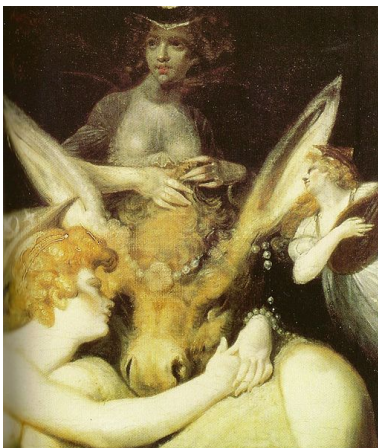


<http://www.collectiflieuxcommuns.fr/?792-la-rationalite-du-capitalisme>



La « rationalité » du capitalisme (2/2)

- Documents extérieurs - Idéologies, mythes et fausses subversions - Libéralisme, capitalisme, marché -



Date de mise en ligne : vendredi 31 juillet 2015

Copyright © Lieux Communs - Tous droits réservés

(.../...)

[Voir la première partie](#)

Le premier de ces postulats, explicite ou implicite même sous des formes atténuées, est celui de l'*homo oeconomicus*, qui ne concerne pas seulement les individus, mais les organisations (entreprises, État à€” bien que celui-ci, curieusement, semble échapper au postulat de rationalité qui caractériserait tous les autres acteurs de la vie économique, sans doute parce qu'il est perturbé par des facteurs politiques). Le fait que ces corps collectifs développent des conduites, des « rationalités » et surtout des irrationalités spécifiques ne préoccupe pas les théoriciens outre mesure. Cet homme économique est un homme uniquement et parfaitement calculateur. Son comportement est celui d'un ordinateur maximisant/minimisant à tout instant les résultats de ses actions. On pourrait facilement faire rire le lecteur en développant les conséquences rigoureuses de cette fiction : par exemple, que lui-même chaque matin, après son réveil mais avant de sortir de son lit, passe en revue sans le savoir les quelques milliards de possibilités qui s'offrent à lui pour maximiser l'agrément ou minimiser le désagrément de sa journée qui commence, en pondère les combinaisons et met son pied par terre, toujours prêt du reste à réviser les conclusions de son calcul à la lumière de toute nouvelle information qu'il reçoit. De même que la vue d'ensemble du système capitaliste par les apologistes semble ignorer l'histoire, l'ethnologie et la sociologie, de même ce postulat veut ignorer la psychologie et la psychanalyse comme la sociologie des groupes et des organisations. Personne ne fonctionne en essayant constamment de maximiser/minimiser ses « utilités » et « désutilités », ses bénéfices et ses coûts, et personne ne pourrait le faire. Aucun consommateur ne connaît l'ensemble des marchandises qui sont sur le marché, leurs qualités et leurs défauts, et aucun ne pourrait les connaître. Aucun n'est non plus guidé exclusivement par des considérations d'utilité ou d'« ophélimité » personnelle ; il doit choisir dans l'environnement qui lui est accessible, il est influencé par la publicité, ses « goûts » reflètent une foule d'influences sociales plus ou moins aléatoires du point de vue « économique ». Cela vaut tout autant pour les décisions des organisations. La bureaucratie managériale qui dirige les firmes non seulement a une information imparfaite et des critères la plupart du temps faux, mais elle ne prend pas ses décisions comme conclusion d'une procédure « rationnelle », elle y parvient au bout d'une lutte entre cliques et clans mus par un ensemble de motivations, la maximisation des profits de la firme n'étant que l'une d'entre elles, et pas toujours la plus importante.

Le postulat de la mathématisation est évidemment consubstantiel avec la « rationalisation » conçue comme exclusivement quantitative. Les manuels et les textes d'économie politique sont remplis d'équations et de graphiques, qui sont presque toujours vides de sens, sinon comme exercices élémentaires de calcul différentiel et d'algèbre linéaire. Cette absence de sens a plusieurs raisons :

