groupe une efficacité collective considérablement accrue. C'est cette disposition socio-économique qui explique pourquoi, après l'apparition de l'agriculture, on voit littéralement exploser des techniques totalement neuves comme la céramique, le tissage, puis très rapidement après la métallurgie. Les premières sociétés à greniers ont été aussi les premières à posséder des fortifications, et le sort du premier et du plus important des spécialistes purs, le métallurgiste, se trouvera lié dès l'origine aux préoccupations offensives et défensives, de même qu'un peu plus tard, la thésaurisation alimentaire apparaîtra comme une des causes de l'apparition de l'écriture".

Cette description montre que nous serions ici dans l'époque de 'transition.

4 - En tous cas, la transformation est achevée vers la fin du quatrième millénaire avec l'apparition des cités.

"On a estimé que 1 500 hommes avaient travaillé dix heures par jour pendant cinq ans au dernier temple d'Anou à Ourouk" (Goossens, même ouvrage).

On voit que la productivité agricole est devenue suffisante pour qu'une véritable répartition de la population active puisse s'opérer. Plus d'un millier d'hommes deviennent des "ouvriers du bâtiment".

Ourouk est un état divin. La propriété y est collective, c'est celle du temple. Le chef politique est le grand prêtre, assisté des anciens. La société est déjà très divisée. Les tablettes parlent de prêtres, de menuisiers, de forgerons, de bergers, d'esclaves des deux sexes d'origine étrangère, de marchands. Il y a aussi des fonctionnaires qui vont réaliser la première "planification".

On a trouvé à Ourouk "un service de comptabilité qui imagine d'enregistrer les travailleurs et la production en traçant sur des petites tablettes d'argile des dessins sommaires", c'est le début de l'écriture.

On peut dire que c'est la mesure des quantités qui est à l'origine de l'écriture. Le système de numération est sexagésimal.

Un peu plus tard sera inventé un système de poids et de mesures, l'unité de surface étant celle d'un carré construit sur l'unité de longueur, l'unité de volume celle d'un cube construit sur le carré, l'unité de poids, le poids d'un volume d'eau.

5 - Nous constatons donc que dès cette époque, certaines valeurs ont pris une expression quantitative, expression très élaborée et précise.

Les extraordinaires bisons peints sur les parois des cavernes préhistoriques témoignent que la précision était également accessible aux hommes d'une époque plus reculée. Mais le bœuf gravé sur la tablette d'argile du comptable du temple d'Ourouk répond à une précision d'un autre ordre.

Entre les deux symboles, bison et bœuf, il y a eu un changement complet d'orientation de l'activité de l'esprit humain, changement dont les conséquences n'ont pas fini de se développer car on a pu dire que la mesure est à l'origine de l'esprit scientifique,

Il faut s'interroger sur cette évolution et rechercher une explication. Quelle est l'utilité de l'évaluation quantitative ?

On pourrait penser à la thésaurisation, au stockage. C'est probable, mais il faut cependant remarquer qu'un stockage à usage personnel ou familial ne nécessite pas une mesure précise. On stocke ce que l'on a pu obtenir et un coup d'œil suffit pour juger si la jarre est suffisamment pleine pour passer l'hiver. L'habitude supplée à la connaissance exacte.

Il n'en est plus de même lorsque des silos ou des greniers servent à nourrir la population d'une cité, c'est-à-dire lorsque la division du travail nécessite des échanges entre les différents participants.

Par ailleurs, il faut remarquer que ces évaluations ne s'appliquent pas uniquement à la thésaurisation. On compte les esclaves, les bergers, on mesure les champs. Il y a des marchands dans ces cités et on procède à des échanges entre villes. On va mesurer le temps et inventer des calendriers.

Il nous semble plus exact de dire que sinon l'apparition de la mesure, du moins son expansion révolutionnaire est une conséquence de la multiplication des échanges entre des activités spécialisées.

Et si cette multiplication nécessite l'intervention du nombre, c'est qu'il s'agit de valeurs dont la création est limitée par le temps dont dispose l'homme.

L'augmentation de la productivité agricole donne naissance à la civilisation urbaine et cette civilisation nécessitant une multiplication des échanges de certaines valeurs, elle crée une liaison entre ces valeurs et le temps de travail.

Le citoyen ne produit rien qui lui suffise pour vivre. Son entretien nécessite l'échange presque total de son travail. S'il est potier, c'est le temps nécessaire pour faire ses terres cuites qu'il offre. Il demande en échange le temps mis par les paysans à produire du blé du lait, etc.

On voit que chaque échange reste toujours un échange de valeurs mais simultanément il se produit un échange de temps de travail. Par exemple, l'attitude de non hostilité d'un puissant voisin sera obtenue par une livraison périodique de céréales ou d'animaux d'élevage. Ici un seul des partenaires offre un temps de travail.

Auparavant l'homme évaluait des attitudes, des comportements, des possibilités d'action, des pouvoirs magiques, etc. Il faut ajouter maintenant des produits du travail en tant que quantités produites en un temps limité.

6 - Nous vérifierons cette hypothèse par la suite. Auparavant, nous devons faire un premier examen rapide pour juger de sa vraisemblance.

Il est probable que les échanges entre producteurs spécialisés ne peuvent se développer que lorsque certaines limites sont respectées dans les proportions des temps de travail échangés, sinon le système ne peut continuer à fonctionner.

A chaque époque, correspond un niveau de productivité. Les cités sumériennes ou égyptiennes se sont développées dans les plaines de grands fleuves où la productivité alimentaire a été suffisante pour libérer un excédent, une fois l'autoconsommation paysanne satisfaite.

Nous pouvons supposer, par exemple, que le paysan travaillant douze heures par jour en moyenne dans l'année, dix heures suffisaient pour son propre entretien. Mais, ces mêmes dix heures de travail agricole représentaient aussi le minimum nécessaire pour créer les aliments, les textiles, etc. dont le potier avait besoin pour vivre.

Dans l'hypothèse d'un schéma d'échange extrêmement simple, potier-paysan, les limitations imposées par le temps sont donc les suivantes.

Le potier ne peut obtenir des paysans moins de dix heures de travail agricole, sinon il ne peut subsister.

Du point de vue du potier, la limite inférieure des termes de l'échange est donc de douze heures de travail artisanal contre dix heures de travail agricole.

Mais théoriquement, la limite supérieure peut être très élevée. Le potier peut échanger par exemple, une heure de son travail contre dix heures de travail agricole fourni par cinq paysans. Il suffit pour cela que la valeur des pots soit définie à un niveau assez élevé. Travaillant douze heures par jour, il échangerait alors douze heures de son travail contre cent vingt heures de travail agricole et vivrait dans l'abondance et sans doute avec une grande famille et de nombreuses femmes.

7 - C'est ici qu'interviennent d'autres limitations d'origine sociale.

[Sommaire](#)

Si le village se compose d'une centaine de paysans, l'excédent de travail agricole disponible est de deux cents heures, soit l'entretien de vingt personnes.

La structure de la société est telle que cet excédent ne peut être approprié par un seul potier. De nombreuses fonctions sociales : chefs politiques ou religieux, soldats et domestiques, artisans des diverses corporations, etc. créent des valeurs qui sont imposées ou acceptées dans les échanges et modifient le circuit des temps de travail.

Il apparaît que toute valeur qui intervient dans le circuit doit être fixée de telle manière qu'elle n'entraîne pas une perturbation impossible à surmonter. C'est l'obligation de respecter certaines limites qui crée un lien entre la valeur et le temps de travail, un changement de l'une entraînant une modification des échanges de l'autre.

8 - En résumé, sans que l'on puisse préciser les dates et les causes premières de l'apparition de la notion de mesure, il est probable que le développement des échanges joue un rôle dans l'expansion de son emploi car la liaison entre certaines valeurs échangées et le temps de travail impose que ces valeurs prennent une expression quantitative.

L'intervention du temps dans les échanges de valeurs au cinquième et au quatrième millénaire provoquerait une évolution fondamentale.

Il suffisait jusque-là, pour juger d'une valeur, d'un simple classement d'ordre dont le déterminisme pouvait échapper à toute analyse et se réduire même à un simple comportement instinctif. Dans ce domaine, celui du qualitatif, tout est possible.

Le temps au contraire est une donnée physique, rigide, indéformable (du moins dans notre système de références) et en quantités limitées.

Lorsqu'une valeur exige pour être créée une certaine durée, lorsqu'il y a une proportionnalité à peu près régulière entre cette durée et la quantité produite ainsi qu'entre la quantité consommée et la durée de l'existence qu'elle va permettre, alors l'aspect quantitatif de cette valeur prend toute son importance.

Pour les autres valeurs il n'y a aucun changement. Leur création est sans liaison directe avec le temps qui s'écoule, leur demande également ne correspond pas à un besoin pour lequel le temps ait une signification. Ce qui n'empêche pas une liaison indirecte par l'intermédiaire d'échanges avec des valeurs dont la production exige un temps de travail. Seule cette liaison indirecte, lorsqu'elle existe, révélera une équivalence avec des valeurs évaluées quantitativement.

Il s'établit donc une distinction entre les valeurs que nous pouvons appeler économiques et les autres.

9 - Nous avons maintenant un schéma général assez clair.

Entre le jugement de valeur, superstructure idéologique et l'infrastructure économique, les échanges de temps, s'est réalisée une articulation, articulation qui est modelée par les structures sociales.

Sous l'effet de cette articulation, l'aspect quantitatif de certaines valeurs est mis en relief. Le jugement de valeur devra s'appuyer sur une détermination quantitative et utiliser des symboles abstraits simples, les premières mesures de la valeur.

10 - Remarquons encore qu'il ne s'agit pas d'une augmentation de la précision de l'évaluation. Dans un rite religieux, la précision du formalisme peut être extrême, mais elle est purement qualitative. La division du travail, les échanges consécutifs provoquent un progrès décisif de l'intelligence en orientant l'effort d'exactitude vers; une analyse féconde de la matière. Et ce qu'il y a de caractéristique, de révélateur de la liaison avec le temps, est qu'il ne s'agit pas à cette époque d'une analyse interne de cette matière mais uniquement de sa mesure.

La dialectique étudie la transformation de la quantité en qualité. Historiquement, l'évolution s'est produite en sens inverse, c'est la qualité qui s'est précisée en quantité.

F. De la mesure des valeurs à l'évaluation monétaire

[Sommaire](#)

1 - La suite de l'évolution est mieux connue et il ne paraît pas utile d'y insister longuement.

On a souvent dit que la multiplicité des échanges nécessitait que la mesure d'une valeur serve de référence. Chez les Mésopotamiens, ce sera d'abord un volume d'orge, puis un poids de cuivre, enfin un poids d'argent ou d'or. Ils utilisent déjà des lingots de métal marqués d'un sceau. La véritable pièce de monnaie apparaît avec l'électron chez les Grecs. Le poids de métal précieux sert d'étalon de la valeur.

En réalité, si cette transformation est possible, c'est que, sous-jacent à ces évaluations, il y a articulation avec une mesure unique celle du temps.

C'est parce que les évaluations servent à équilibrer des échanges d'une quantité physique unique, le temps, qu'une valeur peut servir d'étalon. En l'absence de cette nécessité, il n'y a, comme nous le vérifierons, aucun étalon possible.

2 - L'emploi du métal et d'un étalon va engendrer une illusion assez tenace, l'illusion que la valeur a une réalité objective en dehors des échanges. Les économistes parlent de l'étalon - or, comme l'on parle du mètre-étalon. Marx fera de la durée du travail la mesure de la valeur.

L'avantage du mètre-étalon est qu'il a toujours la même mesure, un mètre, depuis qu'il a été fabriqué, tandis que l'or change de valeur au gré de la Bourse.

Pour développer les idées de Ricardo et de l'école classique, Marx est obligé de faire de la valeur une notion abstraite, distincte du prix et de la valeur d'échange, Il coupe ainsi sa théorie d'un contrôle expérimental et d'une utilisation pratique. Par une dialectique inéluctable en voulant faire de la valeur une réalité physique, il la détache de la réalité et la fait planer au sommet d'une abstraction.

3 - Les théories de l'économie classique perdront beaucoup de partisans avec l'emploi massif de papier monnaie. Au lieu de fabriquer une monnaie où le poids d'or est de plus en plus faible, on imprimera des billets. On créera ainsi une monnaie dont la référence avec une mesure physique, avec un poids d'or, deviendra de plus en plus lâche pour arriver, au cours forcé, à l'abandon d'une référence quelconque.

Que signifie cette évolution ? Elle montre que pour résoudre les problèmes posés par les échanges quantitatifs, il suffit que l'évaluation opère un classement quantitatif. Ce qui est important c'est le classement et non la manière dont on y parvient.

Lorsque les échanges ont suffisamment modelé les valeurs subjectives, lorsque ces valeurs ont été stabilisées au point que l'évaluation monétaire devienne une habitude, un réflexe bien conditionné, alors la référence à une mesure physique peut disparaître, la valeur devient une simple note d'évaluation.

Les habitudes de compter en anciens francs conservées par les Français afin d'avoir des points de repère d'évaluation montrent la force de ces réflexes. Mais à l'occasion d'une panique sociale comme l'affaire Law, on peut constater néanmoins que ce mécanisme a aussi la fragilité d'un réflexe.

4 - On trouve sur le rôle de l'évaluation monétaire une opinion semblable chez les économistes soviétiques.

Dans un ouvrage collectif intitulé "Analyse des théories de la monnaie" (Domat-Monchrestien - Paris 1851), Henri Denis cite un article de V. Ikonikov paru en 1949 dans le "Bolchevik". Nous relevons ce passage caractéristique : "La diversité des différentes formes de travail social dans l'économie socialiste rend impossible le calcul du travail au moyen du travail et crée la nécessité d'utiliser les formes monétaires de calcul et de contrôle" et plus haut : "Sous le socialisme la monnaie est utilisée comme moyen de contrôle pour mesurer le travail et la consommation".

La valeur est donc en U.R.S.S. une simple échelle numérique de classement qui sert à calculer, mal d'ailleurs, les prix et les revenus. A Moscou, comme à Ourouk ou Paris, la limitation du temps disponible pour la production limite les quantités produites. Les échanges de valeurs sont donc limités en quantités et il est indispensable de fixer ces quantités par l'emploi d'une notation chiffrée.

5 - En conclusion, cet aperçu historique nous paraît suffisant pour dégager une hypothèse clé recherche. Nous avons maintenant une conception simple qui présente sous une forme schématique les différents aspects de la valeur et ses relations avec le travail et la société. Essayons de la résumer.

Dans l'ensemble des valeurs, il existe un sous-ensemble, celui des valeurs économiques caractérisées par une évaluation quantitative, monétaire. Comme toutes les valeurs, la valeur économique n'existe pas en soi. Il est impossible de la définir à l'état isolé. C'est l'échange qui la fait naître. C'est par l'acceptation de l'échange qu'une chose, un service, une situation, sont inclus dans le sous-ensemble économique.

Quelle est la signification de cette inclusion ?

Le sous-ensemble économique contient des valeurs qui sont produites par un travail. Recevoir ces valeurs, c'est mettre une partie de l'activité de la société à notre service. Et comme la durée de cette activité est limitée, l'attribution de ces valeurs est l'objet d'une compétition entre groupes sociaux qui a pour but de définir quantitativement leur répartition.

Dans ces conditions, l'inclusion d'une valeur quelle qu'elle soit, produite ou non par un travail, dans le sous-ensemble économique signifie une possibilité de modifier les échanges de temps de travail et, par conséquent, la nécessité d'une évaluation monétaire.

Mais les valeurs économiques ne cessent jamais de faire partie de l'ensemble des valeurs. De ce point de vue, le jugement reste toujours qualitatif et l'évaluation monétaire cesse de répondre à une nécessité.

Ainsi lorsqu'on passe de l'ensemble au sous-ensemble, on passe du qualitatif au quantitatif mais la réciproque est également vraie.

Dans les parties suivantes, nous allons donc vérifier que les valeurs économiques sont, comme toutes les valeurs, de nature idéologique mais que, par suite de contraintes sociales et de contraintes de temps, elles prennent un aspect monétaire.

La théorie de la valeur apparaît ainsi comme une description des mécanismes de l'évaluation, une analyse des facteurs qui interviennent dans la détermination des échelles de valeurs au cours des échanges,

S'agissant d'idéologie, on peut emprunter au marxisme une méthodologie à trois niveaux d'analyse : superstructure, structure et infrastructure.

Pour des commodités d'exposé, nous étudierons dans l'ordre : les facteurs sociologiques, idéologiques et économiques.

[Sommaire](#)

**Troisième partie : LA VALEUR ECONOMIQUE ET LA STRUCTURE
SOCIALE**

G. Critique du matérialisme historique

[Sommaire](#)

1 - En introduction aux problèmes relatifs aux structures sociales il n'est pas inutile de définir la signification des termes employés.

Les marxistes utilisent trois catégories, infrastructure, structure et superstructure pour classer un certain nombre de faits économiques, sociaux et idéologiques. Si cette méthode convient à l'exposé d'une théorie de la valeur, l'interprétation donnée par les marxistes, notamment des rapports entre ces trois catégories, nous paraît ne pas correspondre à la réalité.

Il est indispensable d'une part de préciser le contenu de ces catégories et d'autre part, de mettre en évidence quelques aspects essentiels des relations entre ces trois niveaux de phénomènes.

2 - Marx dans sa préface à la "Contribution à la critique de l'économie politique" (K. Marx F. Engels Etudes philosophiques - Editions Sociales Paris 1047) dit ceci :

"Le résultat général auquel j'arrivai et lequel, une fois acquis, me servit de fil conducteur dans mes études, peut brièvement se formuler ainsi : dans la production sociale de leur existence, les hommes entrent en des rapports déterminés, nécessaires, indépendants de leur volonté, rapports de production qui correspondent à un degré de développement donné de leurs forces productives matérielles. L'ensemble de ces rapports de production constitue la structure économique de la société, la base réelle sur quoi s'élève une superstructure juridique et politique et à laquelle correspondent des formes de conscience sociale déterminées. Le mode de production de la vie matérielle conditionne le processus de vie social, politique et intellectuel en général. Ce n'est pas la conscience des hommes qui détermine leur être : c'est inversement leur être social qui détermine leur conscience".

Le problème qui est posé ainsi est celui du déterminisme social et idéologique.

D'après ce texte Marx le résout d'une manière simple, le mécanisme fonctionne de bas en haut, la cause première des évolutions se trouve au niveau de la production de la vie matérielle. C'est le développement des forces productives qui est le moteur de l'histoire.

Ce serait cependant une erreur de limiter la pensée de Marx à une interprétation aussi étroite. Dans une lettre à Joseph Bloch de 1890 (ouv. cité) Engels note qu'il y a action et réaction entre la superstructure et l'infrastructure.

"D'après la conception matérialiste de l'histoire le facteur déterminant dans l'histoire est, en dernière instance la production et la reproduction de la vie réelle. Ni Marx, ni moi n'avons jamais affirmé davantage, si ensuite quelqu'un torture cela jusqu'à dire que le facteur économique est le seul déterminant, il transforme cette proposition en une phrase vide, abstraite, absurde".

Le problème est donc en réalité déplacé et il s'agit en fait de doser convenablement les différents facteurs d'évolution.

3 - Mais nous arriverons très rapidement à observer qu'il s'agit d'une discussion byzantine si nous remarquons que le développement des forces productives ne peut avoir

pour origine que l'activité technique et scientifique de l'homme, depuis la petite invention du praticien jusqu'aux recherches fondamentales. La houe ou la charrue ne font pas partie des forces de la nature et s'il existe des animaux domestiques c'est que quelqu'un a eu l'idée et le courage de les domestiquer.

Si l'on ajoute que l'esprit humain ne s'oriente pas spontanément vers cette activité de recherche et d'innovation qui conduit à améliorer la production, que cette orientation dépend de l'idéologie dominante dans chaque civilisation, on voit que l'on peut facilement "tourner en rond".

Au reste si l'on est matérialiste, c'est-à-dire si l'on admet que la pensée est un mécanisme matériel, un mouvement particulier de la matière, on ne voit pas très bien pourquoi on s'efforcerait de restreindre ce mouvement à un rôle mineur, sinon pour des motifs idéologiques.

C'est dire qu'une théorie idéologique de la valeur ne suppose pas l'adoption des principes d'un déterminisme historique particulier tels que les ont vus les marxistes.

Dans la mesure où le problème des "moteurs" de l'histoire présente un intérêt, il semble qu'une vision très dialectique, englobant la multiplicité des actions et réactions, conduirait à une description plus correcte.

H. Critique de la notion de classe - notion de groupe social

[Sommaire](#)

1 - De nombreux auteurs ont signalé que Marx utilisait la notion de classe avec trois significations différentes.

La plus solide et la plus claire est une notion juridique. Depuis l'Antiquité la classe est définie par des règles de droit. La condition de l'esclave, celle du serf, de l'ouvrier s'expriment par un statut juridique précis. Il en est de même pour la propriété privée des moyens de production.

Cette signification devient moins précise quand Marx raisonne comme si la société était composée de deux classes, les propriétaires et les non propriétaires des moyens de production. Depuis l'Antiquité la société est composée de rapports d'échange multiples : petits propriétaires, esclaves, serfs, salariés, commerçants, artisans, fonctionnaires, militaires, etc...

2 - La deuxième signification de la classe chez Marx découle de la première, elle est relative à la théorie de la plus-value. Dans un article écrit en 1914 sur Karl Marx, (Marx, Engels, Marxisme ESI Paris 1935) Lénine illustre ainsi cette théorie :

"Le possesseur de l'argent achète la force de travail à sa valeur, déterminée comme la valeur de toute autre marchandise, par le temps de travail socialement nécessaire à sa production (c'est-à-dire par le coût de l'entretien de l'ouvrier et de sa famille)» Ayant acheté la force de travail, le possesseur de l'argent est en droit de la consommer, c'est-à-dire de la déterminer à travailler toute la journée disons douze heures. Mais en six heures (temps de travail "nécessaire") l'ouvrier crée un produit qui couvre les frais de son entretien et pendant les six autres heures (temps de travail "supplémentaire") il crée un produit supplémentaire non rétribué par le capitaliste qui constitue la plus-value".

Ainsi la théorie de la plus-value recoupe la division de la société en deux classes. La plus-value apparaît à l'occasion de l'emploi d'un salarié par le propriétaire des moyens de production.

Nous constaterons dans la cinquième partie qu'effectivement, à l'occasion des échanges de temps de travail qui se produisent au niveau de l'infrastructure économique, il y a des perdants et des gagnants, mais il s'agit d'un phénomène beaucoup plus général que ne l'imaginait Marx, phénomène qui se produit également dans les sociétés socialistes ou dans les échanges internationaux et qui n'a que peu de rapport avec les statuts juridiques de propriétaire ou de salarié.

3 - Le mot classe est encore employé avec une troisième signification. C'est alors le groupe d'hommes qui possèdent une conscience de classe, c'est-à-dire sont unis et animés d'une volonté politique commune.

C'est à ce sens que l'on se réfère lorsqu'on dit que des ouvriers s'embourgeoisent ou que Marx et Lénine, des intellectuels, et Engels, un capitaliste, appartiennent à la classe ouvrière.

C'est une définition sociologique qui délimite un groupe d'hommes unis en une force politique, le ciment de cette unité étant l'idéologie.

4 - Si cette dernière définition présente un intérêt en tant qu'elle décrit une structure sociale, elle a cependant un caractère peu maniable du fait que les trois interprétations de la notion de classe délimitent des ensembles d'individus aux contours différents et mobiles.

Par exemple, si nous transposons la notion de plus-value en termes réels, c'est-à-dire en évaluation du rapport des temps de travail échangés, le petit exploitant agricole appartient à la classe des propriétaires de moyens de production, à la classe de ceux qui donnent à la société plus de temps de travail qu'ils n'en reçoivent et sociologiquement à la classe moyenne. Suivant les définitions, il appartient à trois classes différentes. Il ne serait pas difficile de trouver des capitalistes qui soient dans la même situation, ou bien des ouvriers qui soient dans la situation inverse, c'est-à-dire non propriétaires de moyens de production et recevant cependant plus de temps de travail qu'il n'en donnent.

Enfin la société se structure selon de nombreux autres clivages enchevêtrés dont aucun ne paraît privilégié d'une manière permanente.

Les races, les religions, les partis politiques, les syndicats, les branches ou les secteurs économiques de production selon qu'ils sont en expansion ou en régression comme l'agriculture, les entreprises selon leur taille par rapport au marché ou selon qu'elles sont nationalisées ou non, la fonction publique par rapport au secteur privé, le niveau hiérarchique ; managers, cadres, ouvriers, peuvent délimiter des ensembles d'hommes aux comportements unifiés avec des revendications communes quant aux modifications de l'échelle des valeurs.

L'exemple des rapatriés d'Algérie en France ou des réfugiés de l'Est en Allemagne, montre que la dynamique sociale est en perpétuel mouvement et qu'il serait vain de chercher à dresser un inventaire a priori.

5 - Lorsqu'on veut étudier les relations entre la valeur et la structure sociale il semble préférable d'adopter une notion beaucoup plus souple et plus neutre, celle de groupe social. C'est en tous cas celle qu'adoptent les économistes.

Henri Aujac dans un article d'Economie Appliquée (avril-juin 1950) : « L'influence du comportement des groupes sociaux sur le développement d'une inflation » définit les groupes sociaux comme des ensembles d'individus qui à un moment donné, dans le cadre d'une structure donnée, ont des intérêts communs et présentent des réactions communes aux modifications de l'environnement".

J.P. Courthéoux (Revue Economique nov.1951) donne une définition équivalente : "le groupe est l'ensemble d'agents capables de mener des actions collectives efficaces en ce qui concerne leurs intérêts matériels" et il l'oppose à la notion de catégorie "un ensemble d'individus qui présentent une identité de situation économique sans constituer pour autant une communauté d'intérêts capable d'agir à son avantage sur les conditions de production ou de répartition".

On voit que la notion de groupe est utilisée relativement à une dynamique sociale. Le groupe est une force sociale. Il est autant défini par la communauté d'intérêts que par son action.

6 - L'intérêt de cette définition est de conduire à la conception de rapports de forces.

Les différents groupes entrent en compétition et selon leurs forces respectives, ils sont capables de modifier les échelles de valeur et donc les échanges de temps de travail.

Voici un exemple extrêmement clair. Dans ses "Voyages autour du Monde" le Capitaine Cook raconte un contact avec les Néo-Zélandais :

"Plusieurs naturels vinrent nous voir et apportèrent un peu de poisson malodorant, que je donnais quand même l'ordre d'acheter, afin d'encourager cette sorte de trafic. Mais, présentement, leur but ne paraît pas être commercial, et ils sont plutôt disposés à nous chercher querelle. Le navire étant sur la carène, je craignais qu'ils ne nous causent des difficultés, et je fis tirer un peu de menu plomb sur un des premiers agresseurs".

Ces quelques phrases réunissent différentes manifestations de la valeur. Les "Naturels" offrent un don pour symboliser une attitude de non-hostilité, mais ils se méfient de ces étrangers et préféreraient les voir ailleurs, Cook, dont la mission est de préparer une colonisation, comprend le symbole et il accepte l'échange de dons, bien qu'au point de vue commercial la marchandise soit malodorante. Cependant, l'échange des symboles ne suffit pas à maintenir la non-hostilité. "Un peu de menu plomb" expédié sur les "agresseurs" est chargé d'exprimer plus clairement le rapport des forces et de faire connaître la nouvelle échelle des valeurs, base d'une bonne colonisation.

C'est une expérience banale, à la fois populaire et scientifique, que les rapports de forces font varier les prix des marchandises. C'est l'opinion de la ménagère et celle du marchand de tapis. Ce que les économistes essayent d'analyser sous les termes de rareté n'est autre chose qu'un rapport de forces.

Le possesseur d'une marchandise rare est toujours dans une position plus forte vis-à-vis de l'acheteur que le possesseur d'une marchandise abondante. Une marchandise volée vaut moins cher que les autres car son vendeur est vulnérable. Un spécialiste fait payer cher son travail car il est difficilement remplaçable,

Un groupe de producteurs grâce à un lobby parlementaire peut faire monter les prix par une intervention politique. Grâce aux syndicats les ouvriers peuvent défendre leurs salaires, leurs partis s'efforçant de contrebalancer l'influence politique des industriels. C'est un rapport de forces qui permet d'établir des prix de monopole.

Dans un excellent livre Jean Maynaud a décrit d'une manière très claire les différents aspects de l'activité des groupes de pression.

Ayant précisé ainsi suffisamment pour notre recherche le sens des notions de groupe et de rapports de forces, nous pouvons poursuivre notre analyse.

I. Critique de la valeur-travail

[Sommaire](#)

1 - Le mot de valeur-travail est utilisé par des économistes qui continuent à s'inspirer de l'école classique anglaise, celle de Smith et de Ricardo.

Ricardo dans ses "Principes de l'Economie Politique et de l'impôt" (Costes Paris 1933) dit ceci :

"Les choses une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté, et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir".

L'école classique étudiera fort peu la valeur d'usage et quant à la rareté elle servira à construire la théorie de la rente foncière.

Mais la partie qui va donner lieu à des développements importants est celle qui admet que la valeur provient de la quantité de travail nécessaire à la produire ou à l'acquérir.

Si l'on examine attentivement la démarche de l'école classique on remarque une confusion entre l'étude des causes des variations de la valeur et l'analyse de la valeur elle-même.

Ricardo n'étudie pas la valeur, ce qu'il essaye de montrer est que la valeur varie en proportion de la durée du travail. Mais la formulation est suffisamment imprécise pour que ses continuateurs, tout au moins, puissent identifier durée du travail et valeur.

Or il faut souligner que le travail par lui-même, de par sa nature, n'est pas une valeur. C'est une activité humaine qui ne prend de la valeur qu'à la suite d'une évaluation, c'est-à-dire par une inclusion dans l'ensemble des valeurs, ceci aussi bien au point de vue subjectif qu'objectif.

Quand dans la cinquième partie nous essayerons de mesurer les échanges de temps, nous ne mesurerons pas des échanges de valeurs. La formulation correcte est de dire qu'à l'occasion des échanges de valeurs se produisent des échanges de temps.

Aller au-delà c'est porter un jugement de valeur.