- Cette mathématisation est essentiellement quantitative (algébrique-différentielle). Or l'économie effective présente le paradoxe d'être pleine de quantités, lesquelles ne sont pas réellement passibles de traitement mathématique sauf élémentaire. Il y a certes les quantités physiques, mais ces quantités, on le sait, sont hétérogènes. Elles ne peuvent pas être additionnées ni soustraites, sauf lorsqu'il s'agit rigoureusement du même objet. (Je ne parle pas des calculs de l'ingénieur.) Elles sont quand même additionnées sur le marché, ou dans les tableaux de comptabilité nationale, moyennant leur prix. Mais les grandeurs ainsi établies n'ont de signification qu'à l'intérieur d'un cadre très étroit. Par exemple, elles ne sont pas comparables inter-temporellement, ni internationalement. Seules les évaluations aux prix courants sont sommables, et celles-ci ne fournissent qu'une image « instantanée » et de signification limitée. Strictement parlant, il n'y a pas grand sens à comparer, par exemple, le produit national sur des périodes temporelles successives tant soit peu éloignées, parce que sa composition a changé entre-temps et les méthodes inventées pour contourner le fameux problème des nombres indices sont des artifices peu rigoureux. Cela ne contredit pas la vérité d'énoncés tels que « la production cette année a reculé relativement à l'année précédente », ou « la consommation ouvrière a considérablement augmenté depuis un siècle », mais rend les calculs et les prévisions à la troisième ou quatrième décimale, couramment pratiqués en comptabilité nationale, dérisoires.

- L'économie politique parle tout le temps du « capital » comme facteur de production, en entendant par là l'ensemble des moyens de production produits. Or cet ensemble n'est pas à vrai dire mesurable, pour de multiples raisons : sa composition est hétérogène, les évaluations des biens qui le composent aux prix du marché peuvent changer du jour au lendemain selon l'état de la demande et les anticipations de profits, les inventions techniques qui interviennent tout le temps modifient constamment la « valeur » des éléments qui le composent (des machines neuves peuvent perdre toute leur valeur si des machines plus performantes apparaissent sur le marché) ; les changements des « goûts », c'est-à-dire des modifications plus ou moins durables de la structure de la demande, modifient également la « valeur » de ces éléments. Cela n'empêche pas les manuels d'économie politique, et même les prix Nobel, de parler tout le temps de « fonctions de production » et de se disputer sur leur forme mathématique la plus appropriée.
- D'autre part, le calcul différentiel a affaire avec des grandeurs continues, alors que les quantités économiques sont discrètes (qu'on les prenne « physiquement » ou que l'on prenne leurs évaluations en prix courants). Les dérivées et les différentielles dont sont remplis les textes économiques sont une dérision de la mathématique. Toutes les courbes « marginales » des coûts, d'« utilité », etc. sont foncièrement privées de sens. Il est vrai que la même question principielle apparaît en physique quantique, où l'on utilise le calcul différentiel alors que les phénomènes ont probablement une structure sous-jacente discrète. Mais la réalité observable est quand même suffisamment « pseudo-continue » pour justifier ce traitement, et cela est du reste montré par l'efficacité scientifique des méthodes de la physique. (La même chose vaut pour les équations de la thermodynamique statistique.) On peut « interpoler » les points d'une courbe supposée à partir des valeurs observables extrêmement proches, et l'on peut donc calculer une quasi-dérivée. Mais un graphe dont seuls de rares points peuvent être déterminés exclut le traitement par l'analyse mathématique. Cela est vrai dans tous les domaines de l'économie, mais tout particulièrement s'agissant de capital et de production. Pour prendre un exemple frappant, mais nullement exceptionnel, une compagnie d'aviation qui veut augmenter sa capacité de transport ne peut le faire que par l'achat d'unités qui valent des dizaines de millions de dollars la pièce.
- Tout cela revient à dire que la notion de fonction en économie est privée de validité. Une fonction est une loi qui relie de façon absolument rigide une ou plusieurs valeurs de la variable indépendante à une et une seule valeur de la variable dépendante. Mais, à supposer même que ces variables puissent être mesurées, de telles relations rigides n'existent tout simplement pas en économie. Il y a certes un grand nombre de régularités approximatives, sans lesquelles la vie réelle de l'économie serait impossible. Mais l'appréciation correcte de ces régularités et leur utilisation adéquate par les acteurs de l'économie relèvent de l'art, non pas d'une « science ». On peut être certain, en gros, que, si la demande d'une marchandise augmente face à une offre plus ou moins fixe, le prix de la marchandise va augmenter. Mais il est absurde de vouloir dire mathématiquement de combien il va le faire. De même, une augmentation de la demande entraînera, en général, une augmentation de la production. Mais la répartition du pouvoir d'achat de la demande additionnelle entre augmentation du prix et augmentation de l'offre (de la production) dépend d'une foule de facteurs qui ne sont pas mesurables et à vrai dire ne sont pas toujours assignables : par exemple, le degré d'oligopole dans la branche considérée, les estimations des firmes concernant le caractère passager ou durable de l'augmentation de la demande, etc. Les possibilités même d'augmentation de l'offre (de la production) dans un tel cas ne sont pas vraiment déterminables *a priori*. La capacité de production en capital fixe n'est rigoureusement déterminée que dans quelques branches exceptionnelles (hauts-fourneaux, etc.). Pour la plupart des industries manufacturières, cette capacité peut varier du simple au triple presque, selon qu'il est ou non possible de passer du travail à une équipe au travail à deux ou trois équipes. Le degré d'utilisation du capital fixe est flou, et, à un degré moindre, la même chose vaut pour l'intensité de l'utilisation de la force de travail. Plus généralement, parler de « lois » en économie est un monstrueux abus de langage, en dehors, encore une fois, de quelques cas triviaux qui eux-mêmes ne sont pas susceptibles de traitement quantitatif rigoureux. Même dans la courte période, en économie « statique », l'état et l'évolution du système dépendent essentiellement des actions et réactions des individus, des groupes et des classes, qui ne sont pas soumises à des déterminismes fixes. Encore plus cela vaut pour l'évolution à moyen et à long terme. Celle-ci est déterminée pour partie par le rythme et le contenu des changements technologiques, lesquels sont par essence imprévisibles. S'ils étaient prévisibles, ils auraient été instantanément réalisés, comme le remarquait déjà Joan Robinson en 1951 [1]. Elle est d'autre part déterminée par l'attitude des firmes