Le mot valeur-travail est donc tout à fait impropre. Il entraîne à considérer soit que tous les travaux de même durée ont des valeurs égales, ce qui est manifestement faux, soit à donner aux durées des différents travaux, des pondérations en fonction des salaires

ou des revenus horaires, ce qui est tout à fait valable si l'on comprend que par cette opération nous sommes ramenés au niveau des études de valeurs, mais donne une idée fautive si l'on pense mesurer ainsi la quantité purement physique d'un facteur de production, le temps de travail. La seule mesure d'une somme de travaux divers est l'addition des temps. Le volume n'est qu'une interprétation dans un système d'équivalence.

2 - La démarche de l'école classique se retrouve chez Marx. Il n'analyse pas la nature de la valeur, il cherche à expliquer les causes de sa variation.

Il distingue bien valeur et travail quand il écrit (Le Capital livre premier Editions Sociales Paris 1948) ; "c'est donc seulement le quantum de travail, ou le temps de travail nécessaire, dans une société donnée, à la production d'un article qui en détermine la quantité de valeur. La valeur d'une marchandise est à la valeur de toute autre marchandise, dans le même rapport que le temps de travail nécessaire à la production de l'une est au temps de travail nécessaire à la production de l'autre".

Mais il écrit plus loin ; "nous connaissons maintenant la substance de la valeur : c'est le travail".

N'abordant pas le problème du processus de l'évaluation il admet pratiquement une identification entre valeur et travail.

On comprend que Lénine se soit moqué de ceux qui, au lendemain de la révolution, voulaient supprimer le rouble et le remplacer par l'heure de travail, mais ces hommes avaient simplement tiré une conclusion logique d'une lecture superficielle.

3 - Ayant pratiquement identifié valeur et temps de travail, Marx aura de grandes difficultés à surmonter cela dans sa démarche théorique.

Les prix et les salaires tels que nous les constatons n'étant pas proportionnels aux temps de travail, Marx dissocie le prix de la valeur. Il fait de la valeur une abstraction. Le prix devient la manifestation visible d'une substance insaisissable à l'expérience, la valeur. C'est uniquement la quantité de cette substance qui est proportionnelle au temps de travail.

Le problème est alors pour lui de passer de ce concept à la réalité, de la valeur aux prix et aux salaires ; quelle est sa démarche ? Pour l'essentiel elle consiste à réintroduire le jeu des forces sociales en présence.

Il commence par faire du temps une notion abstraite. Ce n'est pas le temps de travail effectif qui mesure la valeur. Ce point de vue aurait en effet une conséquence extrêmement gênante : plus une production est réalisée lentement, plus les produits auraient de la valeur.

Marx imagine donc une notion assez vague qui est le temps nécessaire en moyenne, dans une société donnée, pour accomplir un travail moyen. C'est ce temps qui mesurerait la valeur et non le temps réel.

Si l'on analyse cette notion de temps social, il apparaît qu'elle traduit inconsciemment un rapport de forces. C'est un rapport de forces entre ouvriers.

Marx utilise la notion de valeur de la force de travail, qu'il oppose à la valeur créée pendant la durée du travail, et proportionnelle à cette durée. Mais cette opposition est fictive, la valeur de la force de travail, c'est-à-dire le salaire, dépend de la rapidité d'exécution de l'ouvrier,

En réalité la force de travail est, comme une marchandise, soumise sur le marché à la pression de la concurrence des autres travailleurs.

Si l'ouvrier travaille lentement mais s'il est un des rares hommes de la région sachant exécuter ce travail, ou si les ouvriers de cette région, soit par tradition, soit pour des raisons de lutte de classes, travaillent aussi lentement que lui, il pourra toujours exiger un salaire convenable. Par contre, s'il existe sur le marché du travail un grand nombre de personnes plus rapides que lui, cet ouvrier sera mis dans une situation difficile et le prix de sa force de travail baissera,

Le salaire tend ainsi vers une moyenne qui permet à Marx de parler de temps moyen, mais cette moyenne est le résultat d'un rapport de forces sur le marché du travail. Les employeurs ne l'ignorent pas et c'est pourquoi ils ont souvent recours au salaire aux pièces ou à la tâche, qui met directement les ouvriers en concurrence.

Marx introduit une deuxième fois un rapport de forces sociales à propos de la formation du taux moyen de profit. La théorie de la plus-value aboutit en effet à cette conséquence assez extraordinaire que les entreprises les plus mécanisées sont celles qui produisent le moins de plus-value, ce qui devrait entraîner un profit moindre. Marx se sort de cette situation difficile en faisant intervenir un nouveau rapport de forces. Il explique que si un type de production était capable de fournir un profit supérieur, d'autres capitalistes s'introduiraient dans ce secteur, la production augmenterait et l'abondance des marchandises ferait baisser les prix, donc les profits, jusqu'à un point d'équilibre qui est le profit moyen.

J. Evolution de la théorie marxiste

[Sommaire](#)

1 - Engagé dans cette voie il semble difficile que Marx puisse aboutir à une description d'ensemble du flux de plus-value qui soit cohérente avec les principes de base de sa théorie. On sait qu'il n'a pas achevé le Capital et qu'Engels a publié ses notes.

Aucun de ses disciples ne poursuivra les recherches en ce sens. Tout au contraire ils vont décrire des phénomènes nouveaux qui démolissent peu à peu l'édifice théorique de Marx.

2 - Lénine, dans son ouvrage sur l'impérialisme ne dit pas un mot de la plus-value. Son but est de montrer qu'il existe de nouveaux rapports de forces. Il en cite deux principaux.

Le premier est le prix de monopole. Les trusts, les cartels cherchent à contrôler tout un marché pour y imposer leurs prix.

Le deuxième sert à expliquer l'attitude politique d'une certaine couche supérieure du prolétariat des pays impérialistes. Lénine dit que ces ouvriers reçoivent des salaires élevés en échange d'une position conciliante vis-à-vis de leur bourgeoisie - les salaires élevés s'expliqueraient par une participation aux profits colossaux.

Replacée dans le cadre de la théorie de la plus-value, cette interprétation signifie que les ouvriers peuvent recevoir une partie de la plus-value et donc que, d'une manière permanente, un groupe d'ouvriers ne vend pas son travail à sa valeur mais au-dessus de sa valeur.

Marx se trouverait là devant un problème qu'il n'a pas les moyens de résoudre, celui de démontrer où est la limite et où se situe la moyenne.

Staline ira encore plus loin en affirmant qu'aujourd'hui le capitalisme recherche le profit maximum. Il ne reste alors plus rien des constructions abstraites de Marx, c'est un retour à une conception banale qui ne serait pas désavouée par nos Facultés, à savoir que "la recherche du profit est le moteur de l'économie".

3 - Bien qu'il n'existe à notre connaissance aucune étude précise sur cette question, il semble qu'il y ait également dans les pays socialistes des rapports de forces entre groupes sociaux se traduisant par des inégalités de revenus. Il y aurait, selon la terminologie employée, des "contradictions non antagonistes" entre ces groupes.

En particulier le brusque relèvement des prix agricoles en U.R.S.S. fait supposer que les paysans se trouvaient jusque-là dans l'impossibilité de défendre leurs positions, ce qui pouvait contribuer à la stagnation de la production.

4 - Si nous essayons de faire un bilan de l'apport du marxisme à la théorie de la valeur, il apparaît un résultat très révélateur.

Apparemment, l'effort de Marx porte sur la mise en évidence du temps de travail dans le déterminisme de la valeur. En fait, de ce point de vue, il ajoute peu aux classiques sinon des abstractions. Mais après avoir fait du temps la source unique de la valeur, il réintroduit une analyse profonde des effets des structures sociales.

Les continuateurs n'apporteront rien de neuf au niveau de l'analyse des temps de travail. En particulier les tentatives de calculer la plus-value aboutiront à des échecs.

Le bilan est donc une invitation à étudier le rôle des structures sociales et économiques dans le déterminisme de l'évaluation. On verra que les marginalistes partis d'une notion subjective de la valeur s'orienteront dans le même sens, c'est-à-dire vers des études des marchés et de leurs structures.

Ces deux écoles cependant ne remettront pas en question leurs principes de base. Il en résulte une discordance entre la théorie de l'évaluation (qui est dans l'une à base subjective et dans l'autre à base de temps de travail) et le développement théorique ultérieur qui fait intervenir des mécanismes de structure.

La démarche que nous proposons est en somme inverse de ces deux écoles. Nous mettons au centre de l'évaluation le rôle des structures sociales et nous allons voir pour quelle raison l'équilibre économique est fondamentalement un équilibre sociologique.

K. L'échelle des valeurs

[Sommaire](#)

1 - Plutôt que le terme d'échelle de valeurs, celui qu'il faudrait employer est celui d'**échelle de valeurs ajoutées**, car le plus souvent, chacun au cours de la production ajoute une valeur à des produits ou à des services intermédiaires. Cette, valeur ajoutée, nous le verrons, est égale à son revenu. Ainsi le terme d'échelle de valeurs a ici la signification d'échelle de revenus.

Il n'est sans doute pas nécessaire d'expliquer longuement que si les groupes sociaux cherchent à améliorer leur place dans l'échelle des valeurs, c'est principalement dans le but de disposer du potentiel de consommation et éventuellement d'épargne, le plus élevé possible.

2 - Les groupes sociaux affrontent cette compétition avec des moyens de pression extrêmement divers. Ils doivent mettre au point des techniques de défense de leurs revenus et de leurs consommations en fonction des moyens dont ils disposent.

Il y aurait beaucoup à dire sur ce sujet. Notons simplement certaines techniques.

La plus connue est la défense des salaires ou des traitements. Mais la défense des prix est aussi une défense de revenus pour les entrepreneurs, si bien que lorsqu'on parle d'une inflation par les salaires ou d'une inflation par les prix, il s'agit toujours en fait d'une inflation par des revenus.

Réciproquement, un blocage des salaires ou des prix des autres groupes sociaux est un moyen de défense des consommations du groupe auquel on appartient,

Il y a également la défense des différentes rentes : fermages, loyers, pensions, dividendes, intérêts, etc.

Une technique prend de plus en plus d'importance, c'est celle des transferts publics comme la Sécurité sociale, les allocations familiales ou de logement, les indemnités de chômage ou de reconversion, les différentes formes d'aide aux agriculteurs.

Il y a certes des techniques individuelles de promotion en matière de revenus mais, pour la société, celles qui ont le plus d'importance sont les techniques de groupes que nous venons d'évoquer. Bien que ces groupes n'aient pas à leur disposition une information statistique qui leur permette de juger avec précision leur position relative dans l'échelle des valeurs, de nombreux faits prennent à leurs yeux un caractère suffisamment symbolique pour déclencher leurs réactions».

C'est que le développement économique, la croissance de la productivité, les diverses fluctuations, modifient d'une manière incessante cette échelle des valeurs, Tout groupe qui ne veut pas se laisser distancer doit entreprendre une action pour regagner l'échelon perdu.

3 - Ces compétitions aboutissent à la définition d'une hiérarchie des revenus dont la finalité est la constitution d'une hiérarchie des potentiels de consommation des temps de travail.

Nous approfondirons par la suite différents points mais la clé de la théorie de la valeur se trouve ici au niveau sociologique, en ce sens que cette incessante compétition introduit des rigidités fondamentales. A travers les fluctuations des prix, les évolutions des salaires ou des revenus, les modifications des modes de perception de ces revenus, par exemple, l'intervention des transferts, etc. la hiérarchie des revenus et partant, celle des potentiels de consommation de temps ont une relative stabilité.

Dans un cadre national, il existe de très nombreux marchés de produits et de services. Sur chacun d'eux se forment des prix qui ne sont pas indépendants des quantités offertes et demandées, Même si l'on découvrait des lois quantitatives parfaitement satisfaisantes, ce qui est très loin d'être le cas, il faudrait admettre qu'elles sont soumises à une loi plus générale qui détermine les revenus des producteurs les uns par rapport aux autres.

En assimilant le revenu des entrepreneurs individuels à un salaire, on pourrait penser que cette loi est celle qui règle l'offre et la demande de travail. Le marché du travail serait tel que l'équilibre se réaliserait au point où par exemple le travail agricole serait payé la moitié ou les deux tiers du travail non agricole.

Ce raisonnement pourrait être admis si la main-d'œuvre était mobile. Or, pour des motifs qui ne sont pas seulement économiques et qu'on peut englober sous le terme général de sociologiques, elle l'est très peu, si bien que la compétition a lieu entre gens en place et qui refusent ou ne peuvent changer d'activité. Dans ces conditions, il ne peut se produire un équilibre quantitatif mais uniquement un équilibre de forces sociales. On aboutit par exemple au soutien des prix agricoles.

Voici le cas des agriculteurs américains :

[Sommaire](#)

<u>Etats-Unis</u>			
Revenus individuels dans l'agriculture et les autres secteurs			
<i>moyennes par périodes (1)</i>			
Périodes	Revenus individuels dans l'agriculture en dollars	Revenus individuels dans les autres secteurs en dollars	Agriculture en % des autres secteurs
1935-1939	245	626	39,3
1940-1944	471	1021	44,8
1945-1949	811	1438	56,3
1950-1954	992	1809	54,9
1955-1959	1072	2141	50,0
1960-1962	1353	2365	57,2

(1) Les chiffres du revenu agricole comprennent un montant représentant l'autoconsommation de denrées alimentaires et une estimation de la valeur locative du logement ; le revenu agricole comprend les revenus de toutes origines, agricole et non agricole. Les revenus individuels sont calculés sur la base du nombre de personnes dans le ménage, y compris les enfants.

Source : Agriculture et croissance économique - O.C.D.E., Paris 1965

On constate que le niveau relatif du revenu des agriculteurs n'est pas stable, en trente ans il est passé, de 40 % à 57 % mais cette fluctuation apparaît faible si on la

compare aux possibilités qui découleraient du mécanisme de lois purement quantitatives jouant sur les multiples marchés de produits agricoles.

Un ajustement de l'offre et de la demande de produits agricoles exigerait une diminution très rapide du nombre des agriculteurs. Or, le taux de diminution annuel de ce nombre est dans tous les pays assez rigide et dépasse rarement 4 % (cf. O.C.D.E., ouvrage déjà cité). C'est donc 96 % au moins des actifs agricoles qui restent chaque année dans la profession agricole et pour eux la question posée est de savoir s'ils subiront sans réagir une chute de leur revenu. Le tableau ci-dessus montre un rapport de force suffisant pour éviter une nouvelle dégradation de leur situation mais insuffisant pour obtenir une parité. Un certain équilibre se réalise et c'est un équilibre sociologique.

On pourrait penser qu'il s'agit d'un cas particulier, celui des agriculteurs. Mais l'examen des évolutions des salaires dans les différentes branches industrielles montre des courbes à peu près parallèles. Par exemple, en France entre 1954 et 1964, les gains horaires ont plus que doublé mais l'écartement des barreaux de l'échelle est à peu près inchangé.

[Sommaire](#)

<u>Gains horaires des ouvriers entre 1954 et 1964</u>					
Branche d'activité	Septembre 1954		Indices 1964/54	Septembre 1964	
	gain horaire francs	écart relatif %		gain horaire francs	écart relatif %
Industrie polygraphique	1,93	131	253	4,87	139
Industries mécaniques et électriques.	1,71	115	224	3,82	109
Chimie et caoutchouc	1,65	112	236	3,90	111
Transports (sauf SNCF & RATP)	1,60	108	238	3,81	108
Production des métaux	1,58	107	240	3,79	107
Bâtiment et travaux publics	1,49	102	240	3,57	102
Verre, céramique, mat. de construction	1,44	98	250	3,61	103
Industries diverses	1,40	95	238	3,33	94
Papier-carton	1,40	95	240	3,36	95
Industries agricoles & alimentaire	1,38	93	234	3,44	92
Industrie textile	1,34	90	219	2,91	83
Industrie du bois, ameublement	1,34	90	232	3,12	89
Cuirs et peaux	1,28	86	228	2,92	83
Habillement, travail des étoffés	1,20	81	236	2,84	81
France entière :	1,47	100	240	3,51	100

Source : Darras "Le partage des bénéfices" - Paris 1966

Pourtant, ici aussi l'ajustement de l'offre et de la demande provoque des diminutions ou des augmentations des effectifs. Ces mouvements s'opèrent sans grands changements de la hiérarchie des salaires. Une très large étude de l'O.C.D.E. "Les salaires et la mobilité de la main-d'œuvre" - Paris 1935, montre que les mouvements de main-d'œuvre sont relativement indépendants de l'évolution relative des salaires. Ce qui revient à dire que les ajustements d'ordre économique ne sont pas suffisante pour modifier la hiérarchie sociale.

Cette hiérarchie n'est pas limitée aux rapports entre salariés. Elle s'étend aux traitements des fonctionnaires, aux profits des entrepreneurs, aux revenus des professions libérales et aux rentes des capitaux. Il ne peut exister ici d'équilibre d'ordre quantitatif car la mobilité est encore moins grande et il est plus souvent impossible de passer d'une profession à l'autre.

L'ouvrage cité : "Le partage des bénéfices", étudie avec les moyens disponibles, l'évolution dans le temps, en France, de la distribution des revenus des ménages. Il conclut : "La confrontation des résultats dont on dispose pour les années 1956 et 1962 montre que, dans l'ensemble de la population des ménages, la dispersion des revenus saisis par les enquêtes n'a pratiquement pas évolué : les courbes de répartition relatives aux deux années 1953 et 1962 sont en effet quasiment parallèles".

Il faudrait disposer de renseignements plus complets, plus précis, plus étendus dans le temps. Mais les informations disponibles confirment qu'au-delà des mécanismes de marché, qui ne peuvent jouer complètement en l'occurrence puisque les marchés sont partiellement indépendants, il y a une régulation d'ordre sociologique qui intervient pour définir des niveaux relatifs de rémunération.

On ne réalise pas toujours la pleine signification théorique du parallélisme relatif des évolutions; des différents revenus. L'intérêt se concentre sur les variations de position de tel ou tel groupe, et l'on note par exemple comme très important un glissement de 10 %. Comme il s'agit des intérêts d'un groupe social, cette interprétation est compréhensible. Mais si l'on replace ce changement au milieu du bouleversement général des prix, des revenus et des niveaux de vie, on est frappé qu'à travers toutes les perturbations économiques se manifeste une relative stabilité hiérarchique.

Il faut bien prendre conscience de la multitude des ajustements qui sont intervenus, puisqu'en huit ans, de 1954 à 1962, les prix ont augmenté de près de 50 % et les revenus des ménages ont plus que doublé. C'est un changement incessant des revenus qui s'est produit et de multiples façons : hausses de salaires, revendications de fonctionnaires, hausses de prix, interventions de l'état, etc. Les décisions ont été prises à tous les niveaux, individuel, entreprise, syndicat, gouvernement. A travers tout cet enchevêtrement d'actions et de réactions provoquant un mouvement général de hausse de toutes les valeurs, la seule chose relativement stable est l'échelle hiérarchique des revenus. Pour la théorie de la valeur, c'est ici que se trouve le phénomène capital.

Lorsqu'on explique dans un manuel la formation des prix, dont le prix du travail, le jeu se trace entre deux axes, celui des quantités et celui des prix et en principe tout est possible. En fait, l'équilibre s'établit entre des lignes de résistance qui sont déterminées par des rapports de forces sociales.

Si, à court terme, les modifications de position sont incessantes, il apparaît qu'à moyen terme les groupes sociaux arrivent plus ou moins à rattraper le terrain qu'ils viennent de perdre. Quand on trace les courbes, ce qui saute aux yeux est tout d'abord une déformation d'allure homothétique. Ce n'est qu'en examinant plus en détail qu'on aperçoit des divergences et comme elles sont rarement supérieures aux imprécisions statistiques, elles donnent lieu à des discussions sans conclusion alors que, sur le plan théorique, la conclusion nous paraît évidente : c'est la structure sociale qui joue un rôle fondamental dans la détermination des échelles de valeur.

Il ne faudrait pas cependant penser à une stabilité qui se poursuivrait pour tous les groupes indéfiniment. Nous disposons malheureusement rarement d'une information relative à une longue période. Quand elle existe, elle montre parfois les changements fondamentaux.

Nous avons vu, par exemple, que la position des agriculteurs américains avait tendance à s'améliorer (en partie sans doute par disparition des petits exploitants mal rémunérés). Nous voudrions citer un article de Tibor Scitovsky de l'Université de Californie, paru dans S.E.D.E.I.S. "Analyse et prévision - Etudes mai 1966 sous le titre : "Les tendances des revenus des professions libérales, une comparaison internationale".

Pour effectuer cette comparaison, l'auteur a utilisé comme point de repère le revenu annuel moyen national calculé en divisant le revenu national par la population active. Il a ensuite comparé le revenu de la profession considérée à cette moyenne.

Les tableaux montrent pour huit pays les évolutions des niveaux hiérarchiques au cours d'une période d'une cinquantaine d'années pour les professions suivantes : médecins, dentistes, avocats, professeurs et hauts fonctionnaires.

La tendance générale est à la baisse du niveau, sauf pour les médecins aux Etats-Unis et en France, pays où les restrictions à l'entrée dans la profession semblent jouer un rôle non négligeable,

L'auteur donne plusieurs explications possibles de ce glissement hiérarchique. Il le compare notamment à l'évolution de l'indice de Gini qui sert parfois à mesurer les inégalités de revenus. Sur une période d'une vingtaine d'années, on constate un resserrement de l'échelle des revenus dans cinq des huit pays considérés. Mais dans le cadre de ce resserrement général, le glissement des professions libérales paraît plus accentué.

On constate aussi que les niveaux hiérarchiques sont assez voisins dans de nombreux pays quel que soit leur degré d'évolution économique, tandis que les écarts dans d'autres pays s'expliquent principalement par des facteurs sociologiques ou idéologiques.

Il semble donc, mais c'est peut-être une conclusion hâtive, que les groupes sociaux arrivent à surmonter assez facilement les changements hiérarchiques provoqués par les aléas de la conjoncture à court terme. Ils arrivent à retrouver plus ou moins rapidement un niveau voisin du niveau antérieur. Par contre, les transformations profondes de l'économie modifient lentement leur position stratégique et ils se trouvent alors soumis à des évolutions irréversibles.

5 - L'étude des revenus est restée pendant longtemps une recherche de caractère uniquement théorique. Elle était le plus souvent abordée d'une manière incidente comme facteur explicatif d'un phénomène plus général comme, par exemple, l'équilibre économique pour les marginalistes. Parfois elle résultait d'études de structures sur les monopoles ou d'études sociologiques sur les groupes de pression.

En 1950, dans un article déjà cité, M. Aujac expliquait l'inflation comme une compétition entre groupes sociaux soumis à des liaisons monétaires. Il considérait "l'aspect monétaire comme une conséquence de l'aspect social". Il renversait ainsi l'optique traditionnelle et il orientait les recherches vers une étude des rapports de forces

au sein de la société. Il notait : "l'efficacité du groupe rebelle aux liaisons monétaires existantes dépend en fait de son pouvoir effectif de domination sur le reste de la collectivité, que ce pouvoir soit d'ordre économique, juridique ou politique".

Mais toutes ces recherches présentent aujourd'hui un intérêt qui dépasse le cadre de discussions théoriques.

L. L'actualité de la théorie des revenus

[Sommaire](#)

1 - La compétition des groupes sociaux pour modifier l'échelle des valeurs en leur faveur s'est déroulée jusqu'ici d'une manière anarchique. Ce qui caractérisait cette situation est que chaque groupe intervenait avec une finalité indépendante. Il présentait ses revendications comme si elles ne remettaient pas en cause les positions de tous les autres groupes.

Le schéma type de la discussion était alors une comparaison entre un revenu et un indice des prix considéré comme un repère valable. Parfois c'était une comparaison entre deux indices de prix, le premier étant présenté comme un indicateur du revenu du groupe et le deuxième comme un point de repère.

Au mieux on admettait qu'il pouvait y avoir compensation entre deux groupes seulement, par exemple qu'on pouvait augmenter les salaires en baissant les profits dans l'industrie de l'automobile et toujours sans que le reste de la société soit concerné par cette compétition.

2 - Le changement d'attitude qui s'est produit n'est pas le résultat d'une volonté délibérée de situer ces problèmes sur un plan plus général.

Ce n'est qu'au terme d'une évolution à laquelle nous avons été contraints et forcés qu'une prise de conscience s'est faite.

L'agriculture a joué dans ce processus un rôle très important dont toutes les répercussions ne sont pas encore épuisées. Il y a d'abord eu un engrenage qui nous a fait passer d'une politique libérale en matière de marchés agricoles à une politique de plus en plus dirigiste, pour arriver à une véritable planification de la production agricole.

Il a d'abord été reconnu nécessaire de soutenir les prix agricoles. C'est que la constitution de grands marchés nationaux provoque une synchronisation des réactions des agriculteurs et le développement de cycles de production accompagnés de profondes fluctuations de prix. Pour les éviter, on a mis en place des mécanismes de soutien des prix agricoles. A l'origine, le but est limité à un soutien conjoncturel,

Mais dans la mesure où le soutien est efficace, on aboutit à des excédents. On découvre ainsi que la politique conjoncturelle est en fait une politique d'orientation de la production. Du prix de soutien on passe au prix d'orientation et, pour éviter les excédents, ce prix d'orientation devient un compromis entre le soutien et le freinage.

Par là même on oriente les agriculteurs vers d'autres productions et il se produit un transfert d'excédents. Aux Etats-Unis on a eu des excédents de blé puis de maïs, on a transformé les excédents de maïs en porcs, puis en bœufs.

Il devient alors nécessaire de généraliser le soutien à tous les produits, d'orienter toutes les productions. Fixant ainsi les volumes et les prix, on s'aperçoit qu'on a dépassé le stade d'une politique de marché car on contrôle tous les éléments du revenu des agriculteurs.

La définition de ce revenu nécessite alors des hypothèses sur l'évolution de la population active agricole car la valeur de la production est à partager entre un nombre d'agriculteurs de moins en moins grand. Elle nécessite aussi des informations sur l'évolution de tous les autres revenus. Nous sommes ainsi passés de la conjoncture du marché des céréales à une planification des revenus de l'ensemble de la Nation.

3 - Si cette évolution des problèmes agricoles était restée isolée, elle aurait trouvé probablement une solution dans un cadre limité. Mais d'autres difficultés économiques sont survenues dans d'autres domaines : fixation des augmentations des traitements dans la fonction publique, des salaires dans les entreprises nationalisées, politique des transferts, inflation et récession, etc. Tout un ensemble de faits a conduit à des généralisations qui tournent autour du problème de la croissance équilibrée.

La recherche de cet équilibre nous oblige à prendre conscience des mécanismes sociaux susceptibles de le perturber.

Voici une longue citation qui permet de comprendre en quels termes ce problème est aujourd'hui posé :

"En termes plus généraux, on peut dire que chaque groupe cherche à imposer aux autres ses préférences en matière de mode de vie et d'orientation de son effort créateur, et ainsi, dans une certaine mesure, son échelle des valeurs.

Or, la situation relative de chaque groupe est, sur le plan économique, déterminée par le montant et la nature de ses revenus et de son capital, et par les prix des biens et des services qu'il désire se procurer. Ces liaisons monétaires sont communes à tous les groupes. Assorties de la règle : à la seule exception des pouvoirs publics, personne ne peut durablement dépenser au-delà de ses ressources sans risquer la prison, ces liaisons limitent les ambitions de consommation, de production ou d'investissement des individus aussi bien que des groupes, et ces limitations portent aussi bien sur les niveaux relatifs que sur l'orientation de leur contenu.

Tout groupe qui veut améliorer sa position relative doit ainsi retrouver une certaine liberté de mouvement en desserrant l'étreinte des liaisons monétaires et en modifiant à son avantage, soit les revenus dont il dispose, soit la structure des prix qui l'intéresse, soit l'orientation de la production. Il lui faut donc intervenir d'une manière ou d'une autre sur les mécanismes qui assurent la distribution des revenus, la formation des prix et l'orientation de la production. Il lui faut donc pour cela des moyens d'intervention qui lui sont propres, et ces moyens sont aussi bien politiques qu'économiques, les moyens politiques devenant d'ailleurs d'autant plus efficaces que grandit le rôle de l'Etat dans la vie économique" ...

... "En fin de compte, les structures des prix, des revenus, de la production ne sont à chaque instant que le reflet plus ou moins fidèle de l'équilibre mouvant qui s'établit entre les forces des différents groupes sociaux. C'est donc l'analyse de ces rapports de force qui peut nous expliquer les péripéties de l'évolution économique et sociale, et notamment nous montrer pourquoi certaines périodes connaissent l'inflation et d'autres la stabilité de la monnaie, certaines la stagnation économique, d'autres l'expansion.

Examinons en effet l'état de la société à un moment donné. Certains groupes viennent d'atteindre leurs objectifs et, en conséquence, s'estiment, au moins provisoirement, satisfaits de leur sort tel qu'il résulte des niveaux relatifs de leurs revenus et des prix ; d'autres au contraire se considèrent victimes de cette situation mais sont impuissants à la changer, au moins momentanément. Tant que les victimes ne deviennent pas assez fortes pour prendre leur revanche, ou ce qui revient au même, tant que les bénéficiaires restent en mesure d'empêcher toute remise en cause de l'ordre qui leur est profitable, la structure des revenus, des prix et de la production reste stable ; il n'y a ni inflation, ni modification sensible dans la structure de la consommation et de la production. Ce n'est que lorsque le rapport de forces se modifie et qu'un nouvel équilibre social doit remplacer l'ancien, que cette modification provoque un changement de la structure des prix et des revenus qui, s'il est substantiel, peut entraîner la généralisation de l'inflation, une orientation nouvelle de la consommation et de la production, etc."

... "Essayons maintenant de résumer les idées qui sont à la base de la conception de l'évolution économique que nous venons d'exposer. Cette conception ne méconnaît pas le rôle des mécanismes économiques. Bien au contraire, c'est à travers le fonctionnement des mécanismes qui fixent la distribution des revenus, la structure des prix, le niveau et l'orientation de la consommation, de l'investissement, de la production que doit être saisie l'évolution économique, et notamment le déclenchement, le déroulement et la fin des périodes alternées d'inflation et de stabilité monétaires, d'expansion et de stagnation économiques. Mais les forces qui agissent sur ces mécanismes modifient leur jeu et, plus radicalement parfois, remplacent les mécanismes existants par d'autres, sont celles des groupes sociaux. Les ruptures de rythme et de contenu dans l'évolution économique naissent de l'effort des groupes pour modifier à leur avantage le type actuel de compatibilité des comportements imposé par les liaisons monétaires et les mécanismes économiques. Une nouvelle période de stabilité, soit stabilité de prix, soit stabilité de la croissance, ne peut prendre place que lorsqu'un type nouveau de compatibilité, conséquence de ces efforts, s'impose aux divers groupes, soit qu'ils l'acceptent, soit qu'ils ne puissent s'y soustraire. Dans une société relativement riche et donc suffisamment diversifiée, c'est-à-dire dans laquelle les groupes sociaux sont à la fois assez nombreux et suffisamment conscients d'une certaine solidarité sur le plan de la collectivité nationale, les mêmes groupes sociaux deviennent successivement, tout au long de l'évolution économique, tantôt responsables, tantôt bénéficiaires, tantôt victimes de cette évolution"...

Ces lignes sont extraites d'une étude de H. Aujac dans "National planning in a Market Economy" - "Comments on the French experience" Harvard University, Press 1066.

Elles sont à compléter par cette citation du rapport de M. Toutée, Président de la section des finances du Conseil d'Etat : "S'il est bon que chacun conserve sa responsabilité personnelle dans son propre sort, s'il est conforme à l'intérêt national que les disponibilités de travail soient attirées vers les secteurs les mieux placés pour assurer le progrès, il ne serait par contre pas juste que des groupes d'hommes dont il n'y a pas de raison de croire qu'ils diffèrent d'intelligence, de dévouement ou d'habileté, soient cependant traités de manière profondément inégale. En définitive, l'expansion ou la récession d'une industrie traduisent, pour la plus grande part, l'effet d'évolutions économiques indifférentes aux individus, et ce n'est que par des nuances nécessaires et bienfaitées, mais sans doute d'assez faible amplitude, qu'il pourrait être tenu compte de l'individualité de chaque entreprise".

Ces citations expliquent mieux que nous aurions pu le faire, pourquoi le Ve Plan français effectue pour la première fois une prévision en valeur ce qui implique une prévision de l'évolution des principaux groupes de revenus.

Nous sommes donc en présence d'une profonde évolution des conceptions économiques motivée par la recherche de solutions à des problèmes de planification ou plus simplement de politique économique.

On peut dire que pour la première fois la nature des questions soulevées nous met dans l'obligation d'étudier d'une manière concrète l'ensemble des relations, entre les échelles de valeurs et les structures sociales.

Comment se caractérise la situation stratégique des différents groupes sociaux, quels sont ceux qui ont l'initiative des opérations et ceux qui sont sur la défensive, quelles sont les tactiques qu'ils emploient, comment se sont développées les compétitions dans le passé, quelles ont été les variations des positions dans les échelles de valeur, qu'en sera-t-il dans l'avenir, une planification est-elle possible, selon quels critères et quels compromis ? Telles sont quelques-unes des multiples questions qu'il faut nous poser.

M. L'incitation a l'efficacité économique

[Sommaire](#)

1 - Pour terminer cette troisième partie relative aux structures sociales nous voudrions discuter du problème de l'incitation à l'efficacité économique.

Nous le trouvons sous-jacent dans la citation ci-dessus du rapport Toutée. Ce rapport ne méconnaît pas en effet que la stabilisation des échelles de valeur aurait un effet négatif dans la recherche du progrès économique.

Nous voulons dire par là que si l'on garantissait à un producteur un niveau stable dans la hiérarchie des revenus, la question serait de savoir si la société ne se priverait pas ainsi d'un moyen de pression pour obtenir un accroissement de son efficacité économique.

Les modifications de l'échelle des valeurs ne se produisent pas seulement dans un affrontement ouvert des différents groupes sociaux. Elles se produisent aussi quand un groupe est capable d'améliorer la productivité de son travail. Ici l'affrontement est plus discret. Il a pour base un effort d'efficacité, de rendement, dont le groupe bénéficie dans la mesure où une pression sociale ne lui fait pas perdre son avantage, c'est-à-dire provoque une diffusion des gains de productivité. Cette diffusion est alors un progrès pour l'ensemble de la société.

Chaque groupe essaie non seulement d'améliorer son revenu mais il s'efforce d'obtenir des autres une productivité du travail accrue. Non seulement il veut travailler avec un revenu horaire supérieur ou même ne pas travailler du tout, tout en ayant un revenu le plus élevé possible, mais il tend consciemment ou inconsciemment à exiger des autres qu'ils utilisent au mieux le temps qu'il leur achète. Le temps étant limité, il veut qu'il soit employé, soit à produire des quantités plus importantes, soit à créer d'autres valeurs qu'il voudrait aussi consommer.

Ce n'est plus une technique de défense du revenu qui sera utilisée, c'est une technique d'attribution du revenu qui sera une incitation à l'efficacité économique.

Que l'on accorde un intérêt aux dépôts dans les caisses d'épargne est un moyen de freiner la consommation de temps de travail tout en finançant les investissements. Que l'on remplace l'esclave par un colon ou un serf qui avait droit à une part de la récolte, est un moyen d'inciter cet agriculteur à augmenter cette récolte. Il en est de même pour l'ouvrier payé à la tâche ou aux pièces ou pour les entrepreneurs dont le profit est limité par la concurrence.

Il s'agit d'une question complexe et il n'est pas sûr que les différentes idéologies soient arrivées au point qu'une recherche rationnelle puisse être entreprise.

2 - La confusion vient en effet en partie de la manière dont le problème a été posé par Marx.

Marx pensait que chaque grande étape historique : esclavage, féodalité, capitalisme, socialisme, représente les différents stades d'une évolution provoquée par des conflits successifs entre le développement des forces productives et les rapports de production, c'est-à-dire les rapports de propriété.

Le terme de forces productives est peu clair. Il correspond à l'idée de potentiel de production, c'est-à-dire au produit d'une masse de temps de travail par la productivité de ce travail. Le développement des forces productives est donc essentiellement le développement de la productivité. Les rapports de propriété seraient un obstacle à ce développement.

A chaque niveau de productivité correspondrait un système idéal de rapports juridiques. Lorsque cette productivité s'élève, il faudrait inventer un nouveau système et pour y parvenir, un conflit social serait inévitable.

Il semble que, pour étudier ces questions, il faudrait commencer par séparer les relations entre la productivité et le régime de propriété d'une part et les relations entre la productivité et ce que l'on pourrait appeler le mode d'attribution ou de perception du revenu d'autre part.

On voit bien qu'il faut faire une distinction si l'on se réfère à l'exemple de la réforme entreprise en U.R.S.S., actuellement. On y rétablit le profit des entreprises et pour citer A. Gorobov, vice-président du Gosplan (Particularités et problèmes du Plan 1965 - Economie et politique - janvier 1965) : "Cette façon de déterminer les sources d'élévation des revenus est conditionnée par les lois économiques de répartition d'après le travail, en liaison directe avec le développement de la production, la productivité et les salaires. Actuellement, pour augmenter la productivité du travail, il est particulièrement important d'user de stimulants matériels, d'assurer un salaire plus élevé à ceux qui produisent plus avec moins de dépense en travail et en moyens".

Que la propriété soit collective en U.R.S.S. ne change pas le problème de définir un mode d'attribution des revenus qui constitue une incitation à l'efficacité maximum et celui qui a été trouvé ne diffère en rien des entreprises privées capitalistes.

Qu'une autre partie de ce profit soit prélevée pour un fonds d'Etat en U.R.S.S. ou sous forme d'impôts et d'investissements privés en France, ne modifie pas la technique employée en ce qui concerne le revenu distribué.

Les sociétés ont inventé de multiples techniques à ce sujet. Il est probable qu'elles continueront à le faire. Ce serait certainement un sujet à approfondir que de déborder le

cadre habituel à ce genre d'études et qui se limite à des techniques d'entreprises : salaire au rendement, participation aux bénéfices, etc. Ce serait plutôt une étude sociologique et économique qui engloberait toutes les techniques y compris par exemple celles des transferts publics.

3 - Les rapports de production ne sont pas aussi simples que le pensait Marx. C'est parce qu'il a adopté une définition particulière et très restrictive de la production, qu'il se limite aux relations entre les propriétaires des moyens de production et ceux qui mettent en œuvre ces moyens.

Par contre, si nous considérons l'ensemble de la production de valeurs économiques, nous sommes bien obligés de constater une multiplicité de rapports sociaux entre les producteurs et les consommateurs de valeurs. Par exemple, le producteur de service est avec ses clients dans un rapport économique qui n'est pas retenu par Marx.

Aussi à la place de la célèbre succession de sociétés à deux classes antagonistes, vaut-il mieux voir la réalité des rapports entre échangeurs.

Nous avons déjà vu que dès la plus haute antiquité, à l'époque de Sumer, il existait de multiples rapports sociaux.

Nous pourrions en dire autant du moyen âge. Il existait certes des serfs en France, mais il y avait aussi des hommes libres qui exploitaient la terre du seigneur avec un système de fermage ou de métayage, il y avait de petits propriétaires exploitants avec leur famille ou avec des salariés agricoles. Il y avait des propriétés collectives dont les deux plus notables sont les terres de l'Eglise et la communauté taissable, où la collectivité propriétaire était la famille et ses descendants de génération en génération. Il y avait dans les villes ce que nous appellerions des entrepreneurs individuels fonctionnant avec une main-d'œuvre familiale ou salariée, nous voulons parler des commerçants et des artisans.

Quant à la société contemporaine, il est inutile de décrire la diversité des "rapports de production" que l'on y trouve.

Ce qui paraît remarquable dans cette diversité, c'est la permanence de certains types de rapports économiques selon les productions. Depuis l'antiquité, il y a toujours des fonctionnaires pour s'occuper d'une partie au moins de l'administration, il y a toujours des entreprises individuelles, avec ou sans salariés, pour assurer certains services comme le commerce ou pour fabriquer certains produits comme des objets à usage domestique, agricole, militaire ou religieux. Et l'entreprise moderne, bien qu'elle ait une autre dimension, une autre technique et une autre législation, n'est pas différente de cet artisanat pour ce qui est des rapports entre propriété des moyens de production et salaires, ou des rapports entre l'entrepreneur et ses clients. Le mode de perception du revenu reste pour l'entrepreneur le bénéfice que lui procure son activité. Le métayage et le fermage, le petit exploitant propriétaire agricole, les rentes de capitaux divers, sont également très anciens.

Ce fait suggère l'idée que le développement de la productivité favorise l'expansion de certains rapports sociaux par l'intermédiaire de la croissance des branches auxquelles ces rapports sont adaptés. Pour reprendre la terminologie de Marx, il n'y aurait pas, dans ce cas, conflit entre forces productives et rapports sociaux. Les rapports sociaux ne seraient pas ou peu changés mais certains d'entre eux prendraient de plus en plus d'importance

parce que la croissance de la productivité permet de développer les productions de biens et de services où ils sont utilisés.

Ainsi les progrès de la productivité à notre époque permettent le développement du budget et par là le rôle de l'Etat et de ce type de rapports sociaux que constitue le fonctionnaire ou le service public.

4 - Les relations entre la productivité croissante et les rapports sociaux et économiques ne se limitent pas à cette évolution.

On a souvent dit que la première utilisation de l'homme est l'anthropophagie, mais qu'à partir du moment où la productivité du travail est suffisante, il vaut mieux faire du prisonnier un esclave.

L'esclavage est un moyen d'utiliser le travail humain sans avoir à dépenser le temps nécessaire pour élever un homme jusqu'à l'âge adulte. C'est en somme une importation gratuite de temps de travail en provenance des peuples vaincus.

Mais à partir du moment où l'on permet à cet esclave d'avoir une famille, et il faut bien y arriver quand les sources d'esclaves se tarissent, on perd cet avantage et les historiens nous montrent qu'il a été compensé par des techniques d'attribution du revenu qui ont été des incitations à produire davantage, d'où le passage au colonat, au fermage, au métayage, aux salariés agricoles qui est constaté dans les textes dès l'époque romaine. Le mot serf apparaît plus tard mais il y a peu de différence entre le colon et le serf.

C'est maintenant une opinion établie que l'affranchissement des serfs correspond à un souci d'efficacité économique, car le serf "taillable à merci" finissait par être découragé de produire s'il était trop taillé.

En quoi les rapports de propriété ont-ils été un obstacle à l'expansion de la productivité ?

La propriété de l'esclave était un obstacle pour passer au colonat ou au servage. Mais cet obstacle était d'ordre psychologique ou politique. C'était la coutume d'utiliser les hommes de cette façon et les propriétaires ont eu quelque peine à imaginer qu'une plus grande liberté pouvait aboutir à une production supérieure, d'autant qu'ils y perdaient une supériorité sociale. Il en fut de même pour l'affranchissement des serfs.

Le passage d'une forme à l'autre ne mettait pas en jeu les intérêts économiques du propriétaire du sol, au contraire il les favorisait.

Le processus a duré des siècles. Il s'est parfois effectué sous le choc des révoltes ou des invasions mais le plus souvent le mouvement d'émancipation s'est propagé spontanément.

On voit donc sur cet exemple que la propriété de la terre n'a pas été bouleversée par ces transformations. Et si les rapports juridiques entre propriétaires et agriculteurs ont été modifiés, c'est en dehors des rapports sociaux et politiques d'une part, en tant que mode d'attribution d'un revenu, afin de rechercher une meilleure incitation à l'efficacité économique et c'est, d'autre part, sans que se produise une contradiction économique et une rupture des intérêts du propriétaire.

Nombreux sont les économistes contemporains qui ont décrit dans l'économie actuelle des pays occidentaux des phénomènes qui sous d'autres formes sont cependant analogues, en particulier la séparation entre capitalistes et entrepreneurs, ou le développement de l'activité économique de l'Etat.

L'évolution des rapports de production au cours de l'histoire est donc plus complexe que ne le pensait Marx, Elle laisse toujours place à de nouvelles techniques d'incitation à l'efficacité économique qui ne paraissent pas se développer en fonction d'intérêts économiques contradictoires. Ce n'est pas en se limitant aux rapports entre propriétaire des moyens de production et main-d'œuvre, mais plutôt à partir d'un élargissement de la notion de production de valeur, comprenant notamment la production de services, que l'on peut envisager une étude historique de l'évolution des rapports de production.

5 - Les deux processus que nous venons de décrire : développement d'un type ancien de rapports économiques par croissance d'un secteur ou transformation de ces rapports pour rechercher plus d'efficacité, n'excluent pas des changements plus brutaux lorsqu'il y a conflit politique.

Nous pensons ici à l'U.R.S.S., à la Chine, aux guerres coloniales, à la guerre de sécession aux Etats-Unis ou aux déportations dans les usines allemandes durant la dernière guerre qui furent une véritable résurgence de l'esclavage,

Mais dans ces exemples, si les intérêts économiques n'ont pas été absents, faut-il en conclure que ces événements résultent d'un effet de croissance de la productivité ? Les révolutions socialistes n'ont-elles pas éclaté justement dans des pays où le niveau de productivité était faible ?

Sans chercher à faire le tour de cette question, il suffit, pour l'objet de notre recherche, de noter que les structures sociales ne constituent pas automatiquement un verrou au développement de la productivité. Il n'y a pas obligatoirement un blocage qui devra à un moment ou l'autre sauter. C'est plutôt l'inverse qui se produit, le développement économique modifie progressivement les structures sociales et celles-ci entrent en contradiction avec les superstructures politiques, juridiques.

N. Conclusion sur les rapports entre valeur économique et structure sociale

[Sommaire](#)

Si nous résumons les principales constatations de cette troisième partie, nous trouvons que, dans la compétition sociale, les groupes utilisent des techniques de défense des revenus et des techniques d'attribution des revenus plus ou moins adaptées aux objectifs poursuivis.

Les groupes situés sur les mauvais barreaux de l'échelle ont utilisé jusqu'ici principalement les premières, défendant leurs revenus par des comparaisons de valeurs relatives ou d'évolutions relatives. Ils font alors appel à des principes moraux comme la justice sociale.

Par contre, les groupes mieux situés sur l'échelle ont utilisé le principe de l'efficacité économique pour défendre différents modes d'attribution des revenus.

En réalité, les deux méthodes sont étroitement dépendantes mais cette connexion n'a été vue clairement que récemment. Il est encore trop tôt pour dire si ce changement conduira à une profonde révision des positions traditionnelles des différents groupes.

Ces compétitions sont nécessaires car d'une manière incessante le développement économique introduit des modifications dans la hiérarchie des valeurs. Par suite de l'indépendance des différents "marchés de revenus" et de la faible mobilité de la population active, le simple jeu de lois quantitatives provoquerait de profondes inégalités de revenus. Aussi, au-dessus de ces lois, il existe une régulation d'ordre sociologique qui intervient pour donner aux échelles de revenus une certaine rigidité. A travers tous les mouvements de valeurs, la structure de la hiérarchie sociale se trouve, à moyen terme, relativement conservée. L'équilibre économique est un équilibre sociologique.

Enfin, d'un autre point de vue, il faut remarquer que la compétition entre groupes sociaux pour la détermination d'échelles de valeurs fait intervenir tous les groupes et qu'il n'y a aucune raison valable d'en exclure un, quel qu'il soit.

Nous reviendrons plus loin sur la distinction entre travail productif et travail improductif mais, dès à présent, nous pouvons remarquer que tout groupe, qui pour une raison quelconque perçoit un revenu, intervient dans les échanges de temps de travail quand ce ne serait que par sa consommation. Il joue donc dans les mécanismes de l'évaluation le même rôle que les autres.

A l'encontre de nombreuses théories qui distinguent plusieurs stades dans la formation de la valeur, avec, par exemple, une répartition primaire des revenus entre les productifs, suivie d'une redistribution en faveur des improductifs, nous ne pouvons considérer qu'une compétition unique dans laquelle chaque groupe est à la fois producteur et consommateur de valeurs. Du point de vue de l'analyse de l'équilibre économique, la distinction entre productif et improductif n'a aucun sens, du fait qu'au niveau sociologique tous les membres de la société, bien qu'avec des forces inégales et des moyens différents, interviennent.

[Sommaire](#)

Quatrième partie : LA VALEUR ECONOMIQUE ET L'IDEOLOGIE

O. L'idéologie

[Sommaire](#)

1 - La notion d'idéologie a l'inconvénient d'être peu précise.

Le mot fut créé par Destutt de Tracy en 1796 dans le sens de sciences des idées. Il voulait étudier l'origine des idées, leur formation, leur développement, en s'inspirant de Condillac. Sans créer une véritable école sur cette question, il établit des affinités entre des hommes comme Laplace, Condorcet, Sieyès, Lakanal, Volney, Lamarck, Ampère, Benjamin Constant, dont les esprits n'étaient pas étrangers à une philosophie plus ou moins scientifique. Et comme Napoléon trouvait parmi eux des personnalités hostiles, il les surnomma les idéologues dans un sens péjoratif.

C'est un peu ce dernier sens que l'on retrouve chez Marx, car pour lui, l'idéologie est tout ce qui est représentation ou croyance, c'est l'ensemble des idées morales, religieuses, philosophiques, artistiques, juridiques, sociales, politiques, par opposition à la pensée scientifique. L'idéologie est une pensée qui est inconsciente de ses motivations profondes. Elle est sous l'influence déterminante des structures sociales et économiques sous-jacentes.

Nous emploierons cette notion dans un sens plus restrictif et plus précis. L'idéologie est l'ensemble des idées sur lesquelles s'appuient ou dans lesquelles s'expriment des jugements de valeur. Il s'agit aussi bien des systèmes plus ou moins rationalisés qui interviennent dans la formation de ces jugements que de ceux qui servent à justifier un jugement dont la motivation n'est pas toujours visible.

L'idéologie aboutit à un système de valeurs dont le sens profond est opératoire. C'est un classement de ces valeurs qui permet de faire des choix. Mais inversement, des choix s'imposent à nous et nous nous efforçons de les traduire en principes, en systèmes : nous cherchons, bien ou mal, à les rationaliser.

2 - L'idéologie est sous l'influence du niveau de productivité. Les problèmes d'une société à haute productivité ou, par exemple, il suffit de 10 % de la population active pour assurer la production des biens alimentaires nécessaires, ne sont pas les mêmes que ceux d'une société qui doit encore employer l'essentiel de son temps à cette production. Toute l'échelle des valeurs, même morales, même philosophiques, se trouve profondément modifiée par ce changement des perspectives.

C'est un paradoxe apparent que, plus dans une société le temps disponible est rare, et moins elle s'en préoccupe. Il faut atteindre le niveau des loisirs pour entendre dire "Qu'est-ce que je peux faire ? J'sais pas quoi faire ! Tous ceux qui n'arrivent pas "à joindre les deux bouts" de l'année, le bout ressources et le bout emplois, ont autre chose en tête que de se préoccuper de cette question. Il est difficile d'imaginer que le film "Pierrot le Fou" puisse être créé par un réalisateur hindou.

3 - L'idéologie est aussi sous l'influence de la pensée scientifique.

La principale influence est indirecte, elle résulte de progrès des sciences appliquées qui élèvent le niveau de la productivité, ce qui modifie, nous venons de le noter, l'idéologie.

Mais l'effet peut être parfois direct lorsqu'un jugement de valeur doit céder la place à des nouveaux jugements basés sur une connaissance plus exacte des faits.

Par exemple, les découvertes de Pasteur ont bouleversé nos notions de propre et de sale, et engendré toute une activité économique relative à l'hygiène.

Nous voyons, surtout en ce moment, et nous verrons peut-être encore plus à l'avenir, que la connaissance si imparfaite soit-elle des mécanismes sociologiques ou économiques amène à réviser des positions qui paraissaient pourtant immuables.

Quand Jean Boissonnat, chef du service économique du journal catholique "La Croix" écrit dans "la politique des revenus" :

"Tout se passe comme si notre société avait délégué tacitement à un certain nombre d'individus, les entrepreneurs, la plus grande partie du pouvoir d'investir, c'est-à-dire le pouvoir de faire des outils, lesquels ne sont pas autre chose que l'apport accumulé des générations passées. Cette fonction d'accumulation est vitale pour une société industrielle. Elle est d'intérêt public. Autrement dit, la collectivité ne peut pas se désintéresser de la manière dont on l'a remplie, même si elle l'a déléguée tacitement".

Et, quand l'épiscopat français déclare que l'on a le devoir d'investir quand notre revenu dépasse le "revenu moyen national", on peut estimer sans négliger les effets de la pression des événements sociaux, que les progrès des connaissances économiques permettent de repenser la validité du droit de propriété et la légitimité des revenus.

D'une manière plus générale, l'esprit scientifique conduit à un effort de rationalisation des jugements de valeur. Il y a une démarche dans le raisonnement scientifique dont il est difficile de se débarrasser une fois l'habitude prise.

La décision qui paraissait aller de soi pour les générations passées est aujourd'hui entourée de précautions. C'est que nous avons également une vue des choses plus relativiste. Nous voyons mieux qu'à un moment de la réflexion, la connaissance des faits, seule, ne permet pas de conclure.

La part de l'idéologie est apparemment plus restreinte, mais en fait, et c'est un progrès décisif, elle est mise en lumière. On pourrait même dire que par suite du développement des sciences humaines, notre époque découvre toute l'importance des idéologies, de la nôtre et de celles des autres. Nous commençons même, et Marx n'y aura pas peu contribué à en explorer les mécanismes.

4 - Mais l'idéologie influence aussi la pensée scientifique et en particulier la pensée économique.

Il paraît inutile de s'étendre sur ce point alors que nous constatons le retard mis à donner plus de place aux connaissances scientifiques dans notre enseignement, ou l'importance de l'idéologie dans le comportement des groupes sociaux lorsqu'ils discutent de politique des revenus.

Si la pensée scientifique est révolutionnaire dans son principe, l'idéologie est conservatrice. Elle peut constituer un frein sérieux et même un blocage à toute recherche qui remettrait en cause l'idéologie dominante,

C'est que l'idéologie, une fois constituée, devient un système de valeurs sur lequel on s'appuie pour prendre des décisions. Tant que ces décisions aboutissent aux résultats souhaités, le système n'est pas remis en question. Il faut des échecs répétés pour qu'une nouvelle réévaluation s'impose. L'idéologie s'adapte avec retard aux événements.

5 - Mais cette stabilité de l'idéologie a probablement sa raison profonde dans le fait qu'elle constitue le ciment des groupes sociaux.

Le groupe social a été défini par sa communauté d'intérêts et par son action. Cette action n'est pas possible sans la création d'un système de valeurs qui déterminera des comportements unifiés pour l'ensemble des membres du groupe. L'idéologie a pour fonction principale de mobiliser le groupe.

Dans sa stratégie, le groupe cherche non seulement à créer, à sécréter son propre ciment idéologique, mais il s'efforce de dissoudre ou de pénétrer les idéologies des groupes adverses, il les empêche de se former. Il tend au monopole idéologique selon la formule : "un seul peuple, un seul roi, un seul Dieu" qui était celle de Louis XIV au moment de la guerre des Camisards.

C'est un réflexe extrêmement difficile à surmonter que de considérer toute divergence idéologique ou même toute absence d'adhésion idéologique, comme suspecte. Le groupe a le sentiment profond qu'il est menacé dans son existence même et ce sentiment correspond à la réalité puisque l'idéologie est son système nerveux.

On est surpris de constater qu'à la suite d'un Congrès ou d'un Concile, ceux qui vous disaient noir hier, vous disent blanc aujourd'hui. Mais, c'est qu'une fois la nouvelle échelle de valeurs admise officiellement, la vie du groupe va en dépendre, le traître est celui qui n'a pas changé. Ce qui rappelle cette réflexion mélancolique d'un homme de la Renaissance : "il est des époques où il faut changer souvent de parti pour rester fidèle à ses opinions".

6 - La portée économique de l'idéologie ne se limite pas à cet aspect général. Les conséquences se manifestent dans les multiples aspects de la production et de la consommation.

Prenons, par exemple, les groupes des industries de l'automobile et de la construction électrique. Il s'agit de groupes fortement concentrés disposant de moyens puissants. Leur intérêt est de vendre le plus possible de voitures ou d'appareils électroménagers. Pour y parvenir, ils vont créer chez les consommateurs, par une véritable pression idéologique au moyen des techniques modernes de publicité, un besoin non seulement le plus intense possible de ces biens, mais également un besoin qui se renouvelle sans cesse par suite de l'addition de perfectionnements de détail. Il se crée une idéologie de la voiture comme de la machine à laver. Le consommateur exige dans son auto le dernier gadget, il éprouve minutieusement le siège, il ausculte la ventilation, il vérifie le cendrier, etc.

Pourtant, si l'on demandait à ce client ce qui est le plus important: son enfant ou sa voiture, il répondrait l'enfant.

Or, l'éducation de cet enfant dépend de l'Etat. Spontanément, la politique du gouvernement n'est pas de développer la consommation du service de l'Education Nationale. Plus il peut réduire les crédits budgétaires, plus il sera à l'aise sur d'autres

chapitres. Il n'accroît le budget que sous la pression des consommateurs. Or ces consommateurs, les parents d'élèves, sont dispersés et idéologiquement, ils n'ont aucune unité. Ils sont donc incapables d'action efficace.

Le mémo homme qui exige d'être parfaitement à l'aise sur le siège de sa voiture, la même femme qui achète une cuisinière à programme de fonctionnement automatique, envoient leur enfant dans un baraquement "provisoire" où cinquante élèves chahuteront un professeur sans diplôme et sans formation pédagogique.

On assiste ainsi au paradoxe d'une consommation de produits industriels qui est poussée, soutenue avec de grands moyens publicitaires parce que sans eux la demande serait trop faible et, simultanément, d'une consommation de services publics pour laquelle l'offre est toujours insuffisante bien qu'il n'y ait aucun support de publicité.

On voit par cet exemple à quel point il y a une idéologie de la consommation et comment cette idéologie est créée par les producteurs de biens de consommation selon qu'ils y ont un intérêt ou non.

7 - Terminons en examinant les relations internes de l'idéologie.

Il a déjà été indiqué que les valeurs économiques n'étaient qu'un sous-ensemble dans l'ensemble des valeurs. Une expression monétaire ne les empêche pas d'être l'objet d'échanges dans lesquels elles ne sont appréciées que sous un aspect qualitatif. Elles participent ainsi à un système plus vaste où le simple classement d'ordre est suffisant pour procéder aux échanges. Ici la nature idéologique des valeurs économiques apparaît dans toute sa pureté.

On peut compter le nombre de bouteilles bues au cours d'un repas de mariage, mais leur valeur n'est pas mesurée à ce nombre. Elles ont une valeur symbolique car boire ensemble c'est communier, et le caractère de la cérémonie, la participation réalisée à cette occasion, sont ici l'essentiel.

L'idéologie de la consommation, modelée par des facteurs économiques comme nous venons de le voir; est aussi sous la dépendance de facteurs culturels. Les valeurs économiques d'une manière générale, sont sous l'influence des mythes, des croyances, des comportements collectifs qui marquent les civilisations.

Nous empruntons les idées qui vont suivre à un article de Lassudrie-Duchène : "La consommation ostentatoire et l'usage des richesses" (Bulletin S.E.D.E.I.S. - Etude novembre 1965).

Il distingue une consommation utilitaire, celle qui est un moyen de parvenir à des buts productifs, qui permet l'accomplissement d'un fonctionnement, d'un travail, et la consommation non-utilitaire qui est une fin en soi.

Dans les sociétés archaïques, cette consommation non-utilitaire est de deux types. Le type communautaire et religieux qui a pour but de recréer l'univers sacré et le type concurrentiel qui vise à l'acquisition d'un statut, d'un prestige, d'une puissance et dont l'exemple le plus extraordinaire est le potlatch.

Dans nos sociétés modernes, cette tradition culturelle a été profondément modifiée tout en laissant réapparaître des comportements très anciens. La demande rationnelle, l'attitude technicienne font disparaître le symbolisme traditionnel. Il y a en permanence un

processus de « profanisation ». Mais si le sacré organisé et explicite s'est réduit, il s'est développé un sacré désorganisé et implicite, c'est le sacré du mythe. Ainsi les mythes de salut extra-terrestre se sont affaiblis mais il s'est créé un mythe du changement de vie avec des techniques pour sortir du temps personnel. On veut se plonger dans un temps étranger qu'il soit exotique ou imaginaire. Les vacances sont un moyen de "sortir du temps" et l'on recrée, à l'occasion des loisirs, une tradition d'activités sacralisées avec des rituels, en particulier une nouvelle forme du culte du soleil ou de l'érotisme.