qui, outre d'autres facteurs « irrationnels », est motivée par leurs anticipations, dont rien ne garantit qu'elles seront correctes. Elle est enfin déterminée par le comportement de la classe de travailleurs, tout aussi peu prévisible (leur tendance à revendiquer, par exemple, et la possibilité de le faire avec succès, est sujette à des facteurs psychologiques, politiques, etc.).

- Enfin, l'essentiel des raisonnements de l'économie académique concerne l'étude des situations d'« équilibre » et de leurs conditions de réalisation. L'obsession de l'équilibre a deux racines, toutes deux idéologiques. Les situations d'équilibre sont choisies car elles sont les seules à permettre des solutions déterminées et univoques : les systèmes d'équations simultanées fournissent un masque de scientificité rigoureuse. D'autre part, les équilibres sont presque toujours présentés comme équivalant à des situations d'« optimisation » (marchés « nettoyés », facteurs pleinement employés, consommateurs réalisant leur satisfaction maximale, etc.). Le résultat en a été que, jusqu'aux années 1930, les déséquilibres persistants ou les « équilibres » catastrophiques ou non optimisants (les « équilibres » des marchés monopolistiques ou oligopolistiques, impliquant une surexploitation additionnelle des consommateurs, ou les « équilibres de sous-emploi ») ont tendu à être masqués ou relégués à des notes de bas de page. On avait même réussi l'exploit (Pigou) de présenter des situations de chômage massif comme des situations d'équilibre plus ou moins satisfaisantes, en expliquant que les ouvriers chômeurs s'étaient en réalité « retirés du marché » parce qu'ils refusaient une baisse infime de leurs salaires pour trouver de l'emploi. (Ce genre d'âneries est encore en pleine vigueur aujourd'hui, lorsqu'on prétend que le chômage en Europe serait résorbé si seulement l'« offre de travail » devenait plus « flexible », c'est-à-dire si les ouvriers acceptaient des baisses de leurs salaires et autres avantages.) Or la situation permanente de l'économie capitaliste est une succession de déséquilibres changeants, ce qui a comme résultat de rendre à la fois les anticipations aléatoires et la structure existant à tout moment aussi bien du « capital » que de la demande pleine de « fossiles » (Joan Robinson).

La réalité effective de l'économie capitaliste

La question est, dit Alice, si vous pouvez faire que les mots signifient tellement de choses différentes.

La question est, répondit Humpty Dumpty, qui va être le maître, c'est tout.