L'évolution des consommations de type concurrentiel est peut être plus importante, au moins au point de vue des conséquences théoriques.

L'auteur montre que si les cérémonies, les fêtes qui donnaient lieu à des consommations de prestige ont perdu de leur importance, on assiste à un éparpillement et à une multiplication des démonstrations de détail. Nous en avons parlé déjà à propos de l'automobile, consommation de prestige, mais les exemples pourraient être multipliés à propos des vêtements, du mobilier, des appareils de ménage, des gadgets, etc.

Ici, l'on cherche à acquérir sa propre estime, à se valoriser en provoquant l'admiration d'autrui. Il y a volonté de s'identifier à certains rôles sociaux et de participer ainsi aux valeurs mythiques de la société.

L'important est de comprendre que la satisfaction de ce besoin n'est obtenue que dans la mesure où les autres sont insatisfaits. Ce type de consommation où l'on recherche la nouveauté, le dernier cri, l'exclusivité et où l'on veut disposer le premier d'un bien que les autres ne pourront se procurer que plus tard, est un facteur de généralisation de l'insatisfaction.

Lorsqu'un groupe social subit ces démonstrations de prestige, lorsqu'il assiste à ces consommations ostentatoires, il veut les obtenir à son tour. Dès qu'il les obtient, le prestige est ailleurs. Il y a dans nos sociétés dites "évoluées" une consommation ayant le caractère d'une compétition sociale.

Ce qui permet de dire que le terme choisi par les marginalistes pour caractériser l'état d'équilibre des échanges, celui où la satisfaction est maximum, pourrait tout aussi bien (et cela ne contredit pas cette théorie mais l'opinion qu'elle suggère de notre état de santé économique) s'appeler l'état d'insatisfaction minimum.

Ainsi les biens sont "un mode d'expression du sens que (l'homme) donne au monde. Les richesses n'ont jamais été principalement des moyens de survivre, mais des moyens de s'exprimer, de participer à ce système de relations symboliques qu'est la société".

8 - Les notations rapides qui viennent d'être rassemblées montrent que si l'idéologie économique a toujours été l'objet de discussions passionnées, nous n'en sommes pas moins au début de nouvelles recherches.

Les ethnologues, les sociologues, les psychologues ont déjà étudié de nombreux aspects de ces problèmes. Pour la première fois peut-être, une série de difficultés, en particulier celles relatives à la planification, révèlent leur importance et la nécessité de les approfondir. La croissance économique, l'expansion des consommations non-utilitaires, nous obligent à repenser la finalité de notre civilisation. Il n'est pas alors inutile d'interroger d'autres civilisations et d'étudier comment elles ont résolu ces choix fondamentaux.

Nous retrouvons ainsi des attitudes très anciennes pour lesquelles l'idéologie "économique" n'était qu'une partie de l'univers des jugements de valeurs.

9 - Pour l'instant, la conclusion que nous pouvons dégager est que le monde des valeurs est un tout. Ce tout est créé, échangé, consommé par l'homme vivant en société. Nous produisons par exemple des valeurs sociales, des valeurs, affectives. La présence d'un être aimé répond à un besoin comme la consommation de pain. Les échanges, ici, se décident toujours comme dans les sociétés primitives, par un simple comportement. Le jugement de valeur conserve son aspect qualitatif, la quantité n'a qu'un rôle qualitatif. Une affection ne vaut pas x Fr. Tout ce que les échangeurs pourront dire est que c'est trop, assez ou insuffisant. Replacé dans l'ensemble des échanges de valeurs, l'aspect quantitatif des valeurs économiques ne joue qu'un rôle accessoire et cède la place à des significations symboliques. Ceci est très clair.

La difficulté théorique est dans le passage de l'ensemble au sous-ensemble.

La production d'une valeur affective n'est pas en principe du domaine économique, elle est sans rapport avec le temps. Bien que toutes les relations affectives exigent en fait une présence d'une certaine durée, cette durée n'a qu'une signification très mince au point de vue de l'évaluation de l'affection. Cependant, si cette valeur affective s'échange contre un revenu sous forme, par exemple, de biens et services de consommation ou de monnaie nécessaire à les acheter, alors il y a production économique, alors il y a une valeur d'échange mesurable quantitativement et de ce point de vue, l'affection peut valoir objectivement x Fr.

En résumé, en passant de l'ensemble au sous-ensemble économique, toutes les productions de valeurs prennent objectivement un aspect monétaire. Par contre, une valeur monétaire du sous-ensemble économique considérée comme une valeur quelconque de l'ensemble des valeurs, perd son aspect quantitatif.

P. Critique du marginalisme

[Sommaire](#)

1 - Les marginalistes ont réalisé un progrès décisif par rapport aux classiques en analysant la nature de la valeur.

Ils ont en effet parfaitement vu que l'école classique avait éludé le problème :

"Pourquoi le travail vaut-il et s'échange-t-il ?

Voilà la question qui nous occupe et qu' A. Smith n'a ni posée, ni résolue" écrit Walras (Abrégé des Eléments d'Economie Politique).

Les marginalistes multiplieront les exemples pour montrer que le travail n'a pas de valeur par lui-même, qu'il ne prend une valeur qu'à la suite d'une évaluation et que de nombreuses valeurs ne sont pas le résultat d'un travail.

Ils reviennent à des conceptions antérieures, notamment celles de Condillac qui a écrit : "La valeur des choses est fondée sur leur utilité ou, ce qui revient au même, sur le besoin que nous en avons ... (Elle) est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons ... Une chose n'a pas de valeur parce qu'elle coûte, mais elle coûte parce qu'elle a de la valeur". Ils donnent à la valeur une origine subjective car "il n'existe aucune entité ressemblant à ce que les économistes littéraires nomment la valeur et qui soit dépendante objectivement d'une chose, comme le serait la densité ou telle autre propriété

physique quelconque de cette chose" (Pareto : Manuel d'économie politique). La valeur d'usage, l'utilité sont "exclusivement une relation entre un homme et une chose".

2 - Ce point acquis, la théorie marginaliste soulève de nombreuses difficultés.

Lorsqu'on enferme les mécanismes de l'évaluation dans la subjectivité de l'individu, il devient très difficile d'expliquer la nécessité d'une quantification.

Les premiers théoriciens Menger, Jevons, Walras résolvent ce problème avec simplicité. Pour eux la subjectivité donne spontanément à l'évaluation une expression quantitative. La valeur est spontanément monétaire.

Les successeurs n'ont pas été insensibles aux critiques adressées à une telle conception. Ils ont compris que le calcul économique abordé d'un point de vue purement subjectif ne fait pas appel à des classements cardinaux mais à des classements ordinaux.

Sur le plan théorique, c'est en un sens un grand progrès, l'homme n'est plus considéré comme une mécanique quantitative, il peut obéir à des motivations très complexes d'origines diverses, en particulier sociales et idéologiques. Mais en un autre sens, c'est un recul car il nous paraît difficile dans ces conditions d'expliquer l'utilisation d'une monnaie.

Condillac nous dit que les choses coûtent parce qu'elles valent, ce qui nous paraît profondément exact, mais peut-on savoir combien elles valent si l'on ne sait pas combien elles coûtent ?

Si l'on fait abstraction de contraintes objectives qui obligent, comme nous le croyons, les échangeurs à procéder à des évaluations monétaires, la monnaie est inexplicable.

Le fait que l'invention du nombre ne se soit pas produite dans les sociétés primitives, nous incline à penser que si l'on se place uniquement sur un terrain subjectif, l'évaluation quantitative ne correspond pas à une nécessité et même qu'elle est difficilement possible.

Poser le problème de la valeur en termes d'utilité et de rareté délimite bien le champ de manœuvre. Mais en l'absence de contraintes économiques, sociales ou idéologiques qui imposent une précision d'ordre quantitatif pour que le système puisse fonctionner, il y a une infinité de manœuvres possibles sur ce champ.

On doit admettre que, même dans les sociétés primitives, les contraintes sociales imposent certaines normes d'échange mais où la quantité ne joue qu'un rôle accessoire.

On conçoit très bien que dans un échange de blé et de riz par exemple, il y ait des contraintes physiologiques relatives aux besoins en glucides qui vont donner à l'utilité un sens très précis d'ordre quantitatif,

Mais ce n'est pas à une nécessité de cette nature que se réfèrent les marginalistes. La théorie est exposée comme s'il s'agissait d'échanger des promesses et des fleurs dans une société sans tradition. Dans ce sens, les prix relatifs peuvent être quelconques au gré des individus, du jour et de l'heure, sans que rien ne vienne gêner les transactions, en dehors de l'égalisation des recettes et des dépenses globales. On en déduit que c'est la force de caractère, la technique du marchandage qui va décider de la valeur d'échange.

Nous aurons toujours un équilibre mais les rapports de prix seront complètement anarchiques. Il sera impossible d'avoir un étalon monétaire.

Nous pouvons le vérifier sur un exemple. Voici un tableau équilibré d'échanges de valeurs utiles que l'on peut supposer rares et dans lequel le blé sert d'étalon.

[Sommaire](#)

Tableau équilibré d'échanges de valeurs	A	B	C	Total des livraisons
A		1 litre	1 litre 1001 qtx	2 litres 1001 qtx
B	1000 qtx		1 œuf	1 œuf 1000 qtx
C	1 quintal 1 canari	1000 qtx		1 canari 1001 qtx
Total des réceptions :	1 canari 1001 qtx	1 litre 1000 qtx	1 litre 1 œuf 1001 qtx	

A livre à B un litre de vin contre 1 000 quintaux de blé, mais avec C l'échange est plus difficile et il livre un litre de vin contre un quintal de blé. Cette transaction peut s'équilibrer si B livre à C un œuf contre 1000 quintaux de blé et si ensuite C livre à A un canari contre 1001 quintaux de blé.

Dans cette série d'échanges, le blé n'a servi que de monnaie et chaque échangeur en a reçu autant qu'il en a donné. Cependant, avec cet étalon le vin vaut tantôt 1 et tantôt 1000.

3 - Une autre critique est relative à la description donnée par les marginalistes des évaluations subjectives.

Voulant justifier une conception particulière de l'équilibre, c'est une nécessité pour le raisonnement marginaliste d'admettre que la valeur subjective décroît avec la quantité possédée ou reçue. Avec à l'opposé, une valeur croissant selon la quantité produite, l'équilibre se réalise au point d'intersection des courbes et c'est un équilibre stable.

En réalité, la nécessité d'un équilibre résulte tout simplement de la division du travail. Chaque agent économique s'est spécialisé dans la production de certaines valeurs. Une fois spécialisé, il ne peut vivre sans procéder à des échanges et donc sans arriver à un compromis avec les autres producteurs. C'est ce compromis qui est le prix. Il s'agit d'un équilibre qui n'est stable que dans la mesure où les comportements sociaux sont stables.

Si nous nous débarrassons ainsi des préoccupations relatives à l'équilibre, nous devenons disponibles par un examen des évaluations subjectives.

Demandons à quelqu'un qui ignore le marginalisme si la valeur du pain décroît au cours du repas, au cours de la journée, il répondra probablement non. La valeur subjective est mobile mais pas à ce point là.

Dans le point de vue marginaliste, il y a confusion entre trois catégories de valeurs subjectives :

1. l'évaluation des besoins ;
2. l'évaluation des satisfactions et des insatisfactions ;
3. et l'évaluation des prix subjectifs.

Nous avons faim, nous sommes plus ou moins satisfaits du repas, nous évaluons son prix et, en comparant ce prix subjectif à la note, nous trouvons que ce restaurant est plus ou moins cher.

Lorsqu'on fait décroître le prix subjectif avec la quantité, on fait en réalité coïncider l'évaluation du besoin et le prix subjectif. Le besoin peut être décroissant, rien ne prouve que le prix subjectif le soit.

Dans une économie monétaire telle que la nôtre, le prix subjectif tire son origine de la valeur objective c'est-à-dire de la pratique des prix du marché. L'impression de "bonne" ou de "mauvaise affaire" traduit justement ces fluctuations entre le prix dont on a l'habitude et celui qui a été accepté dans la transaction.

Nous accordons une grande valeur à la satisfaction que nous procure un logement, cependant l'évaluation subjective du loyer ne se réfère pas à cette satisfaction mais aux loyers qui sont habituellement pratiqués. D'où le refus de les payer à des prix normaux. Ce déséquilibre du marché du logement en France a pour origine un rapport de force défavorable aux propriétaires. Mais, une fois la situation créée et bien que le rapport de force soit devenu plus favorable, il devient très difficile de renverser l'échelle des valeurs subjectives.

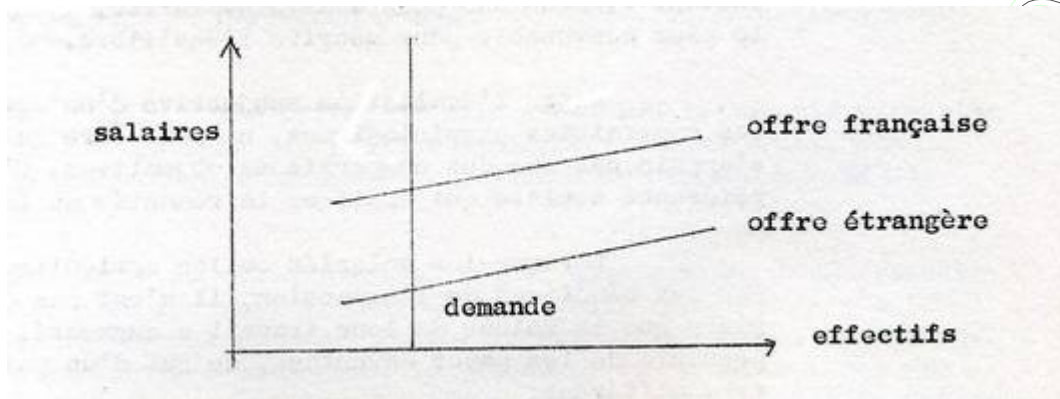
Nous comprenons bien qu'il y a des contraintes physiologiques qui nous empêchent de travailler au-delà d'une certaine durée. Mais une notion comme celle de désutilité du travail est extrêmement vague et imprécise. Au XIXe siècle, un ouvrier travaillait douze heures, il considère aujourd'hui la journée de huit heures comme une limite normale. Il y a ici une norme sociale mais pas de norme subjective sinon par référence à cette norme sociale.

Est-ce que d'un point de vue purement subjectif, nous pouvons estimer la valeur de notre travail quand celui-ci est, par exemple, ce que l'on a appelé du travail en miettes, c'est-à-dire l'accomplissement d'une fonction élémentaire dans une chaîne de production ? Cela nous paraît impossible. C'est une compétition de revenus. Et comment, en ce cas, juger de son revenu sinon par comparaison ? La satisfaction ou l'insatisfaction au sens marginaliste ne sont d'aucune utilité ici.

Nous n'avons, pour établir une valeur subjective de notre travail, que la référence aux rémunérations habituellement pratiquées sur le marché de l'emploi. La courbe de l'offre et le point d'équilibre seraient complètement arbitraires s'ils ne se référaient pas à une expérience sociale.

Voici un exemple vécu : une entreprise forestière qui embauche des bûcherons venant de Calabre ou d'Espagne, Ces hommes sont particulièrement vulnérables. Ils sont entrés en France dans une situation plus ou moins régulière, ils ignorent la langue et ils sont habitués à un niveau de vie très bas. Ils acceptent de maigres salaires.

Si nous voulons décrire la situation du point de vue marginaliste, nous sommes obligés de tracer, deux courbes d'offre de main-d'œuvre : une, relative à la main-d'œuvre française, l'autre aux ouvriers étrangers. Nous pouvons admettre que la demande est rigide, l'activité de l'entreprise étant stationnaire, la courbe de demande sera une verticale.



Au bout d'un an, l'entrepreneur a toutes sortes de difficultés avec ses ouvriers. Que s'est-il passé ? Tout simplement une modification de l'évaluation subjective de leur travail. Ils ont réussi à apprendre suffisamment de français pour se lier à la population locale, leur situation sur le plan juridique a pu se régulariser, ils ont pris contact avec un syndicat qui leur a expliqué que le patron devait leur donner une feuille de paie, ce qui l'obligeait à faire des déclarations exactes à la Sécurité sociale, qu'ils avaient droit à des congés payés, à des indemnités d'intempérie et que le salaire normal dans leur profession était plus élevé, etc. Sans qu'il y ait eu un changement quantitatif du point de vue des effectifs de main-d'œuvre, la courbe d'offre étrangère est remontée et tend à se rapprocher de l'offre française.

Cet exemple montre plusieurs choses. Tout d'abord que la possession d'une courbe ne suffit pas pour expliquer un comportement, il faut expliquer la courbe. De plus cette courbe ne s'explique pas en fonction d'une désutilité ou de quelque autre considération relative à l'effort fourni au cours du travail. Nous ignorons quel est le point de vue de ces bûcherons sur leur plaisir ou leur déplaisir à travailler et nous pouvons nous livrer sur ce sujet à toutes les hypothèses de la psychologie introspectionniste. Mais comme pour la consommation, il faut distinguer l'évaluation de l'effort de l'évaluation subjective du salaire. Ensuite la stabilité de l'équilibre n'est vérifiée que si l'on se limite à un point de vue statique, à l'examen de la situation à un instant t . Dans une perspective évolutive, l'instabilité paraît le terme le plus convenable pour décrire l'équilibre.

Enfin l'évaluation subjective d'un revenu, une fois dépassées les contraintes physiologiques, ne peut être qu'arbitraire si elle ne s'appuie pas sur des comparaisons objectives. C'est le changement de référence sociale qui explique la remontée de la courbe d'offre.

Lorsque les salariés ou les agriculteurs demandent à participer aux bénéfices de l'expansion, il n'est pas dans leur esprit d'imaginer que la valeur de leur travail a augmenté. Ils estiment qu'il est possible de les payer davantage, ce qui d'un point de vue subjectif est très différent.

Nous pensons donc important de dissocier clairement les différentes évaluations auxquelles se livre le sujet économique.

D'une part, il évalue ses besoins et il évalue ses satisfactions ou ses insatisfactions et, dans, ce cas l'évaluation quantitative est inutile, un simple classement d'ordre suffit. D'autre part, il évalue les prix, c'est-à-dire les valeurs des biens et services de consommation ou celle de son travail et, dans ce cas, une évaluation quantitative est nécessaire mais elle tire son origine des valeurs objectives.

Il est inutile de souligner que cette dissociation rend caduque la démonstration classique de l'équilibre marginaliste. Il faudrait prouver, pour qu'elle soit valable, que le prix subjectif suit la courbe de satisfaction ou celle du besoin, ce qui n'a jamais été tenté à notre connaissance.

4 - La pensée théorique des marginalistes obéit à des motivations d'origine idéologique. Alors que les marxistes font converger toutes leurs analyses vers le phénomène de crise, les marginalistes ont une vision optimiste de l'économie et ils soulignent au contraire l'ordre naturel des choses sous la forme de l'équilibre de l'optimum.

Pour exposer sa théorie, Pareto raisonne sur un exemple économique qui est en somme la situation d'agriculteurs pratiquant une polyculture destinée à assurer leur subsistance et se trouvant en présence d'excédents ou de déficits de récolte.

Un "homo-economicus" a trop de blé et pas assez de vin tandis que son homologue est dans la situation inverse. Un échange va permettre d'augmenter leurs satisfactions réciproques.

Dans cette perspective, on voit très bien la société augmenter son bien-être par la voie des petites annonces : "Echangerais, état neuf, un placard contre x chemises ou y places de cinéma ou z kg de pommes de terre".

En dehors de cette possibilité, si nous voulons nous replacer dans un cadre plus général, il faut nous souvenir que le prix n'est qu'une somme de revenus et que l'échange n'est qu'un échange de revenus. Dans le cas particulier ci-dessus, le blé et le vin n'étaient que des fractions de revenus. Aussi, dans le cadre général, le problème fondamental dans la confrontation des échangeurs est celui de la compétition des revenus. Le problème de l'équilibre est celui de l'équilibre des revenus.

On peut en effet résumer la théorie de l'équilibre de la manière suivante :

Nous avons deux échangeurs **A** et **B** qui offrent deux marchandises **a** et **b** produites respectivement par chacun d'eux. L'échange porte sur les quantités **m** de **a** et **n** de **b**.

Dans ces conditions, nous avons l'égalité des valeurs **ma = nb** et le prix relatif de **a** est **n/m**

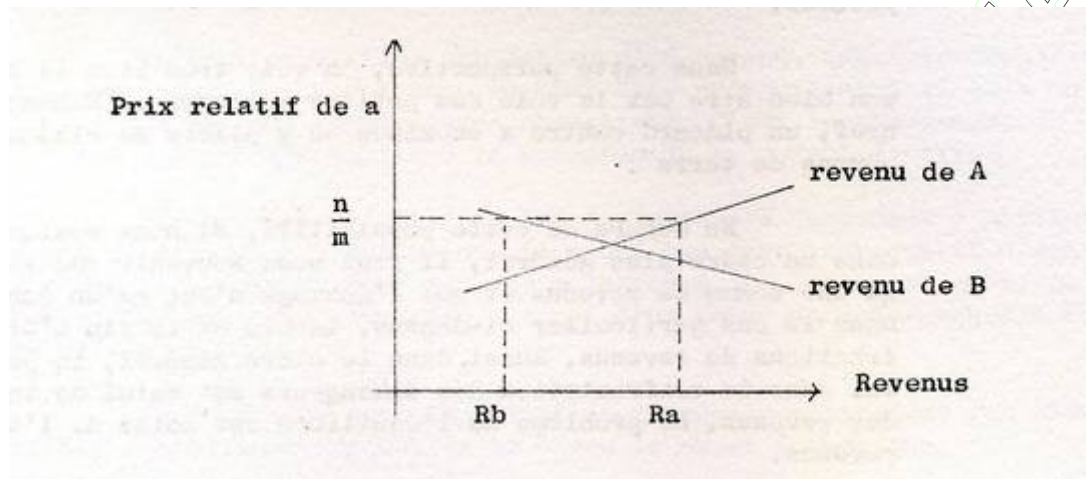
$$\text{Soit : } a = \frac{n}{m} b$$

Dans une première étape, le revenu de **A** était constitué d'une certaine quantité de la marchandise **a**. Après l'échange, son revenu est composé d'une quantité diminuée de **a** et d'une quantité **n** de **b**.

On voit que le revenu de **A** augmente dans la mesure où le prix relatif de **a** par rapport à **b** augmente, c'est l'inverse pour **B**.

Si nous nous plaçons dans le cadre d'une division du travail, ce qui implique la nécessité pour chaque producteur de vendre sa production et d'acheter d'autres produits, il y a toujours un point d'équilibre qui détermine le prix et c'est un équilibre social de revenus, **Ra** et **Rb**.

Graphiquement, on a les courbes suivantes :



[Sommaire](#)

Sous cet éclairage, le problème de l'optimum tel que le définissent les marginalistes apparaît très critiquable.

Reprenant la définition de Pareto, un économiste français G. Debreu dans un ouvrage récent : "Théorie de la valeur. Analyse axiomatique de l'équilibre économique" écrit : "un optimum est ainsi défini comme un état réalisable tel que dans les limites imposées par les ensembles de consommation, les ensembles de production et les ressources totales de l'économie, on ne peut mieux satisfaire les préférences d'un consommateur sans satisfaire moins celles d'un autre".

Si nous nous plaçons dans le système des petites annonces, nous comprenons parfaitement quelle est la nature de cet optimum. C'est un rééquilibrage de la possession des différents biens pour obtenir la satisfaction maximum ou l'insatisfaction minimum. Les deux termes sont synonymes au point de vue de la démonstration mathématique, mais le premier est préféré au second par les marginalistes pour des motifs idéologiques.

Par contre, si nous nous référons à la compétition des revenus, nous nous apercevons que l'équilibre est instable, car quel que soit le prix relatif, on ne peut augmenter le revenu de l'un sans diminuer celui de l'autre. Il n'y a pas d'optimum en matière de revenus. Il n'y a aucun principe qui permette de définir un optimum. Quel que soit le point où se situera l'équilibre, il ne sera atteint que par une diminution de la part de l'un au profit de l'autre.

Ainsi la stabilité ne peut venir que de la stabilité des comportements sociaux, ce qui peut aisément se vérifier par l'exemple de la France où le dynamisme des groupes sociaux dans la période d'après-guerre a continuellement remis en question l'équilibre des prix.

Comment se fait-il qu'un tel renversement puisse s'opérer selon la manière dont le problème de l'équilibre est abordé ?

Nous pensons que le modèle adopté par les marginalistes pour leur démonstration ne rend compte que d'un problème mineur.

Il est certain que Selon les goûts et les préférences des uns et des autres, nous pouvons augmenter nos satisfactions par la voie d'échanges. Nous nous trouverons ainsi en possession de nombreux biens de consommation dont les quantités seront distribuées selon nos courbes d'indifférence ou, pour reprendre la terminologie de Debreu, selon nos ordres de préférence. Nous aurons un équilibre stable.

Mais la stabilité cesse au moment où chacun veut encore augmenter sa part car, alors il n'est plus possible de le faire sans diminuer la satisfaction des autres. Chacun veut gravir la "colline du plaisir" en obligeant les autres à en descendre et, le plus souvent, chacun refuse d'en descendre au profit des autres.

Il est donc faux de dire que le "théorème fondamental de la théorie (marginaliste) de la valeur est l'explication des prix de toutes les marchandises et des comportements de tous les agents dans une économie de propriété privée".

L'explication n'est valable que si les agents ne sont que les jouets passifs de lois quantitatives. Les théories quantitatives ne sont démontrables que si l'on admet des comportements quantitatifs dans le cadre de structures sociales et de superstructures idéologiques immuables.

Il faut d'abord réduire l'homme à un schéma quantitatif pour y parvenir. Debreu réduit les échangeurs à "un point d'un espace non vide", Pareto disait : "l'individu peut disparaître pourvu qu'il nous laisse cette photographie de ses goûts", c'est-à-dire ses courbes d'indifférence.

5 - Enfin, il faut rappeler la critique fréquente adressée à la théorie marginaliste, celle d'avoir des conditions de validité qui ne sont jamais réunies dans la réalité.

Cette critique s'adresse à la partie centrale de la théorie de la valeur, relative à la formation du prix au cours de l'équilibrage offre-demande. Par contre, tous les développements qui intéressent par exemple, les coefficients d'élasticité ou les calculs de coût marginal ont une utilité pratique incontestable. Il faut néanmoins remarquer que ces développements ne sont que l'application de calculs mathématiques simples à des données objectives. Aussi, ces développements peuvent-ils être incorporés à n'importe quelle théorie économique même marxiste. Ils ne doivent rien aux propriétés particulières de la subjectivité indispensables aux démonstrations marginalistes de l'équilibre. Il faut même ajouter qu'il y a quelque danger à utiliser ces propriétés pour expliquer, par exemple, les coefficients d'élasticité.

Si la consommation de l'ensemble des produits alimentaires a un coefficient d'élasticité, par rapport à la consommation totale des ménages, inférieur à un, est-ce vraiment parce que le besoin décroît avec la quantité consommée ? Ce qui est certain dans le cas d'un produit ne l'est plus quand il s'agit d'une fonction de consommation où il existe un renouvellement incessant de la préparation, de la présentation et des propriétés de conservation des produits si, bien que la notion de quantité n'a plus une très grande signification.

De plus, toutes les fonctions de consommation sont affectées par des renouvellements incessants de produits ou de services. Aussi, expliquer la substitution

d'une fonction de consommation à une autre par des facteurs quantitatifs nous paraît simpliste. Il existe une idéologie de la consommation, si la quantité y joue un rôle, il est certainement loin d'être exclusif. N'oublions pas que notre société consomme des emballages, des cérémonies, des rites et du prestige.

Revenant aux conditions de validité de la théorie marginaliste, nous voudrions insister sur l'absence de mobilité de la population active dont il a été parlé au chapitre précédent. Dès que les producteurs ne peuvent se déplacer librement pour occuper les activités les mieux rémunérées et laisser jouer ainsi des lois quantitatives, il est inévitable que la formation des revenus et partant celle des prix, obéissent à d'autres lois.

Nous pensons que, lorsque les conditions "idéales" pour vérifier une théorie ne sont jamais réunies, il vaut mieux en chercher une autre.

6 - Si nous essayons de résumer les conclusions de cette critique du marginalisme, nous trouvons la confirmation de la nature subjective de la valeur mais en même temps une invitation à transformer "l'homo-oeconomicus" en un homme concret, réel, imprégné d'idéologie, participant à des relations sociales et soumis à des contraintes économiques. Ce sont ces dernières que nous allons maintenant étudier.

[Sommaire](#)

Cinquième partie : LA VALEUR ET L'INFRASTRUCTURE ECONOMIQUE

Q. L'équilibre de période

[Sommaire](#)

1 - Dans la troisième et la quatrième partie, les déterminismes sociaux et idéologiques de l'évaluation ont été analysés brièvement. Cependant, leur signification ne s'éclaire complètement que si l'on a connaissance des contraintes au niveau de l'infrastructure.

Le premier fait à souligner est que ces contraintes s'exercent dans le cadre d'une période. La plus grande partie de ce qui est produit actuellement sera consommée plus tard : matières premières, produits intermédiaires dont l'utilisation finale est encore imprécise, investissements, tandis que la plus grande partie de ce que nous consommons a été produite au cours des périodes précédentes.

Aussi lorsqu'on dresse le bilan comptable d'une année d'activité économique, ce que l'on constate est **un équilibre de flux**. Si ce phénomène est bien connu, il faut remarquer qu'il impose un cadre d'analyse particulier à la théorie de la valeur. L'équilibre global n'est pas l'addition d'équilibres partiels mettant en scène le producteur et le consommateur final. Quand on arrive à la consommation les "jeux sont faits".

Lorsqu'il se produit une hausse sur une matière première, elle se transmet progressivement aux différents produits intermédiaires, aux investissements, etc. et ce sont les courbes d'indifférence des consommateurs futurs qui seront chatouillées. Or, cette hausse a pourtant des conséquences immédiates au cours de la période par l'accroissement des revenus des producteurs de matières premières.

Il est donc nécessaire de rappeler succinctement les caractéristiques des flux de consommation et de production qui intéressent la théorie de la valeur.

2 - La consommation n'est pas indépendante du temps et cette liaison est le résultat d'une évolution historique.

La consommation est liée au temps parce que l'efficacité du bien consommé n'est relative qu'à une certaine période. On consomme pour créer une certaine situation mais cette situation aura une certaine durée au bout de laquelle il faudra renouveler la consommation.

Cela se conçoit parfaitement avec les biens alimentaires dont on peut, par exemple, évaluer l'efficacité en termes de calories. Nous avons besoin d'une somme de calories chaque jour et il faut que notre alimentation quotidienne nous les fournisse.

Nous aurions une vision étroite si nous pensions que la contrainte est uniquement d'origine physiologique. La consommation alimentaire répond surtout à des normes d'origine sociale, à des habitudes, des traditions et il faut toute une pression publicitaire pour modifier ce comportement collectif et faire consommer des chips, du coca-cola ou des produits surgelés.

On retrouve cette même association de contraintes physiologiques et de contraintes sociales ou idéologiques dans d'autres consommations comme celles de textile ou de chauffage.

Par exemple, les agriculteurs acceptaient jusqu'ici de vivre dans le froid et l'humidité. Ce n'est que récemment, en France, que les installations de chauffage central sont apparues dans les fermes.

Un employé doit porter un certain type de vêtement et ce, jusqu'à une certaine usure au-delà de laquelle il y aura une pression sociale pour son remplacement. Selon l'importance personnelle que l'on attache à la mode et selon ce qui est admis ou pas admis à ce sujet, dans le milieu où l'on vit, l'obsolescence d'une robe sera plus ou moins rapide.

Si jusqu'à la fin du XIXe siècle le tourisme était pratiquement ignoré de la population, aujourd'hui celui qui n'accomplit pas un voyage annuel se sent défavorisé.

Il nous paraît utile d'allonger cette liste d'exemples. La consommation des divers biens et services répond à des normes sociales et il y a une hiérarchie de consommation comme il y a une hiérarchie de revenu.

Si le groupe engage une compétition de revenu, ce n'est pas pour la simple satisfaction d'avoir un indice hiérarchique élevé mais en vue d'une certaine hiérarchie de consommation. Il s'intéresse d'autant plus aux niveaux de consommation que les revenus sont le plus souvent ignorés. Le seul repère visible est ce que font "les voisins", les membres des autres groupes sociaux. Il engage la bataille quand il estime que si un groupe peut "se payer ça", son groupe devrait pouvoir consommer quelque chose qui, symboliquement tout au moins, maintienne la distance hiérarchique.

Cette hiérarchie se manifeste sous la forme d'un flux de consommation. Un groupe social consomme différentes quantités de divers biens au cours d'une période donnée. Il y a non seulement un volume de consommation, mais on l'oublie trop, une périodicité, un rythme. Un plan de consommation est un choix d'une certaine répartition des différents flux de consommation et non pas une répartition quantitative hors du temps..

3 - Au flux de consommation correspond un flux de production. Si nous comprenons sans difficulté quelle est la nature de ce flux sous son aspect de création de biens et de services, son évaluation ne nous paraît pas complètement dégagée de conceptions théoriques qui manquent de cohérence.

En comptabilité nationale, il y a trois manières d'évaluer la production. Sachant que la seule réalité objective est la valeur d'échange, c'est-à-dire la reconnaissance par la société de l'équivalence de deux valeurs, il est surprenant qu'il existe une troisième contrepartie équivalente aux deux autres.

La production peut être évaluée à partir des emplois qui en sont faits, c'est-à-dire avec sa contrepartie, le flux de consommation. Mais elle est également évaluée directement par l'addition des valeurs ajoutées ou par l'addition des revenus. Que ce soit une méthodologie satisfaisante du point de vue comptable, par suite de l'existence de sources statistiques distinctes, ne doit pas nous empêcher de constater que la notion de valeur ajoutée devrait être identique à celle de revenu. Il est vain d'espérer mesurer la production par elle-même. C'est là une survivance de théories anciennes.

Nous sommes trop attachés à l'aspect physique des résultats de la production. Pour Marx, produire une valeur c'est créer une marchandise. Pour les marginalistes, c'est créer quelque chose qui aura une valeur subjective. En principe, nous sommes déjà loin de

l'aspect physique mais en fait, par l'intervention d'une satisfaction fonction de la quantité, la valeur reste attachée à des propriétés matérielles. De plus, nous intéressés à l'équilibre offre-demande de produits ou de services particuliers, nous oublions l'aspect général de toutes les productions de valeurs.

La valeur ne peut apparaître qu'au cours de l'échange. Aussi une théorie idéologique de la valeur nous conduit en toute rigueur à admettre que l'attribution d'un revenu est la seule manifestation objective de la création d'une valeur et le plus souvent d'une valeur ajoutée. Produire une valeur, c'est produire un revenu et réciproquement. La valeur est quelque chose de beaucoup plus abstrait que ne le pensent les marginalistes. C'est un jugement de valeur et rien d'autre.

De ce point de vue, le meilleur exemple de création de valeur est celui du monsieur qui fait acheter son silence, métier assez répandu, Il y a production de valeur au moment où, à son compte chèque, est inscrit un nombre. Sa contrepartie est la consommation de silence, service qui assure le calme et la stabilité des sociétés.

Lorsque l'agriculteur livre son blé à la coopérative, il livre un produit et non une valeur. La valeur apparaîtra par un virement à son compte au Crédit Agricole. La valeur qu'il aura ajoutée personnellement sera le revenu qu'il lui restera quand il aura payé tous les frais de production.

La notion habituelle de valeur ajoutée est distincte de celle de revenus distribués. Nous examinerons plus loin les modifications des définitions et des comptabilisations qu'il faudrait adopter pour les confondre. Elles tiennent pour l'essentiel à considérer les impôts indirects comme une consommation intermédiaire de services de l'administration et les investissements ou la formation de stock des entreprises comme une autre consommation intermédiaire. Ces problèmes d'ordre technique ne peuvent remettre en question le principe, qu'au niveau des valeurs la production est un revenu et le flux de production est un flux de revenus. C'est la comptabilité des entreprises qui introduit une distinction, mais si on se place au niveau de chaque producteur individuel, la valeur qu'il ajoute ne peut être que le revenu qu'il reçoit. Ce point est essentiel pour comprendre les relations entre les prix et les revenus.

4 - La compétition entre groupes sociaux n'est pas une compétition de valeurs, c'est une compétition de revenus c'est-à-dire de valeurs reçues dans une unité de temps.

Une théorie de la valeur qui cherche à expliquer le prix en dehors du temps raisonne dans le vide. Car l'important pour le producteur, ce n'est pas la relation entre la quantité et le prix. Pour lui, une théorie quantitative a peu d'intérêt. Le but qu'il poursuit est l'obtention d'un flux de revenu, c'est-à-dire le revenu annuel, mensuel ou horaire le plus élevé possible. Plus précisément, c'est le rapport entre son revenu horaire et celui des autres producteurs. Plus ce rapport sera élevé et plus il pourra détourner pour sa consommation une partie du flux de production.

Pour le producteur, que x kg de pommes se vendent au prix de p_1 le kg et ou que y kg de poires se vendent au prix de p_2 le kg, n'a pas en soi-même de signification. Il va multiplier les quantités vendues par les prix et il aura les valeurs. Mais ces valeurs n'ont pas encore de signification. L'important est la périodicité avec laquelle il va les recevoir. Si elles correspondent à un emploi total de son temps de travail, il faut qu'elles assurent d'une manière permanente sa consommation.

Il ne faudrait pas cependant dénier au prix toute signification. Le prix est suivant la formule habituelle, le régulateur du marché. Comme l'écrit Debreu et c'est la seule conclusion à laquelle puisse aboutir une théorie quantitative, le producteur a intérêt à développer la production lorsque la demande dépasse l'offre et à la réduire dans le cas contraire.

Lorsqu'il a trop produit, les prix baissent ou les stocks s'accumulent. Dans ce dernier cas, s'il veut maintenir son revenu, il devra financer le stockage et payer une rente aux prêteurs. De toute façon, le revenu baissera et c'est la sanction pour l'erreur de prévision. S'il a produit insuffisamment, les prix montent et le revenu également. C'est un encouragement à produire davantage.

C'est par l'intermédiaire d'une contrainte de revenu que le mécanisme des prix joue en réalité son rôle de régulateur du marché. Par l'attribution d'un revenu horaire augmenté ou diminué, l'acheteur encourage ou sanctionne le producteur. Et nous pourrions nous désintéresser des prix si leurs fluctuations n'avaient pas d'incidence sur les revenus, Peu importe leur hausse ou leur baisse si notre revenu suit une courbe indépendante.

Il est assez piquant de voir des comptables nationaux, marginalistes en théorie, nous présenter des tableaux où ne figurent ni les quantités ni les prix, mais uniquement des flux de valeurs, tableaux qui expliquent comment s'est réalisé l'équilibre économique entre la production, la consommation et l'investissement par des mouvements de valeurs au cours d'une période donnée, ici une année.

Car en définitive, l'équilibre économique n'est que sous la dépendance indirecte des quantités et des prix. L'équilibre se réalise aujourd'hui de la même façon qu'il y a cent ans où nous consommions d'autres biens en d'autres quantités et à d'autres prix. Que l'on produise et consomme du lait ou des stylos, des médicaments ou des places de cinéma, ne modifie en rien le problème de l'équilibre qui reste un équilibre de revenus. Nous produisons notre revenu et par notre consommation nous payons le revenu des autres producteurs.

5 - Cet équilibre se joue sur une courte période dont la durée est certainement inférieure à un an. L'équilibre n'est pas réalisé entre les revenus des producteurs des périodes antérieures et le revenu des consommateurs actuels. Il s'effectue contre des revenus contemporains.

Un certain flux de consommation est interprété par de multiples circuits, réseau de distribution, série des producteurs intermédiaires, investisseurs, financiers, comme nécessitant le maintien, le développement ou la contraction d'un certain flux de production. Par notre consommation, nous alimentons un circuit monétaire qui va aboutir au versement de revenus aux producteurs actuels.

En achetant un manteau, nous mettons à notre service l'ouvrier et l'ingénieur d'une filature qui préparent les fils pour les tissus de la mode future. S'il y a une erreur de prévision sur la mode, ce n'est pas le producteur actuel, celui qui perçoit un revenu, qui en supporte les conséquences. Ce problème se résoudra plus tard. Aussi la compétition de revenus n'a pas lieu entre des revenus passés et actuels ou futurs, elle se limite à l'actualité.

Chacun est ainsi à la fois producteur et consommateur de valeurs, à la fois employé et employeur. Le modèle qui est nécessaire pour décrire cet équilibre doit donc considérer

que tous les producteurs de valeurs sont au service d'une vaste entreprise nationale, un grand trust privé ou collectif qui alimente le marché de consommation, trust un peu anarchique qui a une multitude d'agents de décision. Quelles que soient les occupations ou les inoccupations de chacun à l'intérieur du trust, la nature et la quantité de produits et de services que ce trust livre à notre consommation, l'équilibre est un équilibre de revenus. Selon l'importance de notre revenu, nous pourrions mettre à notre service un nombre plus ou moins important de producteurs.

Ce modèle doit donc exprimer un échange fondamental simple qui est le suivant.

[Sommaire](#)

	Emplois	Ressources
Echanges de valeurs au cours de la période :	Consommation de valeurs = revenus	Production de valeurs = revenus

Nous verrons plus loin comment y parvenir. Auparavant, il semble nécessaire de montrer qu'une définition aussi abstraite de la production de valeurs qui pourrait se limiter à des virements postaux, n'est pas incompatible avec une saisie des réalités concrètes. Cette abstraction n'est possible qu'en introduisant une contrainte de l'extérieur, celle qui est relative au temps de travail.

R. Le problème des contraintes

[Sommaire](#)

1 - Examinons différentes productions de valeurs en les classant en deux catégories : les productions de valeurs ouvrées, celles qui nécessitent un travail d'une certaine durée, et les productions de valeurs non ouvrées. Commençons par ces dernières en choisissant les plus universelles.

Le prêteur de capitaux, l'épargnant, offrent une quantité de monnaie. Ce comportement est reconnu par l'emprunteur comme un service et la valeur en est définie par une rente sous forme d'intérêts, de dividendes, etc. versée aux propriétaires. Ces capitaux empruntés seront remboursés, mais de plus il aura été reconnu une production de valeur en attribuant un revenu : la rente.

La Banque de France est productrice de valeur dans la mesure où nous acceptons les billets qu'elle met en circulation.

Le propriétaire d'un terrain fait payer une rente foncière à celui qui veut le cultiver et qui accepte ainsi de considérer que le service mérite un revenu.

Le propriétaire d'une usine peut la louer à un entrepreneur et là aussi il y a attribution d'un revenu.

Cette énumération pourrait être poursuivie en choisissant toujours des productions de valeurs qui ne nécessitent pas ou presque pas de temps de travail. Il serait alors possible de construire un tableau du genre de celui que nous avons imaginé [page 57](#) où les valeurs peuvent être quelconques. Si la terre est rare, le revenu du propriétaire sera élevé et il pourra emprunter beaucoup de capitaux s'il a des "préférences pour les liquidités".

En fait, la société possède une hiérarchie et il est probable que l'échelle des revenus reflétera cette hiérarchie. Mais, même dans ce cas, il faut remarquer que l'appréciation en sera laissée entièrement et librement aux groupes sociaux. Car c'est une contrainte idéologique, l'existence et le respect d'un droit de propriété, qui est à la base de cette appréciation. Elle est utilisée pour transformer une contrainte d'infrastructure (l'efficacité du travail humain dépend de la quantité et de la qualité du stock de capital) en contrainte de revenu, en contrainte sociale, sous la dépendance des structures sociales. Nous payons aux différents propriétaires le droit d'utiliser leurs capitaux et nous pouvons ainsi disposer pendant toute une période d'une infrastructure économique.

Jusqu'ici, nous ne voyons toujours pas la nécessité d'une évaluation monétaire. Le droit d'utiliser pourrait s'échanger contre d'autres droits. On peut offrir à ces propriétaires des honneurs, des titres, des statues. Ils pourraient échanger leurs droits entre eux, comme les timbres poste en fonction de la rareté.

2 - La situation change avec la production de valeurs ouvrées, car ici un temps de travail est nécessaire et c'est un facteur qui disparaît au cours de la production.

L'évaluation du travail est laissée à l'appréciation des groupes sociaux comme l'évaluation des droits d'utiliser les capitaux. Aucune mesure physique ne permet de donner des notes comparant l'ajusteur à l'ingénieur ou au fonctionnaire. Chaque groupe social s'efforce de démontrer que ses aptitudes sont particulières du point de vue de l'effort, de l'intelligence, des études nécessaires, des diplômes, du courage, du sens de l'organisation, de la responsabilité, des incertitudes du métier, du flair, etc. Ceux qui vont payer ces revenus cherchent au contraire à déprécier ces aptitudes et, d'une manière générale, ils vont essayer de mettre au point des techniques qui permettent le rendement maximum au moindre coût.

Si, par exemple, après une réorganisation du travail dans un atelier, les rendements s'élèvent, on révisé les normes de façon à ramener le salaire au niveau hiérarchique que l'on juge convenable.

Les marxistes discutent en ce moment de savoir s'il faut user des stimulants matériels ou moraux. La considération morale a l'avantage de ne rien coûter à l'entreprise ou à la société, mais du point de vue de la satisfaction de l'ouvrier, on peut se demander ce qui est préférable comme situation psychologique : avoir un salaire supérieur ou être affiché dans l'usine au titre de héros du travail.

Nous avons déjà parlé plus haut des incitations à l'efficacité maximum, de la diffusion des gains de productivité et il ne paraît pas nécessaire d'insister sur ce point. Ajoutons simplement que la contrainte de production relative aux aptitudes professionnelles est, comme les contraintes relatives aux capitaux, transformée en contrainte de revenu. Par exemple, préconiser des stimulants moraux c'est favoriser les ouvriers à faible rendement, proposer des stimulants matériels c'est au contraire les désavantager. On n'échappe pas à la compétition de revenu.

Par contre, l'écoulement du temps pendant lequel un travailleur ou, d'une manière plus générale, un actif est employé est une contrainte sur laquelle nous n'avons aucun pouvoir.

Le temps est une contrainte rigide, mesurable physiquement avec une pendule si l'on veut être précis et l'on aura la durée en heures, ou évalué en emploi d'un actif pendant

une année si l'on néglige le détail des horaires au cours de l'année. C'est une unité de mesure qui appartient au domaine de l'infrastructure et ni l'idéologie, ni les structures sociales ne peuvent intervenir pour la modifier ou la faire disparaître.

Pour les valeurs ouvrées, nous avons donc deux contraintes : une contrainte de revenu et une contrainte de temps. Lorsque nous achetons une valeur ouvrée, nous attribuons un revenu et nous mettons des actifs à notre disposition pendant une certaine durée. La distinction entre les valeurs ouvrées et les autres tient au fait que nous pouvons discuter le revenu, nous ne pouvons discuter l'écoulement du temps qui disparaît au cours de la production.

3 - Cette contrainte de temps est, comme celle de revenu, une contrainte de période. Le temps dépensé dans les périodes précédentes ne peut plus intervenir. L'important est la répartition des emplois actuels de la population active. Lorsque nous achetons une marchandise, la société répond en consommant un temps de travail qui maintient, éventuellement avec des variations, le flux de production.

Contrairement à la théorie marxiste, il ne s'agit donc pas du temps qui a été utilisé autrefois pour arriver finalement à produire une marchandise. Plutôt que la vision des hommes qui ont travaillé dans le passé à produire tout ce qui a été nécessaire pour obtenir le bien de consommation que nous achetons, nous devons penser aux hommes qui emploient actuellement une partie de leur temps à produire ce que nous consommons plus tard. Par notre achat actuel d'un bien de consommation, nous les engageons à notre service pour maintenir ou développer cette production. Pour la plupart des biens, nous ne pouvons attendre la fin de la production, nous engageons la production en même temps que nous consommons.

D'ailleurs, en courte période, la notion de temps consommé dans le passé perd beaucoup de sa précision si on cherche à l'utiliser à propos d'une marchandise donnée car des changements plus ou moins importants se sont produits dans les techniques de production depuis le moment où cette marchandise a été fabriquée.

Elle reprend par contre tout son sens précis si on l'utilise pour évaluer le temps employé actuellement pour assurer une fonction de consommation, comme par exemple, la consommation textile. Un tableau d'échanges interindustriels permet d'évaluer ces temps.

Aussi, nous préférons adopter l'expression de **temps employé** plutôt que de temps consommé, avec le sens de temps employé dans la période pour assurer la même fonction de consommation y compris les variations de stocks et les investissements.

4 - La durée de l'activité de la population étant limitée, les groupes sociaux interviennent dans la répartition de ces emplois. Le seul moyen disponible est de procéder à des évaluations quantitatives.

En courte période, le problème est d'équilibrer les emplois de la population active selon une hiérarchie de consommation et donc de donner aux revenus une structure quantitative précise. L'évaluation monétaire a pour but d'équilibrer les emplois de la population active selon une hiérarchie sociale.

Notamment, en donnant aux productions de valeurs non ouvrées une évaluation monétaire, on leur donne accès au marché des valeurs ouvrées, on inclut des valeurs non économiques dans le sous-ensemble économique.

Le revenu est donc un potentiel d'emploi de temps de travail. L'enjeu de toutes les compétitions entre groupes sociaux est de porter ce potentiel au maximum et, comme la somme des temps de travail effectués dans la société est limitée, cette recherche du maximum est inévitablement et dans toutes les sociétés, à quelque système juridique qu'elles appartiennent, un effort pour limiter au minimum la part des autres groupes.

Le modèle précédent est donc à compléter par l'indication des échanges de temps de travail : temps passés dans la production appelés **temps produits**, et **temps employés** à notre service pour produire notre flux de consommation.

[Sommaire](#)

	Emplois	Ressources
Echanges de valeurs au cours de la période :	Consommation de valeurs = revenus	Production de valeurs = revenus
Echanges de temps au cours de la période :	Temps employés	Temps produits

S. La production et la consommation de valeurs économiques

[Sommaire](#)

1 - Pour expliciter complètement ce modèle, il est nécessaire de préciser les différentes notions utilisées.

De nombreuses discussions ont eu lieu entre économistes à propos de la distinction entre le travail productif de valeurs et le travail improductif.

Nous ne referons pas l'historique de l'évolution des idées sur ce sujet. Les choix ont reflété les caractéristiques de la composition de la population active dans la société où vivait l'économiste. Les physiocrates limitaient le travail productif aux agriculteurs, l'école classique et Marx aux agriculteurs et aux ouvriers de l'industrie. Les comptes nationaux y ont ajouté d'autres fonctions mais excluent de nombreuses activités.

En effet, les comptes nationaux sont basés principalement pour des raisons de connaissance statistique mais aussi pour des motifs théoriques, sur un découpage particulier des activités nationales qui revient à considérer que seules certaines d'entre elles sont productrices de valeurs économiques. Un deuxième groupe d'activités est admis au rang de valeur économique mais uniquement au titre de consommation et se trouve ainsi incorporé aux comptes par des techniques comptables de redistribution de revenus. Enfin, un troisième groupe d'activités échappe à tout recensement comptable, par exemple, celles qui ont lieu à l'intérieur des ménages.

Si l'on suit la piste de l'évolution historique, il est probable qu'après la théorie des valeurs agricoles et celles des valeurs industrielles, c'est la théorie de la valeur des services qui est nécessaire. Or, la notion de service nous oblige à considérer la valeur dans toute son abstraction et dans toutes ses manifestations.

2 - Du point de vue théorique, il nous paraît que l'économiste n'a pas à se substituer à la société pour juger de ce qui est une valeur et de ce qui ne l'est pas. En acceptant l'échange, la société reconnaît une valeur à la situation créée. Quelle que soit la nature du bien ou du service offert, du droit respecté, du moment que nous acceptons l'échange, nous leur attribuons par là une valeur objective.

Ainsi, si nous allons à la limite, toute la population et non plus seulement la population active, est productrice de valeurs économiques par le simple fait qu'elle existe au moyen d'échanges. Pour vivre, elle consomme des biens produits par d'autres membres de la société et donc elle perçoit un revenu.

Toute production de valeur qui, apparemment non économique, modifie cependant l'équilibre des temps échangés par le fait qu'elle est offerte en contrepartie de valeurs ouvrées, devient une production économique. L'échange la fait rentrer dans le sous-ensemble économique.

Nous reconnaissons à tout enfant de six mois, bien que totalement "inactif", un droit à l'existence et ce droit lui permet par l'intermédiaire de sa famille ou de l'assistance publique, de recevoir de la société un revenu qui est le coût des biens et services qu'il consomme.

Par sa naissance, il utilise un droit qui est à l'origine d'une valeur comme le droit de propriété permet de créer une rente.

De même, dans une guerre, si nous respectons des principes d'humanité, le prisonnier a droit à l'existence et donc à son entretien. Si nous instituons un régime de sécurité sociale, le malade a droit à être soigné, comme le retraité peut bénéficier d'une pension.

Un moine est producteur de valeurs religieuses qui objectivement sont évaluées par la société sous la forme d'un revenu, égal lui aussi au coût des biens et services qu'il consomme.

Cette liste pourrait s'allonger avec les prostituées, les militaires, les syndicalistes, les mères de famille, etc. c'est-à-dire toutes les valeurs qui posent des problèmes de classement difficiles aux économistes.

En distinguant les valeurs économiques des autres valeurs, l'économiste dresse un tableau de nos échanges qui est très nettement déformé et qui peut susciter des jugements de valeur erronés.

Théoriquement, nous devrions avoir une conception du revenu national qui nous permettrait d'avoir une véritable vue synthétique de la totalité des revenus et des durées d'activités correspondantes.

Une telle méthode nous donnerait une image plus fidèle de la manière dont notre société répartit l'emploi de sa population et des sommes qu'elle y consacre.

Il faut remarquer notamment que les comptes actuels ne permettent pas de comprendre exactement les changements économiques apportés par les substitutions d'une activité comptabilisée à une activité non comptabilisée.

On connaît le mot qui n'est pas une simple boutade "quand on se marie avec sa cuisinière on diminue le produit intérieur". Inversement, quand le nombre de repas pris à l'extérieur, au restaurant ou dans une cantine d'entreprise, augmente, l'indice de la croissance économique se trouve amélioré.

Pour pousser les choses à l'extrême, une mobilisation de toutes les mères de famille qui mettraient leurs enfants dans des crèches et iraient travailler en usine, provoquerait une brusque croissance de la production économique que l'on pourrait interpréter comme un progrès absolu, si l'on n'avait pas un jugement plus relatif.

3 - Après ces productions de valeurs qui ne deviennent économiques que par l'échange avec des valeurs économiques au cours de la période, d'autres productions sont à étudier, celles de valeurs dont le caractère économique est admis sans hésitation bien que l'idée d'une production soit inhabituelle (ce qui à la réflexion est tout à fait incohérent, elles existent mais on les produit pas, on les "émet").

Une théorie idéologique de la valeur conduit en effet à considérer que toute émission de monnaie ou de valeurs mobilières est une production. de valeurs.

L'entreprise qui procède à une émission d'actions ou d'obligations crée une valeur qui sera achetée, par exemple, par des ménages. Du point de vue des contraintes de période, l'utilisation par le ménage de son revenu pour acheter un bien de consommation ou un titre en bourse est un emploi de même nature si on ne considère que l'aspect monétaire. De même, le fonctionnement de l'entreprise est assuré si, à la vente de marchandises, elle peut ajouter la vente de valeurs financières.

Si nous ne considérons pas les émissions de valeurs comme une production de valeurs, il en résulterait une situation paradoxale. Le trust national (l'ensemble des producteurs) se trouverait distribuer plus de revenus qu'il n'ajoute de valeur par le fait qu'il y aurait, entre ses achats et ses ventes, un solde égal à son besoin de financement.

Ainsi le besoin de financement des entreprises, tel qu'il est constaté dans les comptes nationaux, est en réalité, puisque ce besoin a été satisfait et qu'il a donné lieu à des échanges, une production de valeur.

De même, la capacité de financement des ménages est en réalité un emploi de revenus au même titre que la consommation. C'est par une contraction de la consommation proprement dite que peut se développer la consommation de valeurs financières.

Nous le voyons d'une manière particulièrement nette avec l'émission de monnaie. L'Etat, en imprimant des billets, crée une valeur qui pour sa production, ne nécessite que relativement très peu de travail. La contrainte de temps est très faible. Cette monnaie va, au moins pour une bonne part, se transformer en revenus. Si ces revenus sont utilisés pour acheter des valeurs ouvrées, les contraintes de temps vont intervenir. Mais si le ménage conserve ce revenu supplémentaire sous forme de monnaie, c'est lui qui en définitive a acheté la valeur monétaire et par là les contraintes de temps ne sont pas modifiées.

Il n'y a pas de perturbation économique si à une émission de billets de la Banque de France correspond exactement en bout de circuit le stockage de ces billets dans une lessiveuse. Les difficultés commencent le jour où ces billets peuvent être utilisés pour

acheter des valeurs nécessitant un temps de travail. Tant que nous échangeons des valeurs non ouvrées, nous ne mettons pas en jeu des contraintes rigides. Mais il est en réalité impossible d'isoler complètement de tels échanges. C'est pourquoi l'équilibre d'une période est modifié par les mobilisations de patrimoines. Cette mobilisation au cours de la période correspond en effet à une production de valeur. Nous utilisons un droit de propriété pour faire apparaître un revenu, en vendant un héritage, en tirant des chèques sur un compte, etc.

Lorsqu'au cours d'une période les encaisses des ménages augmentent, ceux-ci consomment des titres de créance au lieu de consommer du rôti. Lorsque dans la période suivante cette encaisse diminue, c'est une ressource, une production de valeur qui permet d'acheter un bien de consommation,

En résumé, toute émission de titre de créance, toute mobilisation d'un patrimoine est création de valeur. A l'inverse, tout achat d'un titre de créance, toute immobilisation sous forme de patrimoine ou d'actif est consommation de valeur.

4 - Considérer les immobilisations comme une consommation pose la question des investissements.

Que la distinction entre consommation et investissement soit nécessaire en économie est évident. Mais pour étudier les mécanismes de l'évaluation et l'équilibre des échanges au cours d'une période, la distinction n'a plus d'utilité. Elle masque même des faits importants.

Il est de bonne politique d'encourager l'épargne des ménages avec l'idée que les capitaux épargnés financeront l'expansion de l'économie. On pourrait dire : "tant qu'ils consomment des titres de créance ils ne consomment pas autre chose et on peut construire des usines". Mais on mesure cette épargne par la différence entre le revenu disponible et la consommation. S'agit-il de la même notion ? Certainement pas, car les ménages investissent également sous forme de logements. Si toute leur épargne servait à construire des appartements, ils ne pourraient financer (au moins directement) les investissements des entreprises. Qu'un actif agricole soit occupé à produire du blé une année, puis change de profession et devienne manoeuvre dans le bâtiment l'année suivante, ne modifie pas les échanges de temps s'il travaille toujours pour les mêmes personnes avec le même revenu.

Il nous paraît donc non seulement logique mais utile pour notre analyse, de considérer les investissements bruts des ménages comme une consommation.

Il faut procéder de même avec les investissements des entreprises et les ranger dans la catégorie **des consommations intermédiaires**.

Du point de vue des contraintes de temps dans le déterminisme de l'évaluation, l'investissement n'intervient que par l'investissement brut et il se présente exactement comme une consommation intermédiaire. Il correspond à un emploi du temps de travail national effectué par la population active au cours de la période. Les amortissements ne sont qu'une technique comptable destinée à conserver la valeur du patrimoine et si possible à payer moins d'impôts. Évalués correctement ils permettent d'estimer l'usure des investissements et l'investissement net, ce qui correspond à d'autres problèmes.

Le même raisonnement conduit à classer les achats de titres de créance par les entreprises dans les consommations intermédiaires de valeurs.

En définitive, toute ressource est production de valeur et tout emploi est consommation de valeur.

5 - Avant de conclure ce chapitre, il faut examiner brièvement les contraintes fiscales.