Pendant très longtemps, la nouvelle « science économique » ne s'est préoccupée que des facteurs déterminant les prix des marchandises particulières dans des conditions d'« équilibre » statique. Les économistes croyaient ou faisaient semblant de croire que les mêmes facteurs qui déterminent le prix d'une marchandise « idéale » sous des conditions « idéales » (concurrence parfaite, etc.) détermineraient à peu près tous les prix (y compris le « prix du travail » et le « prix du capital »), lesquels à leur tour détermineraient tout ce qui se passe d'important dans l'économie : son équilibre global, la répartition d'un revenu national, l'allocation des ressources produites entre diverses catégories d'utilisateurs et d'utilisation, et â€” mais cette question restait dans un vague vaporeux â€” l'évolution à long terme. Tout cela devait, à peu de corrections près, dériver des courbes des coûts et des utilités marginaux, dont on pouvait « démontrer » à peu de frais qu'elles se croisaient toujours à des points optimaux d'« équilibre ». Que la caractéristique fondamentale du capitalisme soit le mouvement saccadé et violent de l'économie et de la société, donc la reproduction incessante des discontinuités, ne semblait pas leur faire perdre leur sommeil.

Cette chanson continue à être murmurée *sotto voce* par les économistes académiques d'aujourd'hui, mais personne ne semble plus la prendre au sérieux. Sans doute cela est-il dû à ce que la fiction de la concurrence parfaite, pure et parfaite ou parfaitement parfaite s'est dissipée en fumée â€” j'y reviendrai plus bas â€” et qu'il est, même sur le papier, impossible de passer de la réalité de marchés oligopolistiques à des « équilibres » généraux optimisant autre

chose que les profits des oligopoles ou, plus précisément, des clans qui les dirigent. Encore plus, la mondialisation *effective* de la production capitaliste avec les différences colossales des conditions de production qu'elle fait apparaître entre pays anciennement industrialisés et pays « émergents » rend simplement dérisoire tout postulat d'homogénéité même approximative des marchés des « facteurs de production » à l'échelle de la planète.

Pour la phase « classique » du capitalisme, soit jusqu'aux alentours de 1975, trois groupes de problèmes se posaient à toute analyse économique qui aurait voulu garder une pertinence relativement à la réalité et aux aspects de l'économie qui importent pour l'état et l'évolution de la société. Le premier, clairement défini par Ricardo et repris par Marx, est celui de la répartition du produit social (« revenu national »). Il influence fortement l'allocation des ressources entre catégorie (« secteurs ») de la production. Le deuxième est celui du rapport entre les ressources productives disponibles (« capital » et travail) de la demande sociale effective, rapport dont dépend le plein-emploi ou le sous-emploi de ces ressources. Il est étroitement lié au troisième : celui de l'évolution de l'économie, c'est-à-dire de la croissance effective ou désirable de la production. Les trois groupes sont en communication étroite, puisque par exemple la répartition du revenu est le principal facteur qui règle la répartition des ressources, laquelle à son tour joue un rôle essentiel dans la quantité aussi bien que dans le contenu de l'investissement, et par là dans les évolutions futures de l'économie.