Par la perception d'impôts l'Etat se présente comme une entreprise agissant au nom de la société. Il consomme des produits intermédiaires et des investissements et produit un certain nombre de services. Les fonctionnaires sont ainsi producteurs de valeurs par un travail qui a une durée définie et pour lequel ils perçoivent des revenus mensuels.

Les marginalistes pensent que le travail des fonctionnaires n'a pas de prix puisqu'il n'y a pas de marché des services de l'Etat et que ces services nous sont imposés. Pour le contribuable, il n'y a pas de courbe d'utilité des impôts. Il a sur ce point, le plus souvent une attitude négative... Il est inutile de souligner que le raisonnement qui consista à refouler les faits qui ne cadrent pas avec l'explication théorique est pour le moins gênant.

Pour une théorie idéologique de la valeur, il paraît ici accessoire d'analyser les motivations du payeur et de découvrir que dans le cas d'un bien acheté sur le marché c'est, par exemple, la crainte d'être ridicule avec un vieux costume, et dans le cas des impôts, c'est la crainte du percepteur. Par le fait que nous acceptons l'échange, nous admettons objectivement la création d'une valeur. Tout revenu distribué est valeur ajoutée.

Enfin, comme nous l'avons vu plus haut, nous ne pouvons prétendre construire une théorie de l'évaluation si nous commençons par écarter des groupes sociaux entiers, comme par exemple les fonctionnaires. S'ils n'interviennent pas sur le marché, ils jouent néanmoins un rôle important dans la compétition de revenus.

L'Etat perçoit les impôts sous forme directe et indirecte. Les impôts directs représentent une consommation imposée aux ménages, les impôts indirects une consommation intermédiaire imposée aux entreprises.

6 - Cet examen rapide nous paraît confirmer que le modèle proposé est cohérent. De plus, si nous limitons la prise en compte aux valeurs recensées par les comptabilités nationales, ce modèle n'est pas incompatible, bien qu'avec des concepts parfois différents, avec les calculs des comptables nationaux.

En effet, nous retrouvons notamment une définition de la valeur ajoutée qui est identique dans son principe en tant que différence entre la valeur de la production et celle des consommations intermédiaires. Mais par la généralisation de la notion de consommation intermédiaire, qui comprend en particulier la formation brute de capital fixe, les variations de stocks, les achats de services administratifs, imposés ou non, les achats de titres de créance et les immobilisations de patrimoine, par la généralisation de la notion de production de valeur, en y incorporant les émissions de créances et les mobilisations de patrimoine, le solde est une valeur ajoutée qui devient égale aux revenus distribués. Si dans la consommation des ménages, on inclut logiquement la capacité de financement de ces ménages, le revenu distribué devient égal à la consommation.

Nous avons alors un tableau économique avec deux agents : l'entreprise et les ménages, et quatre valeurs identiques.

en milliards de Fr.

	Emplois		Ressources	
	Entreprise	Ménages	Entreprise	Ménages
Production intérieure brute :			345	
Revenus distribués :	345			345
Consommation :		345		

Les chiffres sont relatifs à l'année 1964. On trouvera en annexe le calcul détaillé. Mais le résultat est immédiatement accessible puisqu'il correspond au revenu brut des ménages.

Cette simplification met en évidence que les ménages sont à la fois employeurs et employés et que l'échange final de valeurs n'est qu'un échange de revenus.

T. Les équations d'échange et l'équilibre économique

[Sommaire](#)

1 - Après ces vérifications, nous pouvons établir une formulation générale.

Pour chaque producteur de valeur dont nous comptabilisons les échanges, nous pouvons définir le revenu et la durée de l'activité nécessaire pour l'obtenir que nous avons appelé le temps produit.

Ce revenu sera représenté par la lettre **v** et le temps par la lettre **t**

Par division, nous obtiendrons le revenu annuel si nous manquons de précision, et le revenu horaire si une enquête de budget-temps permet de déterminer la durée, en heures, de l'activité. Nous raisonnerons ici en revenus horaires. Si **Rh** est ce revenu horaire, nous aurons :

$$(1) \quad v = Rh \times t$$

Le revenu horaire est en somme le coefficient de valorisation de l'unité de temps selon l'activité.

2 - Pour éviter un emploi abusif du mot revenu horaire, il est nécessaire d'utiliser une autre notion qui est celle de coefficient d'ouvraison.

Nous pouvons en effet inverser notre point de vue et calculer le temps nécessaire à produire une unité de revenu. Par exem.ple, si notre revenu horaire est de 10 Fr, il faut 1/10 d'heure pour avoir un revenu de 1 Fr, soit six minutes.

Nous définissons ainsi un coefficient qui est l'inverse d'un coefficient de valorisation et que nous proposons d'appeler **coefficient d'ouvraison** (ou **ouvraison**), selon un mot utilisé dans l'industrie de la soierie pour indiquer qu'un fil est plus ou moins façonné, travaillé.

Ce **coefficient d'ouvroison** sera désigné par la lettre **m** nous avons :

$$(2) \quad m = \frac{1}{Rh} \quad \text{et} \quad (3) \quad t = m \times v \quad \text{ou} \quad m = \frac{t}{v}$$

m : l'ouvroison d'une valeur est la durée de l'activité nécessaire pour produire une unité de cette valeur.

Cette définition est valable quelles que soient les valeurs, en particulier, celles qui résultent de l'emploi d'un droit et pour lesquelles il n'y a pas d'activité correspondante. Dans le cas d'une rente, par exemple, et avec les réserves que nous avons faites plus haut, le coefficient d'ouvroison est nul.

3 .- Pour l'ensemble des revenus, nous pouvons définir une ouvroison moyenne qui sera l'inverse du revenu horaire moyen.

Si sans chercher à préciser davantage, nous admettons que la population active était en 1964 de 20 millions de personnes ayant travaillé 2100 heures par an, le nombre d'heures produites s'élève à 42 milliards, ce qui, pour un revenu brut de 345 milliards de francs, représente un revenu horaire moyen de 8,20 Fr environ et une ouvroison moyenne de 0,12, soit un peu plus de sept minutes pour avoir un 1 Fr.

Cette ouvroison moyenne des revenus est la moyenne géométrique pondérée des différents revenus des producteurs. Nous avons en effet :

$$V = \sum vi = v1 + v2 + v3 + \dots + vn$$

Si **T** est le temps de travail national, c'est à dire :

$$T = \sum ti = t1 + t2 + t3 + \dots + tn$$

et si **M** est l'ouvroison moyenne cherchée, nous avons en remplaçant les valeurs par le rapport des temps aux ouvrisons :

$$\frac{T}{M} = \sum \frac{ti}{mi} = \frac{t1}{m1} + \frac{t2}{m2} + \frac{t3}{m3} + \dots + \frac{tn}{mn}$$

en divisant par **T**

$$\frac{1}{M} = \sum \frac{1}{mi} \times \frac{ti}{T} = \frac{1}{m1} \times \frac{t1}{T} + \frac{1}{m2} \times \frac{t2}{T} + \frac{1}{m3} \times \frac{t3}{T} + \dots + \frac{1}{mn} \times \frac{tn}{T}$$

Il s'agit bien d'une moyenne géométrique pondérée par l'importance relative des différents temps.

En résumé nous avons :

$$(4) \quad T = M \times V \quad \text{ou} \quad M = \frac{T}{V}$$

4 - D'après les définitions que nous avons adoptées, la valeur de la consommation au cours de la période est égale aux revenus distribués et à la valeur ajoutée.

De même, le temps de travail produit est égal au temps de travail employé. Il en résulte que l'ouvraison moyenne des revenus est égale à celle des valeurs ajoutées et à celle de la consommation,

Mais pour un agent économique particulier, il n'en est plus de même. Si nous désignons par v' sa consommation, m' l'ouvraison de cette consommation et t' le temps employé correspondant, nous avons :

$$v = v' \quad \text{et} \quad \frac{t}{m} = \frac{t'}{m'} \quad \text{ou encore} \quad (5) \quad \frac{t}{t'} = \frac{m}{m'}$$

Le rapport des temps échangés est égal au rapport des ouvraisons. Ajoutons que, pour calculer, une inversion du tableau des échanges interindustriels est nécessaire. Si nous raisonnons avec des revenus horaires, ce rapport des temps échangés est égal à l'inverse des revenus horaires.

Ce rapport des ouvraisons définit les termes de l'échange pour chaque agent économique. Si le rapport est égal à 2, l'agent donne à la société le double de temps qu'il n'en reçoit. S'il est égal à un demi, c'est bien entendu l'inverse.

5 - Les égalités(3), (4) et (5) définissent la contrainte de temps.

Toutes les autres contraintes étant évaluées au cours d'une confrontation sociale, c'est le coefficient d'ouvraison ou le revenu horaire qui résume le résultat de cette confrontation et qui montre comment la valeur se trouve en liaison avec le temps, comment et pourquoi des jugements de nature idéologique doivent prendre une expression quantitative pour permettre d'équilibrer les échanges de temps.

Comme on peut le constater par l'égalité (5) cet équilibrage est indépendant des valeurs et donc des biens, de leur quantité et de leur prix.

Peu importe ce que la société produit et consomme, ce à quoi elle attache ou non une importance, la rareté ou l'abondance, etc. la seule contrainte quantitative dans l'évaluation est l'échange des temps,

Les prix peuvent monter ou baisser, la structure de la production et de la consommation peuvent se modifier profondément, la compétition des groupes sociaux se déroule autour des rapports d'ouvraison. Que nous soyons au XVI^e siècle ou au XX^e, en Europe ou en Amérique, le problème est le même, c'est celui d'une hiérarchie sociale.

6 - La compétition sociale se déroule en deux temps. Elle porte tout d'abord sur la détermination d'une échelle de revenus et ensuite sur la consommation.

L'échelle des revenus est définie par l'ensemble des rapports :

$$(6) \quad i = \frac{m}{M} \quad \text{ou en partant des revenus : } i = \frac{\text{revenu horaire moyen}}{\text{revenu horaire du producteur}}$$

L'échelle des revenus est aussi celle des valeurs ajoutées. Elle exprime donc la hiérarchie objective des valeurs dans la société considérée. Ces rapports constituent de véritables indices hiérarchiques. Plus l'indice est faible, plus nous avons du poids dans la hiérarchie, les meilleures places se trouvant, comme au théâtre, au rez-de-chaussée, au niveau zéro.

Très souvent, on ne dispose pas de revenus horaires et l'on ne connaît qu'un revenu annuel moyen national obtenu par division du revenu national par le chiffre de la population active.

En dehors de la faible différence entre le revenu national et le revenu brut des ménages, l'utilisation du revenu annuel revient à admettre que tous les producteurs ont travaillé dans l'année un temps égal et que le nombre des producteurs de valeurs, actifs ou non, est égal à la population active.

7 - Examinons la consommation.

Nous avons vu, d'après les définitions, que l'ouvraison moyenne des revenus est égale à l'ouvraison moyenne de la consommation. Ceci revient à dire que dans les échanges nous recevons des valeurs dont l'ouvraison est en moyenne égale à **M**.

Ainsi **M** est l'ouvraison d'échange moyenne de toutes les valeurs et donc celle de la monnaie. Cette relation entre le temps de travail et la monnaie nous sera très utile par la suite.

Il en résulte que, lorsque les différents producteurs utilisent leur revenu à l'achat d'une consommation, ils mettent de ce fait et en moyenne l'activité de la société à leur service pour une durée égale à **t1** telle que :

$$t' = M \times v \quad \text{et l'égalité (5) devient par substitution de } \mathbf{M} \text{ à } \mathbf{m}' \quad (7) \quad \frac{t}{t'} = \frac{m}{M}$$

Mais il s'agit d'une situation moyenne et cette nouvelle égalité permet d'estimer Les échanges de temps lorsqu'on ne dispose pas de meilleure information.

Par suite des multiples emplois de valeurs intermédiaires, la valeur d'une consommation est presque toujours une somme de valeurs ajoutées produites par de nombreuses branches d'activité et ainsi son ouvraison se rapproche de l'ouvraison moyenne de l'ensemble de la consommation.

Il n'en est pas tout à fait ainsi parce que les différentes catégories (socioprofessionnelles ou de revenus) consomment en proportions inégales les valeurs produites par les différentes branches, valeurs qui sont plus ou moins ouvrées. Par exemple, les valeurs ajoutées par les agriculteurs ont des ouvraisons élevées et de ce fait, les ménages qui ont une part importante de consommation alimentaire ont un coefficient **m'** qui pourrait se trouver supérieur à **M**.

A l'inverse, les titulaires de hauts revenus ou même de revenus modestes peuvent utiliser leurs ressources sous forme de capacité de financement en achetant des valeurs mobilières ou des titres de créance divers comme les dépôts ou la monnaie. Comme il s'agit de valeurs d'ouvrage presque nulle, le coefficient m' dans ce cas devient inférieur à M .

Enfin, pour avoir une idée exacte du bilan des échanges de temps, nous ne devons pas oublier que les groupes sociaux interviennent également dans la consommation par le moyen des impôts directs, c'est-à-dire en imposant une consommation de services administratifs.

Pour les assujettis à l'impôt sur le revenu, la somme des temps consommés t' contient une partie de temps imposés ti .

C'est donc le rapport : (8)
$$h = \frac{t}{t' - ti}$$

qui traduit exactement la place de chaque producteur dans la hiérarchie économique.

Ce rapport tient compte du temps donné à la société et du temps qu'elle met librement à notre service. Il montre que dans la mesure où une partie du revenu est utilisée pour constituer une capacité de financement, cette consommation "à vide" favorise l'ensemble des autres consommateurs.

U. L'évolution des prix a long terme

[Sommaire](#)

1 - L'évolution des prix à long terme a été observée pour des études de productivité.

Pour étudier les variations de la productivité, une méthode consiste à calculer le temps total mis pour produire une marchandise et appelé temps de travail intégré.

Le temps de travail ajouté par une entreprise peut être mesuré avec précision, c'est le travail "visible". Mais il est impossible sans une inversion du T.E.I. (tableau des échanges interindustriels) de remonter plus loin, de proche en proche, en calculant le temps de travail contenu dans les matières premières, les produits intermédiaires, les investissements, etc.

La méthode proposée par Jean Fourastié ("Productivité, prix et salaires" - Paris O.E.C.E. 1957) part de la constatation que la valeur V d'une marchandise est une somme de revenus de tous ceux qui ont participé à sa production, Si l'on connaissait le revenu horaire moyen de toutes ces personnes, on pourrait déduire le temps de travail intégré H du prix de la marchandise par la formule : $V = H \times R$

La valeur est égale au temps de travail multiplié par le revenu horaire moyen.

Réciproquement

$$H = \frac{V}{R}$$

En pratique, au lieu de **R** qui est inconnu, on utilise le salaire horaire moyen d'un manoeuvre de l'industrie **Sm** et l'on a :
$$H = \frac{V}{Sm}$$

H est appelé le prix réel de cette marchandise.

Par suite de cette simplification, il est évident que **H** n'est pas le temps mis pour produire cette marchandise mais le temps que le manoeuvre doit travailler pour l'acheter.

Si nous utilisons la formule (5) nous voyons que le prix réel **t** est égal à : $t = t' \times \frac{m}{m'}$

Bien que **t'** ne soit pas le temps mis pour produire cette marchandise mais le temps employé actuellement pour produire une marchandise identique, la signification au point de vue productivité est équivalente, sinon meilleure, puisque l'on met en relation deux activités contemporaines.

On voit que si, au cours d'une longue période, le rapport des ouvraisons est relativement stable, le prix réel va suivre les évolutions de **t'** c'est-à-dire de la productivité, puisque le temps de production diminue avec la productivité.

L'ouvrage cité donne de nombreux exemples d'évolution. Nous indiquons les plus caractéristiques.

Prenons d'abord des marchandises ou des services où la productivité a peu varié.

a) Le temps nécessaire pour faire une coupe de cheveux n'a pratiquement pas changé depuis l'établissement de la mode actuelle. **t'** est à peu près constant Nous avons pour **t** les valeurs suivantes :

1900	0,9 heure
1905	1
1910	0,9
1921	0,9
1925	0,9
1930	0,9
1937	1
1949	0,8
1950	1,1
1955	1

Le prix réel est stable et égal à environ une heure de travail de manoeuvre.

b) Le tissage d'une tapisserie des Gobelins se fait toujours avec les mêmes méthodes. Les progrès de la productivité n'ont pu se faire sentir que sur les matières premières et les investissements. Le prix réel d'une tapisserie de 1 m² est le suivant : au XVIII^e siècle 3000 à 4000 heures ; en 1928, 3000 à 4000 heures ; en 1955, 2000 à 3000 heures.

c) La culture du tabac est réglementée en France. La productivité n'a pas changé. Le prix réel (pris à la production) est stable depuis un siècle. Le quintal de tabac est aux alentours de 400 heures. 400 heures en 1866-1875, 390 heures en 1950.

Passons maintenant à des marchandises ou services dont le temps de travail intégré a baissé considérablement sous l'influence du progrès technique :

d) Prix réel du kWh (tarif lumière première tranche à Paris)

1900	5,2 heures
1905	5
1910	2,1
1921	0,65
1925	0,48
1930	0,48
1937	0,28
1949	0,22
1951	0,14
1955	0,19

Entre 1900 et 1955 la réduction est de 28 à 1.

e) Prix réel du transport d'une personne de Paris à Toulouse

1725-1750	2500 heures
1954	95

f) Prix réel d'une glace de 4 m²

1720	40 000 heures
1954	95

g) Prix réel, d'un quintal de blé

1750	200 à 250 heures
1950	35

h) Prix réel d'un quintal de bœuf (vif)

1836-1840	950 heures
1950	155

Ces exemples peuvent être multipliés, ils montrent que le prix suit à long terme les variations de la productivité. Les variations du rapport des ouvraisons ne sont pas suffisantes pour masquer l'effet du progrès technique.

2 - Ainsi que nous l'avons vu plus haut, l'ouvrison d'une marchandise est, en général, par suite de multiples consommations intermédiaires, proche de l'ouvrison moyenne d'échange de la monnaie **M**. De plus, l'observation des prix à long terme a été effectuée sur de nombreuses marchandises et services.

Aussi la stabilité relative du rapport $\frac{m}{m'}$ a donc une signification générale, et équivaut

la stabilité du rapport $\frac{m}{M}$ pour le manœuvre de l'industrie.

Marx en exposant sa théorie de la plus-value, admettait comme vraisemblable que le temps de travail nécessaire à l'entretien d'un ouvrier est d'une demi-journée de travail : "les subsistances nécessaires pour l'entretien journalier de l'ouvrier coûtent une demi-journée de travail" (Le capital - Ed. sociales - Paris 1948 - Livre 1, tome 1, page 193).

Il lui était évidemment très difficile de donner une démonstration. Il donne des chiffres relatifs à une filature de coton et part de l'hypothèse "qu'une masse d'or de douze shillings est le produit de vingt-quatre heures de travail" (page 188). A douze heures de travail dans la filature correspondraient six heures de travail nécessaires pour produire la consommation.

En 1964 (Revue française du Travail, avril-juin 1964) le salaire horaire du manœuvre spécialisé était au 1er avril de 2,96 pour l'ensemble des activités. Si nous ajoutons un tiers de prestations sociales, le revenu horaire moyen du manœuvre était à cette époque d'environ 4 Fr. Or, nous avons vu que le revenu horaire moyen était d'environ 8,20 Fr. Ce manœuvre avait donc bien un indice hiérarchique supérieur au double de la moyenne nationale.

Bien que la théorie de la plus-value soit inacceptable, elle recouvre un phénomène économique réel, à savoir que dans les échanges de temps, le manœuvre échange à deux contre un.

Des calculs grossiers effectués pour les Etats-Unis, le Royaume-Uni ou l'Allemagne qui sont à des degrés d'évolution économique différents de la France, montrent des indices un peu inférieurs.

Il serait intéressant de vérifier ce rapport d'échange dans les pays socialistes car, dans ces pays aussi, selon le revenu horaire les rapports d'échanges varient.

3 - Mais la stabilité relative de ce rapport nous permet de tirer une deuxième **conclusion** : $\frac{m}{M}$ **est en effet l'indicateur de notre niveau dans la hiérarchie sociale.**

Lorsqu'il s'élève, notre niveau baisse et réciproquement. C'est en somme l'indicateur de la paupérisation relative.

Le prix réel est par contre l'indicateur de la paupérisation absolue. L'ouvrier de l'époque de Marx mettait douze heures pour acheter sa consommation. Aujourd'hui il est probable qu'il achète les mêmes biens ou des biens de même fonction utilitaire, avec un temps très inférieur qui doit se situer entre une heure et trois heures.

Le fait que le prix réel baisse lorsque la productivité augmente prouve que les variations de la paupérisation relative sont trop faibles pour permettre une paupérisation absolue. Si t' est divisé par 4 ou 5, il faudrait que $\frac{m}{M}$ soit multiplié par des chiffres supérieurs pour que la paupérisation absolue apparaisse.

4 - La troisième conclusion est d'ordre à la fois sociologique et économique.

La stabilité relative du rapport $\frac{m}{M}$, si elle était vérifiée par des comparaisons plus précises sur des périodes éloignées, selon des pays à degré d'évolution économique plus ou moins avancé et suivant différents groupes sociaux, montrerait que ces derniers, bien

qu'ils ne disposent d'aucune information précise, ont un sens aigu des niveaux occupés dans la hiérarchie sociale et les moyens de s'y maintenir.

Si l'on prend conscience que le salaire horaire du manœuvre de l'industrie est passé de 17 centimes en 1830 à 150 anciens francs en 1955 et à 400 anciens francs en 1964 et qu'à travers toutes les fluctuations de prix et les bouleversements économiques, les modifications de la consommation, etc. les compétitions sociales aboutissent au maintien d'une stabilité relative des rapports d'ouvraison, il y a là un fait capital pour la théorie de la valeur.

Nous avons déjà constaté une relative stabilité de l'échelle des revenus en France dans une période de hausse rapide et générale des valeurs. Le tableau de la [page 35](#) montrait que les gains horaires des ouvriers, bien qu'ils aient plus que doublé entre 1954 et 1964, s'étaient outre les différentes branches industrielles, maintenus dans des rapports à peu près inchangés. Par ailleurs, les rapports entre les salaires des ouvriers, des employés, des cadres se sont également peu modifiés (voir Barras "Le partage des bénéfices") tandis que le revenu des agriculteurs est resté aux environs de la moitié du revenu des non agriculteurs.

La relative stabilité de la hiérarchie des revenus recouvre donc une réalité plus profonde : la relative stabilité des potentiels d'emploi de temps de travail dont disposent les différents groupes sociaux.

L'étude de l'évolution des prix à long terme confirmerait ainsi que dans le déterminisme de l'évaluation, les structures sociales sont l'élément décisif, le but étant la répartition des temps employés.

Inversement, il y aurait dans l'analyse comparée des revenus, le principe d'une étude des rapports de forces sociaux, c'est-à-dire, d'une sociométrie.

V. La monnaie et l'inflation

[Sommaire](#)

1 - Nous avons défini un peu plus haut l'ouvraison moyenne d'échange de la monnaie
M. Nous pouvons également définir le temps qui est nécessaire pour produire en moyenne une valeur égale à l'unité monétaire, temps que l'on pourrait appeler le temps monétaire.

Nous disposons ainsi d'une relation générale entre le temps de travail et la monnaie quelle que soit la nature de celle-ci : billets par exemple ou monnaie métallique et par conséquent indépendante du temps nécessaire à fabriquer cette monnaie.

Nous examinerons plus loin les relations entre l'ouvraison de la monnaie et son ouvraison d'échange moyenne. Pour l'instant, étudions les problèmes posés par la création d'une monnaie à ouvraison pratiquement nulle.

Pour une théorie idéologique, toute émission de monnaie et pas seulement celle émise par la Banque de France, est une production de valeur, valeur qui est consommée par ceux qui l'acceptent en échange d'une autre valeur.

Ce que nous devons étudier, ce sont les effets d'un accroissement de la masse monétaire au cours de la période ou, au contraire, de sa diminution du point de vue des contraintes de temps et de revenus.

Nous raisonnerons tout d'abord dans un cadre national sans tenir compte des échanges extérieurs.

2 - Dans cette perspective, l'émission de monnaie entre dans le cadre plus général de l'émission de titres de créance.

Lorsqu'un fournisseur tire une traite sur un client, celui-ci en l'acceptant crée un titre de créance qui pourra ensuite être escompté par une banque et échangé contre de la monnaie. Il en est de même lorsqu'une société émet des actions ou des obligations qui sont achetées par d'autres sociétés ou par des ménages.

Il en serait également de même pour toute mobilisation du patrimoine. Si par exemple, l'Etat confisque les biens des émigrés et les met en vente, il crée par là une valeur nouvelle, un titre de propriété dont l'ouvraison est nulle.

Aussi, comme toute création de revenu à ouvraison faible ou nulle, l'émission de titres de créance a pour résultat de diminuer l'ouvraison moyenne des valeurs ajoutées ? c'est-à-dire des revenus et de la consommation. L'ouvraison d'échange moyenne de la monnaie diminue.

Ce changement n'aurait pas de grandes conséquences s'il affectait d'une manière égale tous les groupes sociaux. Il est évident qu'il n'en est pas ainsi et que les hiérarchies des revenus et des consommations vont être perturbées, d'où une compétition de revenus. Pour comprendre son mécanisme, nous allons examiner un autre cas, celui des variations de productivité.

3 - L'idée d'inflation est toujours associée à la constatation d'une hausse des prix ou des salaires. Nous allons montrer très simplement que l'inflation commence dans la stabilité des prix, elle a même son origine dans cette stabilité.

La croissance de la productivité est inégale selon les branches. Même si nous souhaitons une croissance égale, ce souhait serait impossible à réaliser du fait que le progrès technique est, si l'on peut dire, une variable indépendante.

Comme le phénomène ne joue que d'une manière relative, nous pouvons examiner le cas d'une branche où la productivité augmente tandis que dans les autres elle est stationnaire.

Dans cette branche, les prix sont stables, il en résulte un accroissement des profits et le plus souvent des revenus distribués. L'ouvraison de la valeur ajoutée et des revenus diminue pour les producteurs de cette branche, m décroît. La consommation de cette valeur ajoutée fait baisser l'ouvraison moyenne de la consommation M , mais il est clair que la diminution de M est beaucoup plus faible que celle de m , même si la production de la branche représente une part importante de la production nationale.

Le niveau dans la hiérarchie sociale étant déterminé par le rapport $\frac{m}{M}$ les producteurs de cette branche sont en train de monter dans la hiérarchie sociale tout en respectant "la stabilité".

Mais cette montée va également s'accompagner presque inévitablement d'une montée dans la hiérarchie de la consommation et alors le phénomène devient visible et perceptible par les autres groupes sociaux. Ceux-ci vont réagir. Quels sont les moyens à leur disposition ?

Selon l'économie classique, il devrait se produire une concurrence, augmentation de la production, baisse des prix, etc. En fait, la concurrence n'est pas immédiate parce que seules certaines entreprises ont eu la possibilité d'utiliser rapidement ce progrès technique, la plupart des autres seront toujours en retard de quelques années, et surtout parce que la mobilité de la main-d'œuvre et des capitaux n'est pas suffisante. De plus, l'existence des monopoles n'est pas un mythe et les délais peuvent être très longs pour arriver à provoquer une baisse des prix.

Or, la compétition est une compétition de période. Le seul moyen efficace, rapide, dont disposent les producteurs des autres branches pour rétablir l'ordre dans la hiérarchie des revenus est de monter leurs prix et leurs revenus distribués. C'est par une baisse générale de l'ouvraison d'échange moyenne de la monnaie que se manifeste la réaction des autres groupes à la diminution de l'ouvraison des revenus d'un groupe particulier. Alors l'inflation devient visible.

Nous pouvons donc définir l'inflation comme la diminution du temps monétaire.

Si les entreprises qui augmentent plus rapidement que les autres leur productivité baissent leur prix en proportion, l'inflation n'aurait pas lieu. Mais si leurs prix restent stables, l'inflation est inévitable, notamment dans les pays qui ont de longues traditions de luttes sociales.

Mais l'inflation n'est pas provoquée uniquement par des effets de croissance inégale de la productivité.

4 - Si nous revenons maintenant à l'émission des titres de créance, nous comprenons que dans la mesure où elle modifie pour certains groupes sociaux l'ouvraison moyenne de leurs revenus et de leur place dans la hiérarchie de consommation, les autres groupes réagiront par des hausses de prix et de revenus.

C'est en particulier le cas lorsqu'il y a accroissement de la masse monétaire. Cet accroissement s'accompagne de changements dans l'ouvraison des revenus. Si les groupes qui en bénéficient ne diminuent pas également l'ouvraison de leur consommation les autres groupes se trouvent défavorisés et l'inflation se manifeste.

Une contraction de la masse monétaire n'a pas les mêmes résultats, parce qu'elle s'accompagne de contraintes de revenus que le groupe social qui en subit les conséquences n'a pas les moyens de surmonter, sinon en demandant une nouvelle expansion de la monnaie.

5 - Un problème intéressant est celui des rapports entre l'ouvraison propre d'une production de monnaie métallique et son ouvraison d'échange.

Les hausses de prix liées à des manipulations monétaires telles que la baisse du titre des pièces au moyen-âge, l'afflux d'or en Europe à la Renaissance, l'augmentation de la productivité dans les mines d'or ont souvent été expliquées par le jeu de l'offre et de la demande et par des théories quantitatives.

En réalité, la mise en circulation d'une monnaie dont l'ouvraison est inférieure à **M** provoque également des changements dans la hiérarchie des revenus et des consommations. La compétition de revenus va tendre à ramener **M** au niveau de l'ouvraison de la monnaie. Mais réciproquement, une chute de **M** nécessite un changement du titre de la monnaie de façon à ramener son ouvraison au niveau de **M**.

6 - Mais l'analyse de l'inflation nécessite une étude des effets des échanges extérieurs sur la monnaie.

Les échanges extérieurs posent des problèmes que la volonté d'écrire rapidement cette étude n'a pas permis d'aborder d'une manière approfondie, ce qui nécessiterait des analyses comptables à partir des Comptes de la Nation.

Nous pouvons simplement indiquer l'orientation des recherches telle qu'elle résulte d'une théorie idéologique.