Si l'on néglige les détails, les qualifications et les cas d'espèce, et si dans une première étape on fait abstraction du commerce extérieur (par exemple en considérant une économie mondiale supposée à peu près homogène), la réponse à ces questions est étonnamment simple. La répartition des revenus entre classes sociales et, à l'intérieur de chacune de ces classes, entre groupes sociaux évolue en fonction essentiellement du rapport de forces entre eux. Cette répartition règle en première approximation l'allocation des ressources entre consommation et investissement. En gros, les travailleurs consomment ce qu'ils gagnent, les possédants gagnent ce qu'ils dépensent ; ceux-ci consomment une partie mineure de leur revenu et en investissent la majeure partie — ou ne l'investissent pas, auquel cas elle disparaît, en même temps qu'apparaît une situation de sous-emploi. Par là est aussi déterminée la répartition de l'investissement entre industries produisant des biens de consommation et industries produisant des moyens de production. L'« équilibre global » — l'égalité approximative entre capacité d'offre, soit emploi du capital et de la force de travail disponibles, et demande effective, c'est-à-dire solvable — dépend en premier lieu de la quantité d'investissement. Si l'on considère le total des salaires et des revenus des possédants destinés à la consommation comme donnés, il n'y aura équilibre que si les entreprises investissent de quoi éponger à peu près la capacité productive des industries produisant des moyens de production. Rien n'interdit qu'elles le fassent. Mais aussi, rien ne garantit qu'elles le feront. Cela dépend de nombreux facteurs, parmi lesquels le principal est formé par leurs anticipations concernant la demande à venir de leurs produits [2]. Sur ces anticipations, peu de choses raisonnables peuvent être dites *a priori* et en général. De là les fluctuations récurrentes du niveau d'activité et les « accidents » qui peuvent aller jusqu'à des dépressions majeures ou des phases de forte inflation. Si l'on considère en première approximation le rythme du progrès technique (donc aussi l'élévation de la productivité du travail) comme à peu près constant, ces mêmes anticipations et le niveau d'investissement qu'elles commandent détermineront le taux de croissance de l'économie à plus long terme. Ils seront, dans ce cas, fortement influencés en tendance par l'ensemble de l'expérience passée de l'économie capitaliste, qui est celle d'une expansion en moyenne. Il y aura donc sur le « long terme » un biais favorable à la croissance, mais aussi une marge d'incertitude importante à chaque instant particulier pour chaque entreprise particulière, laquelle, combinée avec les effets en écho des fluctuations précédentes sur le capital fixe existant, exclut qu'il y ait jamais une croissance équilibrée et « stationnaire » (à taux à peu près constant, *steady*) à long terme. Ce cadre général peut et doit être évidemment rempli par la considération d'autres facteurs (accélération ou ralentissement du progrès technique, variations dans le mouvement démographique, ouverture de nouvelles zones géographiques de mise en valeur, et ainsi de suite).

Rien dans tout cela ne permet de parler d'un équilibre assuré, ni d'un taux de croissance ou d'un niveau de production optimal, ni d'une maximisation de l'utilité sociale, ni d'une rémunération du travail selon son « produit marginal », ni d'un taux naturel du profit ou de l'intérêt, ni d'aucun autre des cupidons et des nymphes qui peuplent les manuels d'économie. En particulier, les profits des firmes ne sont pas déterminés par le « coût marginal » de leur produit (qui fixe seulement, en temps normal, une limite inférieure à leurs prix de vente) mais par le prix qu'elles

peuvent obtenir (imposer, extorquer) pour leur produit étant donné l'état de la demande [solvable]. Cela à soi seul exclut toute discussion sur la « rationalité » de l'allocation des ressources dans l'économie.

Voici un certain nombre de faits qui montrent concrètement de quoi est faite la « rationalité » économique sous le capitalisme :

- Chaque firme investit en premier lieu dans sa propre ligne de production, et non pas là où le profit serait « marginalement supérieur » (donc « socialement préférable »). Si elle s'aventure à investir dans d'autres secteurs, c'est qu'elle y prévoit un taux de profit *sensiblement* supérieur.
- Presque toutes les firmes (y compris les commerces de quartier) se trouvent en situation d'oligopole, et non pas de concurrence « pure » si ce n'est de monopole ou d'entente des producteurs sous une forme ou une autre.
- Ce fait entraîne le flou des notions de « marchandise » comme produit homogène et de « secteur » comme ensemble de firmes produisant « le même produit ».
- Les décisions de la firme, investir ou pas, augmenter ou diminuer la production, sont toujours prises avec une information lacunaire et biaisée ; dans les firmes importantes, ces décisions sont le résultat de batailles internes d'« experts » et de clans bureaucratiques (et non pas d'une « procédure rationnelle de décision » : Simon, etc.). Elles sont fortement biaisées dans le sens favorisant le maintien en place de l'équipe dirigeante, comme l'avaient montré dès les années 1960 les études de Robin Marris.
- La situation interne de la firme présente un degré plus ou moins grand d'opacité pour les dirigeants, du fait de la bureaucratisation de la firme et de la résistance des travailleurs [3]
- Le « marché du capital » (et du crédit) est totalement « imparfait », à la fois parce que les fonds disponibles, comme déjà dit, se dirigent de préférence vers les endroits où ils ont été acquis, parce que la situation des emprunteurs est opaque, parce que des liens très forts existent entre banques et industrie.
- En liaison étroite avec le point précédent, le « capital », comme pouvoir de disposer de ressources productives et notamment du travail d'autrui, est en partie dissocié de la propriété ou possession de sommes de valeurs. L'essentiel est la possibilité d'accès à de telles ressources qui peut être assuré par d'autres voies (par exemple, crédit bancaire).
- L'« évaluation » des entreprises existantes sur le marché est nébuleuse, car elle dépend des anticipations concernant leurs profits futurs et le « taux moyen » prévu de profit.
- La production (et le marché du travail jusqu'à un certain point) est pleine de rentes de situation.
- La propriété privée de la terre crée une rente foncière absolue (Marx) qui n'a et ne peut avoir aucune justification économique.
- La force de travail n'est pas une marchandise. Sa production et reproduction ne sont pas et ne peuvent pas être régulées par un « marché » [4].
- Le rendement effectif du travail (ou le taux effectif de rémunération/rendement physique, TERR [5] est largement indéterminé.