L'interprétation des échanges extérieurs dans le cadre d'une théorie idéologique conduit à considérer que tout transfert de capitaux monétaires, tout échange de valeur correspond à une production et une consommation de valeur. Ainsi, la balance des paiements ne devient que la contrepartie d'une balance des échanges de valeurs produites.

Lorsque nous exportons une marchandise produite sur notre territoire, nous voyons bien qu'il y a production d'une valeur exportée ce qui nous permettra de recevoir en paiement des devises. Il nous faut considérer également que lorsque des touristes étrangers viennent dépenser leur argent en France, nous produisons et exportons des valeurs touristiques pour un montant équivalent. Ici l'expression est couramment admise.

Elle ne l'est plus lorsque nous produisons et exportons des valeurs politiques en contrepartie d'une aide monétaire extérieure, ou des valeurs domestiques, lorsqu'un non résident envoie des fonds à sa famille. C'est pourtant par la production de valeurs purement idéologiques que certains pays arrivent à équilibrer leurs échanges extérieurs.

Ce point établi, il faut remarquer que les échanges extérieurs ne donnent pas lieu à une circulation de devises étrangères sur le territoire national, hormis les établissements de change. Ce qui circule c'est la contrepartie en monnaie nationale. Nous devons donc distinguer les contraintes monétaires intérieures des contraintes monétaires extérieures. Nous ne nous occuperons que des contraintes intérieures.

Sur le plan des contraintes de temps, les marchandises exportées ont nécessité, pour être produites, une somme de temps de travail. Si le temps total de travail national est inchangé, il en résulte une diminution du temps employé à produire le flux de consommation intérieure.

Si **tc** est le temps employé pour la consommation et **te** le temps employé pour les exportations, nous avons dans tous les cas :

$$T = tc + te$$

Par contre, dans le cas d'importations, le temps de travail national reste totalement employé à produire le flux de consommation intérieure. Le temps de travail employé par les pays exportateurs à produire les marchandises que nous importons devrait normalement être comptabilisé. Nous verrons en annexe un calcul dans ce sens. Mais sur le plan intérieur, il ne représente pas pour nous une contrainte.

Pour étudier le cas d'une exportation de marchandise, nous supposons que nous avons atteint le plein emploi, que l'activité nationale ne change pas.

Une exportation de marchandise comme une exportation de valeur politique se traduit par une introduction de devises étrangères qui vont alimenter le stock des institutions financières sans circuler à l'intérieur. En contrepartie, ces établissements utilisent leur capacité de financement pour fournir un paiement en monnaie nationale. Ils reçoivent un titre de créance émis par l'étranger et donnent à l'exportateur un titre de créance rédigé en monnaie nationale.

Pour éviter l'emploi d'un tableau d'échanges interbranches dans lequel seraient inclus les échanges extérieurs et les opérations financières, tableau que nous n'avons pas eu le temps de construire, nous examinerons l'exemple simple où, sans changement de T et des emplois intermédiaires des entreprises, et par un simple effet de croissance de la productivité, une nouvelle exportation est possible, par exemple de blé, pour dix milliards.

La valeur ajoutée des entreprises a augmenté de dix milliards, son ouvraison baisse et il y a une légère inflation.

Au lieu de $M = \frac{T}{V}$ nous avons $M = \frac{T}{V+10}$

L'ouvraison de la consommation des ménages baisse également. Les ménages disposent en effet d'un revenu plus élevé dont les emplois sont limités. Ils ont le choix entre l'accroissement de leur capacité de financement, c'est-à-dire la consommation d'une valeur d'ouvraison nulle et ainsi ils permettent aux institutions financières de disposer des moyens de financer les exportations ; ou une hausse des prix des autres consommations et dans ce cas, ce sont les entreprises qui diminuent leur besoin de monnaie et financent leurs exportations sans passer par les institutions financières. Plus exactement, le financement des exportations est compensé par une diminution du besoin de financement des autres entreprises.

Pour faire un exercice sur les importations, choisissons le cas d'une importation de marchandise. Nous supposons que la production nationale n'a pas changé ainsi que le temps de travail national.

Les entreprises dépensent en monnaie nationale la valeur de leurs importations et augmentent d'autant la valeur de leur production, leur valeur ajoutée n'a pas varié.

Les institutions financières font l'opération de change. Elles émettent en devises un titre de créance en faveur de l'étranger. Elles produisent donc une valeur d'ouvraison nulle qui n'intervient pas dans le temps de travail national, et elles n'ont de contrainte monétaire que sur le plan extérieur, dans leur balance de devises. Sur le plan intérieur, elles reçoivent en monnaie nationale la contrepartie.

Elles ont le choix entre deux solutions : soit réduire de la même somme leur demande de financement auprès des ménages, ce qui permettra à ces derniers de payer le surplus de consommation de marchandises, soit utiliser cette monnaie pour financer d'autres entreprises qui distribueront en valeur ajoutée de quoi permettre aux ménages d'acheter les produits des importateurs. Dans ce dernier cas, il y a inflation.

On voit par ces deux exemples très sommaires, que les échanges extérieurs ne posent pas seulement des problèmes d'équilibre de balances de valeurs, mais qu'ils développent sur le plan intérieur des contraintes monétaires et des contraintes de temps. Il nous paraît en particulier très important d'étudier l'ouvraison des exportations (cf. en annexe : les échanges internationaux de temps de travail).

W. Conclusion sur les rapports entre la valeur et l'infrastructure économique

[Sommaire](#)

L'étude des contraintes d'infrastructure nous conduit à observer que les mécanismes de l'évaluation font intervenir des équilibres de flux» Il y a donc du point de vue théorique une conclusion fondamentale qui est la suivante : l'étude de la valeur ne peut être effectuée en dehors d'une référence à une période de temps. Penser qu'on a trouvé l'explication quand on a fabriqué des "lois" de formation des prix relatifs, quelle que soit l'optique adoptée, marxiste ou marginaliste, est une grave erreur.

La valeur d'une marchandise n'a pas de signification si on l'isole des flux de production et de consommation circulant au cours d'une période donnée. L'équilibre économique est un équilibre sociologique qui aboutit à la définition d'une échelle des valeurs ajoutées (ou des revenus) au cours de la période, dans le but d'assurer un équilibre des échanges de temps de travail au cours de cette période. Les valeurs absolues ou relatives n'ont pas de signification par elles-mêmes. C'est le rapport des valeurs ajoutées au temps qui en a une, c'est-à-dire le revenu horaire, quantité de valeur dans l'unité de temps ou l'ouvraison, quantité de temps, dans l'unité de valeur.

La théorie de la valeur n'est que la théorie des valeurs ajoutées, c'est-à-dire des revenus. Pour expliquer l'équilibre elle doit être la théorie de tous les revenus, notamment ceux provenant de la fourniture de services quels qu'ils soient ou de la mobilisation d'un patrimoine juridique, monétaire ou matériel.

La notion de production et de consommation de valeur doit être élargie. Il ne peut exister des valeurs économiques comme les titres de créance, sans qu'elles soient produites et consommées.

Enfin, les informations malheureusement incomplètes dont on dispose semblent montrer que la relative stabilité de la hiérarchie des revenus que l'on constate recouvre une réalité plus profonde, la relative stabilité des potentiels d'emploi de temps de travail dont disposent les différents groupes sociaux. Au-delà des équilibres de marchés et de prix, l'équilibre fondamental est sociologique.

[Sommaire](#)

Sixième partie : LA MORALE ECONOMIQUE

François de Lagausie

1 - Une des preuves les plus sûres de la nature idéologique des valeurs économiques est le fait que l'analyse théorique se heurte à des postulats d'origine idéologique.

Le jugement de valeur est essentiellement du domaine de la morale. Evaluer une marchandise c'est porter un jugement moral, accepter ou refuser un certain ordre social.

Aussi toute société porte une grande attention aux théories de la valeur, car elles touchent aux principes de son organisation.

Mais il vient un moment où cette organisation s'est trop profondément modifiée pour continuer à fonctionner sur de vieux principes. Les vieilles conceptions deviennent un obstacle à la compréhension de la réalité et à la maîtrise des événements.

Nous nous sommes efforcés de décrire en évitant de juger. Dans la théorie de la valeur, la démarche scientifique ne peut que se limiter à une description. Dans d'autres études économiques, la conclusion consiste en un choix. Ici le choix est nécessairement un jugement de valeur et, sur ce point, le théoricien n'a pas plus d'autorité que tout autre membre de la société.

Il reste qu'en décrivant les mécanismes de l'évaluation par cette description même, nous posons le problème du choix en des termes nouveaux. Nous rendons impossibles certains jugements de valeur et possibles d'autres. Nous voudrions, sur ce point être, plus explicites.

2-Il est évident que dans toutes les sociétés quelles qu'elles soient, il y a et il y aura toujours pour chaque membre de ces sociétés, un bilan des échanges de temps positif ou négatif au sens mathématique de ces termes.

Le théoricien ne peut pas dire, s'il se limite à une description, qu'il y a des perdants et des gagnants; S'il emploie le mot parasitisme, il lui faut vider ce mot de tout contenu affectif. Il doit observer les échanges de temps et se limiter à cette observation car il n'y a perte ou gain que si nous jugeons.

Par exemple, nous pouvons dire que les malades vivent du temps employé par les biens portants à produire leur flux de consommation et nous devrions le calculer. Mais un récent congrès de morale médicale a montré que si nous étions tous d'accord sur le principe d'une solidarité sociale, l'importance croissante des temps employés par la consommation médicale posait des questions d'échelle de valeurs qu'il n'était pas simple de résoudre et sur lesquelles chacun pouvait avoir son opinion.

Pour être élevés et éduqués, les enfants nécessitent l'emploi d'un temps d'activité de plus en plus important. Ce temps était autrefois principalement fourni par la famille et, suivant la conduite des uns ou des autres, on pouvait juger que les enfants vivaient en parasites des parents ou au contraire que certains parents exploitaient leurs enfants en les surchargeant de travail. Aujourd'hui ce temps est principalement fourni par la société par l'intermédiaire des parents qui, en attribuant un revenu à leurs enfants, mettent la société à leur service pour une somme équivalente (et l'on peut trouver abusif que des écoliers de dix ans arrivent en classe avec 100 Fr, dix mille anciens francs d'argent de poche) ; mais surtout directement par la société, par des services gratuits : enseignement, loisirs, etc. de plus en plus nombreux et prolongés. Et ici l'opinion générale est qu'ils sont insuffisants.

.L'étude des retraites nous pose aussi des questions de valeur. Les cotisations que l'on verse à une caisse pendant les années d'activité servent en principe à nous verser une pension de retraite. Mais, nous l'avons dit, les contraintes sont relatives à une période. Ce n'est pas un flux de consommation épargné autrefois que consomment ceux qui vivent au-delà de l'âge de la retraite. Ils emploient un flux actuel correspondant à la productivité de la société actuelle.

Suivant l'âge de la retraite et les durées moyennes de vie, le temps employé sera plus ou moins important et avant d'avoir une opinion il faudrait connaître ce temps et savoir quel est son poids dans la production. Il y a eu des sociétés qui pratiquaient la technique du cocotier et chez certains peuples, le fils étranglait son père quand il jugeait que la charge était devenue trop lourde.

La solution pour nous n'est plus aussi radicale mais le choix n'en est pas moins malaisé et soumis à des conflits d'opinion dont, pour l'instant, on voit mal les données.

3 - Nous avons insisté sur ces aspects particuliers des échanges de temps parce que ces problèmes sont d'actualité mais aussi parce que le marxisme a orienté les discussions sur ce sujet dans un sens trop étroit.

Il nous faut cependant les observer dans ce sens également.

Les analyses précédentes montrent que la compétition de revenus n'a pas lieu en fait entre le "patron" de l'entreprise et ses ouvriers. Leurs intérêts peuvent être solidaires et ils le sont chaque fois que l'entreprise dispose d'un degré de liberté dans la fixation de ses prix.

La compétition de revenus a lieu entre producteur de valeur et consommateur de valeur et elle s'exprime dans le rapport, $\frac{m}{m'}$

Elle a lieu quelle que soit la nature juridique du propriétaire des moyens de production. Vouloir adapter la théorie de la plus-value aux conditions économiques actuelles est replâtrer un arbre mort. Passer sous silence les transferts sociaux, négliger les congés payés, parler de capitalisme d'Etat, admettre les employés comme productifs, ne sont que des moyens honteux de prolonger la survie de concepts périmés, inadaptés à la compréhension des faits.

De même, vouloir passer sous silence un fait économique indiscutable, à savoir les échanges de temps de travail qui se produisent à l'occasion des échanges de valeurs, rend suspecte toute proposition en matière de revenus et conduit inévitablement à des dialogues de sourds,

Il faut notamment remarquer que distribuer l'autofinancement des entreprises aux ouvriers sous forme de participation au capital est un moyen d'augmenter leur capacité de financement sans modifier leurs autres consommations. C'est un moyen de faire baisser l'ouvraison de leur consommation, ce qui n'est pas sans avantage pour les autres groupes de consommateurs. On peut être pour ou contre, mais il faut en analyser les conséquences.

Enfin, il faut souligner que la valorisation inégale des activités reste un instrument irremplaçable d'incitation à l'efficacité économique. On peut porter un jugement de valeur sur l'instrument, le personnifier comme la Justice avec un bandeau sur les yeux, il n'en existe pas moins.

4 - Le jugement de valeur ne peut non plus se limiter à examiner les échanges de temps. La nature des valeurs produites est au moins aussi importante à considérer que la durée de la production. Il ne suffit pas d'être assis huit heures derrière un bureau pour avoir fait quelque chose de valable.

A ce sujet, on constate deux sortes de jugement.

Le premier est relatif au rôle social de la production considérée par exemple, pendant la deuxième guerre en U.R.S.S. dans les zones occupées par l'armée allemande, les ouvriers qui avaient accepté de continuer à travailler dans des usines à des productions intéressant directement ou indirectement l'armement, étaient considérés comme des « traîtres » Ils furent souvent fusillés après la libération.

Il y a donc un jugement de valeur qui se fonde sur l'utilisation de la production. Il n'est pas indifférent d'aléser une culasse de moteur de tracteur agricole ou de tank.

Le deuxième concerne le revenu horaire.

Dans toutes les sociétés, l'heure de l'ouvrier spécialisé est mieux valorisée que l'heure du manoeuvre, celle de l'ingénieur que celle du contremaître, le chirurgien est mieux payé que l'infirmière, etc. Il y a dans ce domaine des normes morales, confuses mais réelles, qui sont admises par les sociétés.

En Italie où les déclarations de revenus sont rendues publiques, on peut remarquer que les dix revenus les plus élevés sont ceux de propriétaires fonciers, d'industriels, de médecins, de réalisateurs de cinéma et d'artistes. Or, si l'on peut constater, dans la presse, des critiques contre les revenus des industriels ou des propriétaires, on n'en trouve pas qui soient dirigées contre le comique Toto.

Tel jeune chanteur peut exiger 3000 Fr (nouveaux) de cachet pour chanter pendant deux heures sans provoquer une réprobation sociale.

Le niveau atteint dans l'échelle des revenus n'implique donc pas une condamnation. L'idéologie joue un rôle décisif dans le jugement qui sera porté.

En permettant un calcul aussi exact que possible des échanges de temps, quelles que soient les circonstances de la production et de la consommation, la théorie que nous proposons débarrasse le jugement de valeur de considérations qui n'ont rien à voir avec le fait examiné.

En somme, l'économiste doit calculer les échanges de temps et ensuite c'est à la société de juger si elle estime que le rapport d'échange est justifié ou non.

Il faut distinguer soigneusement l'observation et le jugement, car l'un ne se déduit pas automatiquement de l'autre.

5 - Avant de juger il nous semble d'ailleurs qu'il serait nécessaire de procéder au préalable à une véritable analyse sociométrique.

Les rapports $\frac{m}{m'}$, et plus simplement $\frac{m}{M}$ caractérisent pour chaque groupe social son bilan des échanges de temps et sa place dans la hiérarchie des revenus.

Ces rapports sont valables quels que soient les étalons monétaires, les sociétés, les époques. Il nous semble pouvoir offrir la base d'une analyse objective de la place des groupes sociaux dans la hiérarchie sociale, de la définition de leur situation du point de vue des rapports de force.

Certes, il est probable que les difficultés statistiques ne manqueront pas, mais c'est dans ce sens qu'il nous paraît utile de nous orienter. Nous pourrions alors comparer les situations respectives à différentes époques et dans différents pays, ce qui ne peut manquer d'intérêt.

CONCLUSION

1 - Au terme d'une recherche beaucoup trop limitée et qui de ce fait conserve un caractère exploratoire, il faut s'interroger sur les résultats atteints.

Il est probable qu'un historien de la pensée économique retrouverait dans toutes les idées qui viennent d'être exprimées des opinions anciennes. Sur un sujet aussi vieux, il serait étonnant que l'on inventât quelque chose. Nous ne nous sommes pas attachés au problème des sources. S'il a été insisté sur deux écoles, le marxisme et le marginalisme, c'est qu'elles occupent le devant de la scène et les chaires des facultés de l'Est et de l'Ouest.

Nous pensons qu'il est important pour l'économie appliquée de sortir du pragmatisme ou de « l'éclectisme » actuels, qui consistent à changer de théorie selon les besoins et éventuellement à s'en passer. C'est une erreur à notre avis de ne pas poursuivre les recherches fondamentales sur la théorie de la valeur. L'absence d'une théorie d'ensemble, débarrassée des positions doctrinales, synthétique et cohérente ne peut être que stérilisante.

C'est pour sortir de cet immobilisme théorique, à motivations idéologiques, que nous avons cherché à déblayer le terrain en proposant un nouveau modèle.

Certains aspects de ce modèle paraissent solides et semblent répondre aux objectifs poursuivis. D'autres nécessiteraient manifestement des recherches plus approfondies et en particulier poursuivies dans plusieurs pays pour être complètement vérifiées. Enfin, il apparaît que ce modèle peut donner lieu à des développements dans des directions diverses. Quelques indications seront données sur ce sujet un peu plus loin. D'autres utilisations seraient à rechercher.

2 - Un résumé ayant été donné au début de cette étude, il ne paraît pas utile de reprendre les différents points. Insistons cependant sur l'essentiel.

Les choses, les situations n'ont pas de valeur par elles-mêmes, c'est nous qui leur donnons une valeur. Il y a toujours et il ne peut y avoir qu'une manière d'évaluer : le jeu de miroir qui oppose et identifie l'offre et la demande, les ressources et les emplois, la production et la consommation. La valeur est une belle illustration de la dialectique qui montre comment les contraires sont identiques, comment chacun ne trouve sa mesure et sa définition que dans son adversaire. Chaque valeur est la mesure de la valeur avec laquelle elle s'échange et aucune ne peut exister seule. Nous ne produisons jamais que des valeurs ajoutées, c'est-à-dire des revenus et nous ne consommons jamais que des valeurs ajoutées, c'est-à-dire des revenus.

L'équilibre des valeurs est un équilibre de période, c'est un équilibre entre des revenus contemporains. Si la nature de cet équilibre est sociologique, sa finalité est la répartition des emplois des actifs au service des différents groupes sociaux.

La valeur est quelque chose de beaucoup plus abstrait que ne le pensent les marginalistes. Les valeurs économiques appartiennent à l'univers des valeurs humaines et sociales, à l'idéologie. Si ce que l'on produit peut être très concret et matériel, du domaine de l'infrastructure, la production de valeur se situe à un autre niveau, plus symbolique et lourd seulement de signification sociale. A ce niveau la production de valeur ne peut apparaître qu'au moment de sa consommation.

La production est tout autant création d'une consommation de valeur que la consommation est création d'une production de valeur.

3 - Les difficultés de la théorie de la valeur proviennent d'un constant recours à des compromis. En principe, chaque école a une définition qui classe la valeur soit dans les faits matériels, soit dans les faits subjectifs. Mais après un point de départ qui semble intransigeant, il se produit toujours un glissement pour essayer d'accommoder la théorie avec les faits. Pour les marxistes, la valeur est une marchandise, mais après l'avoir dit et écrit, ils montrent comment cette valeur dépend des rapports de forces sociales. Pour les marginalistes, la valeur est une utilité et tout peut être "utile" à condition d'y croire. Mais ensuite l'explication fait intervenir le prix, c'est-à-dire le prix relatif, c'est-à-dire les quantités et nous sommes retombés au niveau des objets et des faits matériels.

On se souvient de la célèbre formule de J.B. Say : "les produits s'échangent contre les produits", Proposition irritante car elle démontrait une harmonie automatique des échanges économiques.

Si l'on prend le mot produit pour valeur, et c'est bien ce sens qu'il faut admettre puisqu'il y a échange, cette formule est irréfutable et très gênante. Si vous produisez une valeur, vous augmentez les richesses d'autant et l'équilibre sera toujours réalisé car disposant d'un revenu, vous avez acheté à ceux qui consomment votre production, une valeur équivalente de façon à leur donner les ressources dont ils ont besoin pour cette opération. Il devient très facile d'augmenter les richesses et la consommation.

Il y a deux raisons pour lesquelles cette proposition n'est pas sérieuse. La première est qu'elle suppose le problème résolu. La difficulté est d'accéder au niveau des valeurs. Pour des causes diverses surproduction (facteur quantitatif), production de mauvaise qualité ou démodée (facteur qualitatif), ou parce que vous n'êtes pas de la confrérie des amis des uns et des ennemis des autres (facteur sociologique), votre production peut être déclarée sans valeur, elle ne peut atteindre le niveau des superstructures.

La deuxième raison est qu'il y a des valeurs ouvrées et des valeurs sans ouvraison. Tant que l'on échange ces dernières, il n'y a aucune difficulté, il suffit de jouer à la belote pour produire des richesses et les consommer. Mais les échanges avec les valeurs ouvrées sont beaucoup moins faciles. Alors votre production donne lieu à une évaluation serrée, sous forme monétaire, car vous accédez ainsi au droit d'employer des actifs.

4 - Si nous essayons de résumer les idées qui ont été exposées, il apparaît que l'évaluation réalise une tranche verticale dans la société. Dans l'étude du mécanisme de l'évaluation, toute théorie qui veut limiter son analyse à un seul plan horizontal est condamnée à l'échec. Nous ne pouvons faire abstraction ni de l'infrastructure et des échanges de temps, ni des compétitions de revenus, ni des idéologies.

Il nous faut une conception qui soit susceptible de permettre une analyse des relations entre les trois plans.

Le schéma des échanges est alors le suivant (avec $t = m \times v$) :

	Revenu	=	Consommation	
Plan idéologique :	v		v'	Valeurs économiques
	x		x	x
Plan social :	m		m'	Ouvraisons
	ll		ll	ll
Plan économique :	t		t'	Temps

C'est par l'intermédiaire d'un coefficient d'ouvroison (ou d'un revenu horaire) que s'effectue l'articulation.

C'est dans ce sens que nous avons présenté une théorie idéologique. D'autres sont sans doute possibles, les interprétations de certains aspects des échanges économiques peuvent diverger, mais c'est dans cette direction que se trouve la solution.

5 - Au moment où se posent des problèmes de choix fondamentaux, des problèmes de finalité de nos civilisations, il est indispensable de replacer la valeur économique dans l'idéologie, dans l'ensemble des valeurs.

La production de valeurs économiques n'est qu'une partie d'un choix que font les sociétés en établissant un certain ordre dans l'échelle des valeurs. Que cet ordre soit désiré ou imposé est une autre question. L'important est de constater la nature du choix.

Dans l'Antiquité, une société a pu être employée à produire le tombeau d'un Pharaon. De nos jours, les efforts sont consacrés à produire des usines et la croissance économique. Plus tard ce sera peut être des maisons de la culture et des universités.

Il n'est plus en tous cas possible de continuer à utiliser une notion de la valeur qui la réduit à ses aspects quantitatifs. Une fois les contraintes physiologiques satisfaites, la société choisit les valeurs qu'elle veut consommer. Qu'elle choisisse des ice-creams ou des cravates, nous comprenons bien que la quantité n'est pas l'essentiel, car elle pourrait très bien se passer des ice-creams et des cravates.

A la vision individualiste des marginalistes qui se réfère à des goûts personnels naissant spontanément d'un Absolu personnel, il nous faut de toute évidence substituer les goûts, les choix d'une société qui a ses propres normes de valeurs. Nous repassons alors du quantitatif au qualitatif, du sous-ensemble économique à l'ensemble des valeurs, où le classement est simplement d'ordre, tandis que les quantités ne sont qu'un élément du choix.

L'optique du marché est une vue trop étroite, celle d'un chef d'entreprise dont le revenu croît avec les quantités produites et qui en conséquence cherche à provoquer la consommation de quantités croissantes.

Les marchandises sont des valeurs comme les autres et c'est du choix de ces valeurs qu'il est question. Il est urgent de les réinsérer dans le monde des jugements de valeur, dans notre idéologie.

6 - La théorie proposée se heurtera probablement aux habitudes de raisonnement en usage dans les différentes écoles économiques.

Pour celui qui a l'habitude de manier une certaine conception, la réalité se plie toujours aux abstractions. Toute théorie est logique. Elle surmonte les implications qui seraient en contradiction avec les faits par de nouvelles subtilités de modèles. Le marxisme "résout" tous les problèmes et le marginalisme aussi.

Mais il arrive un moment où la construction se développe pour elle-même, pour la beauté de l'édifice tandis que son utilisation est de plus en plus impraticable. Or, nous avons besoin d'un modèle fonctionnel et non plus seulement esthétique.

7 - Cette théorie se heurtera encore plus sûrement aux idéologies politiques.

Il se trouve que deux écoles, celle de Marx et de Pareto, ont cru pouvoir accuser ou justifier une société en se basant sur une théorie de la valeur. Notre étude conduit à une conclusion extrêmement nette : les mécanismes de l'évaluation et les facteurs qui interviennent sont les mêmes dans toutes les sociétés et à toutes les époques. La théorie de la valeur n'est d'aucune utilité par elle-même pour justifier un système politique ou économique.

Faire l'étude des mécanismes de l'évaluation et juger cette évaluation sont deux démarches distinctes. Pour la première, une attitude scientifique est possible, pour la seconde le théoricien ne peut que donner son opinion personnelle. Les jugements de valeur sont des données relatives à des hommes, à des groupes, des sociétés. Il est possible que par la suite on découvre que certaines de leurs particularités fondamentales correspondent à des nécessités sociologiques ou psychologiques, mais il est nécessaire au préalable de construire une théorie de leurs mécanismes et de définir les instruments d'observation.

Il ne nous reste plus qu'à dire aux disciples de Marx ou de Pareto qu'il est illusoire de penser qu'une théorie de la valeur puisse trancher leurs problèmes. Rien ne dispense de la formulation d'une politique économique concrète et détaillée qui corresponde aux circonstances et aux intérêts des groupes que l'on défend. Il y a dans toutes les sociétés des inégalités dans les échanges de temps, rien ne dispense du choix quotidien entre ce qui est juste et ce qui est injuste.

Rappelons-nous ce que Lénine disait de la dialectique, qu'elle "montre comment les contraintes peuvent être et sont habituellement identiques". Si entre les différentes sociétés, les jugements de valeurs sont contradictoires, sont identiques les mécanismes de l'évaluation.

[Sommaire](#)

ANNEXES

a - UN EXEMPLE DE COMPTABILISATION	103
b - LE PROBLEME DU CHOIX DES INVESTISSEMENTS	110
c - LES ECHANGES INTERNATIONAUX DE TEMPS DE TRAVAIL	110
d - LE CONTROLE DES REVENUS ET DES PRIX	113
e - LES EFFETS DE LA DIMINUTION DU GROUPE SOCIAL DES AGRICULTEURS SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE.	115

[Sommaire](#)

a - UN EXEMPLE DE COMPTABILISATION

[Annexes](#)

1 - Un tableau d'échanges qui répondrait aux objectifs que nous proposons n'est pas possible actuellement par manque d'information statistique.

Cependant des progrès sont effectués chaque jour et en particulier il faut signaler que la connaissance des durées des différentes activités va devenir possible grâce à des enquêtes budget-temps.

Ces enquêtes (1) visent à connaître l'emploi du temps des divers membres de familles de différentes catégories sociales au cours d'une journée de vingt-quatre heures. Nous ne mesurons plus alors seulement le temps de travail ou la durée des différentes activités mais également la durée des loisirs, du repos et de l'inaction.

Pour le sujet économique la contrainte de temps n'est d'ailleurs pas limitée à la durée du travail dans l'entreprise. Il tient compte de la durée des trajets, des courses nécessaires au ménage, des démarches administratives, etc.

Une précieuse source d'information va être ainsi disponible. Par ailleurs les dépenses des différents membres des ménages peuvent également être connues par des enquêtes de consommation.

Aussi la réalisation d'un tableau complet des échanges de valeurs avec les durées d'activités correspondantes devrait être possible dans l'avenir. Nous ne pouvons ici que soumettre ce projet qui nécessiterait des recherches approfondies.

(1) Voir Recherche comparative internationale sur les budgets-temps Etudes et Conjoncture septembre 1966,

2 - L'économiste qui ne dispose pas de toutes ces informations ou qui, par fidélité à une théorie de la valeur, n'envisage pas de les utiliser, procède à un choix comptable.

Ce choix est le suivant. Tous ceux qui ne sont pas considérés comme productifs de valeurs, mais dont néanmoins on isole les revenus, doivent être considérés uniquement comme consommateurs de revenus à la suite d'une redistribution. Cette opération fait disparaître un certain nombre d'activités de la production,

En effet lorsque nous additionnons les temps de travail de tous les membres de la société nous obtenons le temps de travail total employé, total qui est réparti selon les consommations. C'est une contrainte qui lie tous les producteurs et tous les consommateurs. Mais si nous excluons de ce total certaines catégories d'actifs, ils changent, en apparence, de rôle dans les mécanismes de l'évaluation, nous les transformons en une sorte de rentiers ou de retraités, ils deviennent des bénéficiaires de transferts.

La solution consiste soit à redresser les comptes en créant de nouvelles branches de production correspondant aux catégories d'actifs que l'on veut étudier, soit, au contraire, à réduire la population active aux seuls actifs producteurs de valeurs comptabilisées.

Pour les recherches qui nous occupent il est indispensable de créer de nouvelles branches de production en reconnaissant que les administrations et les institutions financières sont des services productifs de valeurs,

En même temps que cette production de valeurs nous ferons apparaître de nouvelles consommations intermédiaires et de nouvelles valeurs ajoutées. La consommation de biens et services des administrations devient une consommation intermédiaire de produits industriels par la branche administration. Le paiement d'impôts et de cotisations sociales par les industries aux administrations devient une consommation intermédiaire de services administratifs par l'industrie, etc.