Dans la phase présente du capitalisme, soit depuis environ un quart de siècle, tout cela reste vrai mais de nouveaux facteurs bouleversent la perspective d'ensemble. Ainsi, la mondialisation effective de la production, rendue possible par de nouveaux développements technologiques (en bref, la réduction à presque rien, quantitativement parlant, de

l'importance de la qualification du travail dans la production matérielle, mettant ainsi à la disposition du capital mondial des milliards d'affamés de par le monde) et politiques (le désarmement des gouvernements en matière de politique économique, en particulier la libéralisation totale des flux internationaux de capital), a eu pour effets en apparence paradoxal de détruire l'homogénéité des conditions économiques de production dans le monde au moment même où un marché vraiment mondial s'établissait. Toute discussion de détermination des prix ou quoi que ce soit d'autre y compris les profits capitalistes par des facteurs « rationnels » devient dans ces conditions dérisoire. J'y reviendrai dans la dernière partie de ce texte.

Efficacité relative, souplesse et résistance du capitalisme

La meilleure justification du capitalisme est celle qu'offrait, à la fin de sa vie, Schumpeter dans *Capitalisme, Socialisme, Démocratie*, comme l'a résumée Joan Robinson [6] : le système est certes cruel, injuste, turbulent mais il fournit la marchandise, et cessez de rouspéter puisque c'est cette marchandise que vous voulez.

Justification circulaire, ici encore. Dans les pays « riches », les gens « veulent » cette marchandise parce qu'ils sont dressés dès leur âge le plus tendre à la vouloir (visitez donc une école maternelle d'aujourd'hui) et parce que le régime les empêche, de mille et une façons, de vouloir quoi que ce soit d'autre. Dans tous les pays, parce que, si le capitalisme n'a pas inventé *ab ovo* ce que l'on appelle effet de démonstration, il en a porté la puissance à un degré auparavant inconnu. Pour l'instant, cette marchandise, il continue tant bien que mal d'être capable de la fournir. La discussion ici ne peut que s'arrêter : aussi longtemps que les gens voudront cette accumulation de camelotes, accumulation de plus en plus aléatoire pour un nombre croissant de gens, et dont ils pourront ou ne pourront pas être un jour saturés, la situation ne changera pas.

Mais quelques questions subsistent. Jusqu'où va, et sur quoi s'appuie, cette « efficacité », malgré toutes ses limitations, du capitalisme ? Comment se fait-il que le régime a pu survivre à une longue série de crises et de vicissitudes historiques, et, jusqu'à un certain moment au moins, en sortir renforcé ? Quels sont, à ces égards, les changements que sa nouvelle phase peut engendrer ?

La réponse à la première question n'est pas tellement difficile. Le capitalisme est le régime qui vise à accroître par tous les moyens la production d'une certaine production, ne l'oublions pas et à diminuer par tous les moyens ses « coûts » : coûts, ne l'oublions pas non plus, très restrictivement définis : ni la destruction de l'environnement, ni l'aplatissement des vies humaines, ni la laideur des villes, ni la victoire universelle de l'irresponsabilité et du cynisme, ni le remplacement de la tragédie et de la fête populaire par le feuilleton télévisé ne sont pris en compte dans ce calcul, et ne pourrait l'être dans aucun calcul de ce type. Pour réaliser cette fin, il a su et pu compter sur un développement de la technologie sans précédent dans l'histoire, qu'il a lui-même de mille façons promu : technologie elle aussi étroitement orientée, il est vrai, mais adéquate aux fins poursuivies : puissance pour les dominants, consommation de masse pour la majorité des dominés, destruction du sens du travail, élimination du rôle humain de l'homme dans la production. Mais le moyen le plus formidable a été la destruction de toutes les significations sociales précédentes et l'instillation dans l'âme de tous ou presque de la rage d'acquiescer ce qui, dans la sphère de chacun, est ou apparaît accessible, et pour cela accepter pratiquement tout. Cette énorme mutation anthropologique peut être élucidée et comprise, non pas « expliquée ».