De même nous considérerons l'endettement comme une création de valeurs et sa contrepartie, la créance, comme un emploi sous forme de consommation des ménages ou de consommation intermédiaire des branches.

Nous n'avons plus ainsi qu'une série de branches dont les productions de valeurs seront utilisées soit en consommations intermédiaires, soit en consommation par les ménages, soit en investissements par les branches ou par les ménages.

Mais pour traduire les contraintes de flux nous devons considérer les investissements bruts des branches comme une consommation intermédiaire. Ce sont des emplois nécessaires au maintien et à l'élargissement du flux de production, Par ailleurs nous devons considérer les investissements bruts des ménages comme une consommation des ménages puisque l'emploi a été effectué dans la même période aussi bien pour la consommation alimentaire, par exemple, que pour la construction d'un logement ,

Nous allons ainsi pouvoir disposer d'un tableau d'échanges de valeurs interbranches qui sera complètement carré avec en sortie d'une part **la valeur ajoutée de période** et d'autre part, **la consommation de période des ménages**, les deux étant égales. Leur valeur est équivalente au revenu brut des ménages de la comptabilité nationale.

A titre d'exemple nous nous limiterons aux comptes d'agents en utilisant les comptes de l'année 1964 (chiffres provisoires). Ce choix est particulièrement commode car les échanges avec l'extérieur se sont équilibrés à cinq milliards près. Nous pouvons alors décrire uniquement les échanges intérieurs.

Les échanges avec l'extérieur posent des problèmes particuliers. Il faudrait une connaissance détaillée des circuits financiers utilisés pour pouvoir comptabiliser ces échanges.

L'élimination des échanges extérieurs introduit bien entendu des erreurs dans le détail des comptes, mais elles sont probablement inférieures aux ajustements qui sont indispensables aux comptes nationaux.

D'autres erreurs sont introduites du fait que nous n'avons pas ventilé dans le détail certaines opérations comme les intérêts, les dividendes et parts. Les emplois qui alimentent les ressources des ménages à ce titre ont été imputés entièrement aux entreprises non financières. L'écart est ici très faible.

Un ajustement de cinq milliards a été nécessaire pour que les besoins de financement des branches soient égaux à la capacité de financement des ménages. Ils ont en réalité été fournis par l'extérieur. Cet ajustement a été effectué dans le compte des entreprises non financières en augmentant de cinq milliards leur production de valeurs.

Par ailleurs pour regrouper les différents emplois et ressources selon des catégories telles que revenus distribués (R.D), autres consommations intermédiaires (A.C.I), autres productions de valeurs (A.P.V,) il est nécessaire de disposer pour chaque agent d'un seul compte résultant de la fusion des comptes d'exploitation, d'affectation, de capital et financier.

En totalisant ainsi les emplois d'une part et les ressources d'autre part, on fait disparaître le revenu brut d'exploitation et l'épargne brute qui se trouvent figurer à la fois en ressources et en emplois.

Nous devrions normalement faire disparaître le financement et faire apparaître sa contrepartie du compte financier c'est-à-dire le solde des créances et dettes. Mais par suite des ajustements utilisés dans les comptes financiers il est préférable de ne retenir que le financement sous forme de capacité ou de besoin.

Ajoutons que lorsque l'on fait apparaître de nouvelles consommations intermédiaires en même temps que des productions de valeurs, par exemple pour la branche administrations, la question pourrait se poser d'éliminer les échanges intérieurs à la branche comme c'est l'usage de la Comptabilité nationale. Nous n'avons pas jugé nécessaire de procéder ici à cette opération car nous cherchons à obtenir rapidement une vérification des possibilités de calcul.

Les comptes des différents agents sont indiqués dans les tableaux reproduits aux pages suivantes.

Après l'ajustement de cinq milliards dans le compte des entreprises indiqué plus haut, il est alors possible de regrouper tout l'ensemble en un seul tableau qui est également reproduit à la suite.

Dans ce tableau on retrouvera, distingués des autres, les emplois et les ressources habituels de la Comptabilité nationale.

<u>Entreprises non financières 1964</u>					
en milliards de francs					
Emplois			Ressources		
Salaires bruts	122	R.D	P.I.B.	369	369
Prestations sociales	2				
Fermages et métayages	2				
Dividendes et parts	5				
Intérêts	3				
Revenu brut des entreprises individuelles	92				
		226			
Dividendes et parts	2	A.C.I	Autres impôts indirects	1	A.P.V 22
Intérêts	7			10	
Cotisations sociales	34			4	
Taxes sur C.A	37			1	
Taxes uniques	15			6	
Versement forfaitaire	6				
Autres impôts	13			129	
Impôts sur les stés	7				
Autres impôts directs.	1				
Subventions	2				
Assurances	3				
Répartition	2				
F.B.C.F.	60	I 69	Financement des entreprises individuelles	5	F 33
Stocks	9			28	
TOTAL :	424	424	TOTAL :	424	424
Source : les comptes 1964 (chiffres provisoires)					

[Sommaire](#)

<u>Administrations 1964</u>			en milliards de francs	
Emplois			Ressources	
Salaires bruts	30	R.D	Cotisations sociales	53
Prestations sociales	60		Impôts sur les sociétés	8
Assistance	11	102	Impôts le revenu	14
Subventions aux ménages	1		Autres impôts directs	4
			Taxes sur le C.A	38
Consommation	17		Taxes uniques	15
Cotisations sociales	3	A.C.I	Versement forfaitaire	7
Impôts indirects	1		Autres impôts indirects	16
Subventions	26	59	Intérêts dividendes	3
Coopération interne	3		Coopération internat.	11
Dépenses à l'extérieur	5		Dépenses et recettes extérieures	1
Intérêts	4		Répartition	5
F.B.C.F	11	I		
Autres opérations	1	12		
Capacité de financement	5	F 5	Besoins de financement	3
				F 3
TOTAL :	178	178	TOTAL :	178
				175

Source : les comptes 1964 (chiffres provisoires)

<u>Institutions financières 1964</u>			en milliards de francs	
Emplois			Ressources	
Salaires bruts	4	4 R.D		
Consommation	2		Intérêts	13
Cotisations sociales	1	A.C.I	Assurances	7
Intérêts	4			
Dividendes & parts	1	11		
Impôts	3			
Capacité de financement	5	F 5		
TOTAL :	20	20	TOTAL :	20
				20

Ménages : comptes de production

Revenus brut d'exploitation	12	R.D 12	P.I.B des ménages	16
Intérêts	2	A.C.I		
Impôts indirects	2	4		
TOTAL :	16	16	TOTAL :	16
				16

Source : les comptes 1964 (chiffres provisoires)

[Sommaire](#)

Tableau des échanges interbranches											
Emplois					Ressources						
	E	A	IF	M	Total		E	A	IF	M	Total
Consommationsintermédiaires	191				191	Production de CI P.I.B	191 369			16	191 385
A.C.I	129	59	11	4	203	Autres productionsde valeur	27	175	20		222
Investissements	69	12			81	Besoins definancement	28	3			31
Capacités definancement		5	5		10						
Utilisations intermédiaires	389	76	16	4	485						
Revenus distribués = Valeur ajoutée	226	102	4	12	344						
TOTAL	615	178	20	16	829	Productions brutes de valeurs (P.B.V.)	615	178	20	16	829

En définitive nous avons deux agents : l'ensemble des branches que l'on pourrait appeler l'entreprise nationale ou le trust et les ménages.

Nous avons un seul tableau qui résume les échanges interbranches et les échanges avec les ménages :

Emplois		Ressources	
Utilisation intermédiaires	485	Production d'utilisations intermédiaires	485
Valeur ajoutée = revenus distribués	344	Consommation de valeurs	344
Total :	829	Production brute de valeurs	829

Enfin nous devons disposer d'un compte montrant l'emploi des revenus par les ménages.

En dehors de la consommation selon la définition habituelle, ils consomment des services, notamment ceux des administrations sous forme d'impôts directs, ils effectuent au cours de la période des investissements et ils placent des capitaux ou conservent de la monnaie sous forme de capacité de financement.

Nous avons pour 1964 en milliards de francs :

Consommation	268
Autres consommations de valeurs	38
F.B.C.F.	17
Capacité de financement	<u>21</u>
Consommation de valeurs = revenus =	344

[Sommaire](#)

(La capacité de financement qui figure dans les comptes nationaux est de 16 milliards. Mais il faut y ajouter le financement des entreprises individuelles soit cinq milliards).

Nous vérifions l'égalité :

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{revenus distribués} = \text{consommation}$$

4 - Pour établir un rapport entre les temps produits et les temps employés, pour une catégorie socioprofessionnelle par exemple, un calcul est nécessaire dont le principe est le suivant.

Lorsque nous consommons les produits d'une certaine branche, nous employons les actifs de cette branche mais aussi les actifs des autres branches qui lui ont fourni des produits et services intermédiaires et des investissements.

Si, sous la valeur ajoutée de chaque branche, nous pouvons mettre facilement le temps d'activité correspondant, nous n'avons pas immédiatement dans les valeurs consommées ce qui revient à chaque branche en valeur et en temps.

Pour l'obtenir il faut procéder à une inversion de la matrice des échanges interbranches. Nous aurons alors pour la production de chaque branche, l'origine selon les branches, des valeurs ajoutées et des temps d'activité correspondants.

Disposant ensuite pour chaque fonction de consommation de l'origine des produits selon les branches productrices, il sera possible d'y substituer les valeurs ajoutées et les temps d'activité employés des différentes branches.

Nous saurons par exemple qu'en achetant une automobile d'une valeur de x nous employons des actifs dans l'industrie automobile pour une valeur ajoutée de x_1 et un temps t_1 , plus des actifs dans la sidérurgie pour une valeur ajoutée de x_2 et un temps t_2 , plus des actifs dans les mines de fer ou de charbon pour une valeur ajoutée de x_3 et un temps t_3 , etc.

Il est même possible selon un calcul effectué par M. Magaud sous la direction de M. Sauvy, de décomposer ces valeurs ajoutées et ces temps en six catégories socioprofessionnelles pour chaque branche, ce qui permettrait un regroupement par catégories socioprofessionnelles. Nous saurions que pour cette voiture l'emploi correspondant représente tel temps et telle valeur ajoutée pour les manœuvres, les ouvriers spécialisés, les cadres, etc.

Enfin les enquêtes permettent de connaître les consommations des différentes fonctions selon les catégories socioprofessionnelles ou les tranches de revenus,

.Nous aboutissons ainsi à l'établissement de deux colonnes qui représentent l'échange final des ménages et où l'on peut distinguer, soit les branches, soit les catégories socioprofessionnelles, à défaut d'autres groupes sociaux.

[Sommaire](#)

Nous aurons :

<u>Echange final des ménages</u>		
	<u>Production</u>	<u>Consommation</u>
Echanges de valeurs	Revenu	Consommation
Echanges de temps.....	Temps produit	Temps employé

b - LE PROBLEME DU CHOIX DES INVESTISSEMENTS[Annexes](#)

Le calcul de l'optimum en matière d'investissements est presque toujours effectué à l'aide des prix des facteurs de production. Ce sont des calculs de valeurs.

Le raisonnement devrait être, à notre avis, plus explicite et faire apparaître également; l'ouvraison de ces valeurs et par là l'économie de temps réalisé.

Nous pourrions avoir un résultat global ou plus détaillé avec, par exemple, le calcul de l'économie de temps employé de différents spécialistes ou d'une main-d'œuvre rare, ou, dans une autre optique, l'économie de temps employé de l'ensemble des actifs d'une branche pour laquelle les contraintes de temps sont particulièrement sévères.

La méthode du coefficient de capital qui soulève déjà de nombreuses critiques lorsqu'il s'agit de choisir entre plusieurs productions à développer, est tout à fait impropre à déterminer un choix entre une industrie à développer et une industrie qui doit se moderniser sans augmenter son volume de production.

Dans ce dernier cas, seules les économies de valeurs ou de temps sont significatives. Mais pour les premières il est assez difficile de prévoir les jugements de valeur de la société future tandis que l'économie de temps est une donnée indépendante de ces jugements.

c - LES ECHANGES INTERNATIONAUX DE TEMPS DE TRAVAIL[Annexes](#)

1 - Les contraintes de temps dans les échanges extérieurs ne sont relatives qu'à la production des exportations ainsi que nous l'avons indiqué plus haut.

Chaque pays consacre ainsi une partie de son activité à produire ce qui sera échangé contre des importations. Il nous a paru intéressant d'évaluer quels étaient les "termes" de l'échange.

Pour effectuer le calcul il faudrait disposer pour tous les pays d'un tableau d'échanges interbranches établi selon les mêmes méthodes, tableau que l'on inverserait pour avoir les temps employés correspondant aux exportations.

Il n'est évidemment pas possible ni de disposer des éléments, ni d'effectuer les calculs.

Cependant, différents tableaux statistiques décrivant les échanges extérieurs entre pays développés et sous-développés, permettent de dégager des ordres de grandeur des termes de l'échange. C'est ce résultat qu'il nous a paru intéressant de donner.

2 - Nous avons dû recourir à une méthodologie particulière.

Le calcul a été établi pour l'année 1960 dont les données étaient disponibles. Les évaluations des exportations en millions de dollars sont extraites d'un tableau croisé par grandes régions du commerce extérieur, publié dans l'ouvrage "Le commerce international en 1964" (G.A.T.T. Genève 1965). La valeur des importations est estimée d'après la valeur F.O.B. des exportations de régions de provenance, ce qui revient à dire que l'ensemble des échanges est évalué F.O.B du pays exportateur.

Pour l'évaluation des temps de travail il a été nécessaire d'admettre de très larges approximations.

L'étude sur l'économie mondiale" (O.N.U 1963) donne une évaluation du produit intérieur brut par habitant pour les différentes régions. La nomenclature de ces régions serait à préciser. Il a été admis l'équivalence Extrême-Orient (P.I.B) et Asie du Sud-est (commerce extérieur) - Moyen-Orient (P.I.B) et Asie occidentale (commerce extérieur). Pour les "autres pays" sous-développés l'imprécision est trop grande pour effectuer un calcul. Il a cependant été possible d'effectuer les calculs sur le total car on dispose d'une évaluation du P.I.B pour l'ensemble des pays sous-développés. Il a été admis que la population active était égale à la moitié de la population totale. En doublant le P.I.B par habitant nous avons ainsi un chiffre qui donne une idée des échelles de revenus par actif selon les pays. Nous avons admis également que si la valeur ajoutée par actif et par an est de 600 dollars en Amérique Latine, 600 dollars d'exportations de ces pays nécessitent en moyenne une activité dont la durée est de un an. En réalité si le pays exporte des valeurs moins ouvrées que la moyenne, cette durée est supérieure.

Ces calculs sont disposés dans le tableau de la page suivante. L'ensemble fait apparaître que les **pays développés échangent des temps de travail avec les pays sous-développés à un contre sept ou huit**. Les importations des pays développés exigent l'emploi de 73 millions d'actifs dans les pays sous-développés tandis que leurs exportations ne nécessitent que l'emploi de dix millions d'actifs environ.

3 - Ces chiffres montrent que les difficultés des pays sous-développés en matière d'accès aux marchés des pays développés paraissent peu de chose comparées au fait capital qu'ils sont vendeurs de faibles revenus tandis que les pays développés vendent de hauts revenus.

Ils montrent que la réalisation d'une unité nationale est principalement la défense d'une certaine échelle de revenus. Tous les groupes sociaux nationaux sont ici solidaires.

Il faut ajouter que ces échanges de temps de travail ont également lieu entre pays socialistes dont les revenus horaires moyens, calculés au taux de change sont inégaux.

4 - L'analyse des termes de l'échange uniquement en matière de prix, telle quelle est pratiquée dans tous les documents de l'O.N.U. paraît entachée d'une grave erreur. Elle ne tient pas compte en effet des possibilités d'évolution divergente des productivités par tête dans les deux groupes de pays.

Nous avons déjà parlé des effets de la croissance inégale de la productivité sur l'évolution des prix à long terme.

Tableau des échanges entre pays développés et pays sous-développés

en années d'activité et en millions de dollars									
Echanges entre pays développés et pays sous-développés						Année 1960			
		Amérique Latine	Asie du Sud-Est	Moyen-Orient	Autres pays sous-dév.	TOTAL		P.I.B. par habit.	P.I.B. par actif
Amérique du Nord	Export	3 635	1 925	705	675	6 940	Amérique	2 718	5 436
	Import	669 000	354 000	130 000	124 000	1 277 000	du Nord		
	Solde	3 745	1 285	505	905	6 440	Europe oc-	946	1 892
Europe occidentale	Export	2 600	2 540	2 080	4 290	11 510	Amérique	300	600
	Import	1 374 000	1 342 000	1 099 000	2 267 000	6 084 000	latino	85	170
	Solde	2 720	2 065	2 490	3 915	11 190	Extrême-	214	428
Japon	Export	275	1 305	180	215	1 975	Pays déve-	1 410	2 820
	Import	329 000	1 561 000	215 000	257 000	2 362 000	loppés		
	Solde	240	765	320	80	1 405	Pays sous-	130	260
		400 000	4 500 000	748 000		5 404 000	développés		
		71 000	2 939 000	533 000		3 042 000			
Total pays développés à l'économie de marché									
Export						9 723 000	Valeur		
Import						73 212 000	20 425		
Solde						63 489 000	19 035		

Source : Pour les revenus P.I.B./habitant, page 22 - Etude sur l'Economie mondiale, 1963 - O.N.U.

Source : Le commerce international en 1964 G.A.T.T. Genève 1965

Si nous examinons par exemple, les termes de l'échange entre agriculteurs et non agriculteurs, au cours d'une période 1956-1963, dans les principaux pays industrialisés, sous forme d'une évolution des rapports de prix agricoles et non agricoles, nous constatons partout le phénomène des ciseaux. Les indices de prix non agricoles montent plus vite que les indices agricoles.

Or, ce phénomène est dû à des effets de productivité à long terme. Aux Pays-Bas les prix agricoles sont fixés d'après des comptabilités d'exploitations types, de manière à maintenir stable la hiérarchie des revenus entre agriculteurs et non agriculteurs. Cependant comme la productivité de l'agriculture croît plus vite que dans le reste de l'économie nationale, les prix agricoles augmentent moins vite que l'ensemble des prix.

En France la productivité de l'agriculture s'accroît de 6 à 7 % par an tandis que la productivité de l'ensemble de l'économie s'accroît d'environ 4 %, la différence est de 2 à 3 %, Or l'indice des prix (période 1950-1962) des exportations des pays en voie de développement est 96, celui des exportations des pays développés à économie de marché est 119, les termes de l'échange sont à l'indice $119/96 = 124$ soit un taux de divergence de 1,8 % par an. Ce taux n'est pas considérable et pourrait très bien refléter des effets de productivités divergentes.

Un phénomène aussi général et aussi prolongé ne peut pas s'expliquer par des études du type marginaliste. En courte période le jeu de l'offre et de la demande peut expliquer les fluctuations de prix. Mais lorsque des producteurs poursuivent leur activité malgré des prix qui semblent défavorables, il faut toujours se demander si la réduction des prix de revient n'ôte pas toute signification au simple rapport des prix de vente. La dégradation des termes de l'échange pourrait correspondre à une stabilité des rapports de revenus.

d - LE CONTROLE DES REVENUS ET DES PRIX

[Annexes](#)

1 - La recherche d'une politique des revenus est rendue très difficile par l'absence de données comparatives. Le revenu par lui même, n'a pas une grande signification s'il n'est pas relié à une période. Le revenu horaire comme nous l'avons vu, ne résume pas toutes les données du problème, mais il constitue une donnée essentielle. Sa détermination nous paraît un objectif important.

Un perfectionnement résulterait des enquêtes de budget-temps qui nous indiqueraient différents temps accessoires à la fonction, temps de trajet en particulier. Enfin la structure de la consommation, son coefficient d'ouvraison, l'importance des consommations imposées de services administratifs, de la capacité de financement, sont des données également importantes qui définissent le rôle de chaque agent économique en tant que consommateur.

2 - La connaissance des revenus serait certainement améliorée si nous pouvions disposer par entreprise et par branche du temps de travail ajouté et du degré d'ouvraison de la valeur ajoutée telle que nous l'avons définie. Les comparaisons entre branches ou entreprises seraient probablement très instructives à de nombreux points de vue.

Les mesures anti-inflationnistes s'appuient principalement sur un contrôle des prix. Or une entreprise dont les prix sont stables peut être à l'origine de l'inflation si elle diminue rapidement l'ouvroison de sa valeur ajoutée par une croissance de la productivité.

Les équations reliant la productivité à l'ouvroison sont les suivantes.

Soit **V₀** la valeur ajoutée initiale et **V₁** la valeur ajoutée de la période suivante,

$$\text{on a : } V_0 = \frac{t_0}{m_0} \quad \text{et} \quad V_1 = \frac{t_1}{m_1} \quad \text{de plus} \quad V_1 = V_0 \times I_q \times I_p$$

avec :

- **I_q** = indice de volume de la valeur ajoutée.
- **I_p** = indice de prix de la valeur ajoutée.

$$\text{L'indice de valeur est égal à : } \frac{V_1}{V_0} = I_q \times I_p$$

$$\text{Mais } \frac{V_1}{V_0} = \frac{\frac{t_1}{m_1}}{\frac{t_0}{m_0}} = \frac{m_0}{m_1} \times \frac{t_1}{t_0}$$

- $\frac{t_1}{t_0}$ est l'indice des temps produits = **I_t**
- $\frac{m_1}{m_0}$ est l'indice d'ouvroison = **I_m**

$$\text{on a : } I_q \times I_p = \frac{I_t}{I_m} \quad \text{soit : } \boxed{I_t = I_m \times I_q \times I_p}$$

Si l'on définit la variation de productivité **P** comme égale à : $P = \frac{I_q}{I_t}$

$$\text{on a : } I_m = \frac{1}{P \times I_p} \quad \text{et} \quad \boxed{P = \frac{1}{I_m \times I_p}}$$

La productivité est l'inverse du produit de l'indice d'ouvroison par l'indice de prix.

Ainsi en reliant la valeur ajoutée au temps de travail ajouté, nous pourrions mieux juger des implications d'une politique d'incitation à la croissance de la productivité sur les revenus et les prix.

e - LES EFFETS DE LA DIMINUTION DU GROUPE SOCIAL DES AGRICULTEURS SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE.

[Annexes](#)

Nous nous proposons de définir la méthodologie qui pourrait être utilisée pour rechercher les influences sur la croissance économique de deux facteurs, d'une part, la migration d'agriculteurs vers des emplois dans des secteurs non agricoles et d'autre part, la diminution de la population agricole.

Nous distinguerons dans l'économie nationale deux groupes sociaux, un agricole et un non agricole. Ce découpage ne doit pas concerner seulement les activités de production mais également celles de consommation aussi bien consommation intermédiaire et investissement que consommation des ménages. Il y a en somme deux populations dans la population totale l'une rattachée à l'activité agricole et l'autre à l'activité non agricole. En somme, la méthode proposée revient à considérer la population agricole, familles comprises, comme un groupe social indépendant, un peu comme la population d'un pays étranger pratiquant des échanges de biens et services avec les groupes non agricoles nationaux et envoyant sur leur territoire des immigrants. Imaginons l'Espagne assurant toute la production agricole française et l'échangeant avec des exportations françaises composées des consommations intermédiaires, des investissements de l'agriculture et des consommations nécessaires aux ménages des agriculteurs.

Nous examinerons tout d'abord le problème des immigrants et leur rôle sur la croissance des secteurs non agricoles.

2- Si nous prenons des chiffres qui sont cités de mémoire, nous voyons que la population active agricole diminue de 120 000 unités par an dont 60 000 par décès ou mise à la retraite et 60 000 par déplacement vers les autres secteurs qu'il s'agisse d'agriculteurs ou de fils d'agriculteurs. Quels sont les effets de l'arrivée de ces 60 000 actifs sur la croissance des secteurs non agricoles ?

La méthode consiste à évaluer quelle est la valeur ajoutée par ces 60 000 actifs. Comme nous allons le voir un calcul grossier paraît suffisant car l'incidence sur la croissance est très faible.

Pour effectuer ce calcul nous estimerons que le changement de profession procure une élévation du revenu brut du ménage. Si l'on admet, qu'en moyenne, le revenu d'un agriculteur est inférieur de moitié à la moyenne nationale, la migration d'un agriculteur vers les autres secteurs provoque une augmentation de la valeur ajoutée égale à la moitié de ce revenu moyen national.

En 1964, si nous prenons les chiffres semi-définitifs, nous avons :

Revenu brut des ménages	348 538 millions de Fr.
Population active	19,8 millions d'actifs
Revenu moyen	17 600 francs
Supplément de valeur ajoutée	8 800 francs

La valeur supplémentaire ajoutée par les 60 000 migrants est donc égale à $60\ 000 \times 8\ 800 = 528$ millions de francs ce qui représente un accroissement de 0,15 %.

Il s'agit donc d'une augmentation extrêmement faible, ce qui était à prévoir étant donné qu'un apport de 60 000 actifs représente peu de chose par rapport à la masse de la population active.

L'analyse en valeur nous donne donc une image très modeste des changements provoqués par cette profonde transformation économique. Nous allons essayer de voir si une analyse au niveau de l'infrastructure, en étudiant les échanges de temps, est plus révélatrice.

3 - Examinons maintenant les échanges "extérieurs" entre les deux populations, agricole et non agricole.

La population agricole exporte la valeur de sa production. Nous prendrons les chiffres bruts sans déduire l'autoconsommation et sans ajouter les opérations financières pour simplifier l'exposé.

La population non agricole, pour payer ce qui est pour elle une importation, exporte vers les agriculteurs, pour une valeur équivalente, des consommations intermédiaires, des investissements, des consommations destinées aux ménages. Pour produire tous ces biens et services elle doit employer une partie de sa population active. Quel est le nombre d'années d'activité, ou quel est le nombre d'actifs travaillant toute l'année, qui sont nécessaires pour produire ces exportations destinées aux agriculteurs ?

Cette production représente par le volume d'emploi qu'elle exige une charge pour la population non agricole. Dans la mesure où l'emploi nécessaire diminue, la charge est de moins en moins lourde et partant, les actifs non agricoles peuvent se consacrer à de nouvelles productions ou à l'augmentation des anciennes.

Or, à première vue, il est difficile de savoir s'il y a diminution ou augmentation. En effet, la diminution de la population active agricole exige un emploi accru de consommations intermédiaires et d'investissements, par exemple des tracteurs, des machines et des consommations de carburants. Par contre la diminution de la population totale agricole, et non plus seulement de la population active, a pour résultat de diminuer la consommation des ménages des agriculteurs. Lequel des deux effets doit l'emporter ?

Le principe du calcul est de diviser la valeur des exportations de la population non agricole vers l'agriculture, par le revenu horaire moyen de cette population, de façon à obtenir le nombre d'heures de travail employées à produire ces exportations. C'est l'évolution de ce nombre d'heures que nous cherchons.

La valeur des exportations est égale aux importations et nous avons admis qu'elles correspondaient toutes deux à la valeur de la production agricole. Pour obtenir le revenu des ménages non agricoles, le plus simple est de soustraire les revenus agricoles du revenu total. Mais l'évaluation de ces derniers pose des problèmes difficiles et les chiffres ne sont pas immédiatement disponibles. On sait que pour l'étude du revenu des agriculteurs, la commission compétente s'est limitée à suivre l'évolution du résultat brut d'exploitation de l'agriculture. C'est cette solution que nous adopterons, en remarquant toutefois qu'au revenu brut d'exploitation, il faudrait ajouter les salaires agricoles, les prestations sociales qui accompagnent la profession d'agriculteur ou de salarié agricole. Il faudrait retrancher les investissements de l'agriculture et ajouter les emprunts destinés à financer ces investissements.

Par ailleurs nous n'avons pas les heures travaillées mais des estimations de la population active. De plus les actifs agricoles travaillent à temps partiel dans les autres branches et réciproquement. Il y a là des problèmes du genre de ceux qui sont posés par le passage du produit intérieur au produit national.

Les chiffres que nous allons donner ne sont donc pas exacts. Outre qu'ils rendent plus compréhensible le raisonnement, ils permettent d'avoir une première idée sur l'importance du phénomène et de juger de l'intérêt de poursuivre les recherches et les vérifications.

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Revenu brut des ménages en M. Fr.	210 391	233 922	251 972	186 018	318 192	148 538	371 540
Résultat brut d'exploitation de l'agriculture en M. Fr.	18 871	22 119	21 484	25 548	26 283	25 566	27 166
Revenus des ménages non agricoles en M. Fr.	191 520	211 803	230 488	260 470	291 909	322 972	345 374
Population active non agricole en milliers	14 885	15 001	15 122	15 372	15 921	16 294	16 508
Revenu par actif non agricole en Fr.	12 866	14 119	15 241	16 944	18 334	19 821	20 921
Recettes de l'agriculture (optique commerciale) en M. Fr.	32 225	35 976	38 131	40 620	45 112	45 999	48 271
Temps en 1000 années d'activité	2 505	2 548	2 502	2 397	2 461	2 321	2 307
Indice :	100	102	100	96	98	93	92

Sous réserve d'une confirmation par un calcul plus précis, chaque année les secteurs non agricoles peuvent libérer environ 1,4 % de leur population active pour accroître la production destinée à leur propre usage, consommation ou investissement, aussi bien qu'au commerce extérieur national.

Diverses publications récentes font état de l'importance des migrations d'agriculteurs vers d'autres professions pour favoriser la croissance économique. Nous voyons que cette incidence est très faible tandis que la diminution du temps de travail nécessaire à l'entretien des agriculteurs et au fonctionnement de l'agriculture semble le facteur essentiel.

Il suffit pour le comprendre d'ailleurs, d'étudier la situation d'un pays où la population agricole diminue par émigration à l'étranger, sans que les actifs agricoles aillent s'embaucher dans l'industrie ou les services nationaux ; les agriculteurs restants, par un effort de productivité, continuant à assurer l'alimentation du pays. Dans ce cas, même sans migration professionnelle, il y a incontestablement une amélioration économique.

[Retour au Sommaire](#)