À ces moyens s'est ajoutée, depuis un certain moment et pas de tout à l'origine, la transformation d'un mécanisme institutionnel de la plus haute antiquité, le marché, débarrassé de toute entrave et étendu graduellement à toutes les sphères de la vie sociale. Ce marché n'est pas, n'a jamais été et ne sera jamais, aussi longtemps que le capitalisme existera, un marché « parfait » ni même vraiment concurrentiel au sens pieux des manuels d'économie politique. Il a toujours été caractérisé par les interventions de la puissance étatique, les coalitions de capitalistes, la rétention de

l'information, la manipulation des consommateurs et la violence ouverte ou camouflée contre les travailleurs. Il diffère peu d'une jungle modérément sauvage, et, comme dans toute jungle, les plus aptes à survivre ont survécu et survivent – sauf que cette aptitude à la survie ne coïncide avec aucun optimum social, ni même avec le maximum d'une production entravée par la concentration du capital, les oligopoles et les monopoles, sans parler des allocations irrationnelles de ressources, des capacités non employées et du conflit permanent autour de la production sur les lieux de travail. Mais à travers les hauts et les bas, les booms et les krachs, il a tant bien que mal fonctionné dans ses limites et selon ses finalités.

La réponse à la deuxième question, si tant est qu'il y en ait une, est plus difficile et complexe. Pour l'essentiel, elle est paradoxale. Laisser à elle-même, la minimisation des coûts implique logiquement les salaires les plus bas possible pour une productivité la plus haute possible. C'est vers une situation de ce type que s'orientait spontanément le capitalisme de la première moitié du XIXe siècle, et c'est cette logique que Marx a extrapolée avec ses conceptions de la paupérisation et de la surproduction. Ce sont les luttes ouvrières qui ont contrecarré cette tendance, imposant des augmentations de salaires et des réductions de la durée du travail qui ont créé des marchés intérieurs énormes de consommation et évité au capitalisme d'être noyé dans sa propre production. On a également vu, on le sait, on peut le démontrer – Keynes l'avait fait –, que, laissé à lui-même, le système n'est pas conduit spontanément vers un « équilibre », aussi approximatif soit-il, mais plutôt vers une alternance de phases d'expansion et de contraction – les crises économiques – dont les plus violentes peuvent engendrer et l'on fait une destruction considérable de richesses accumulées et un chômage vertigineux (30% de la force de travail aux États-Unis en 1933). Or, ici encore, ce sont des réactions sociales et politiques qui ont imposé à partir de 1933, aux États-Unis d'abord, de nouvelles politiques d'intervention de l'État dans l'économie.

Dans les deux cas – répartition du produit social, rôle de l'État –, l'establishment capitaliste, bancaire et académique a rageusement combattu ces folles innovations qui risquaient d'amener la fin du monde. Pendant longtemps, les patrons ne se sont bornés à demander (et obtenir) l'intervention de l'armée contre les ouvriers en grève ; ils ont proclamé qu'il leur était impossible d'accorder des augmentations de salaire ou des réductions de la journée de travail sans provoquer la ruine de leur entreprise et de la société entière ; et ils ont toujours trouvé des professeurs d'économie politique pour leur donner raison. Et M. Rueff, le héros de la politique économique française, organisait la « déflation Laval » en 1932, pendant que de l'autre côté de la Manche le Trésor et la Banque d'Angleterre accumulaient les mémorandums démontrant que toute relance de la demande par des travaux publics engendreraient une catastrophe économique.

Ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale qu'augmentations plus ou moins régulières des salaires et régulation étatique de la demande globale ont été acceptées par le patronat et les économistes académiques. Le résultat en a été la phase la plus longue d'expansion capitaliste, à peu près ininterrompue (les « Trente Glorieuses »). Comme Kalecki l'avait prévu dès 1943, une pression croissante sur les salaires et les prix en a été la conséquence et s'est clairement manifestée à partir des années 1960. Rien ne montre qu'elle n'aurait pas pu être modérée par des politiques modérées. Mais ici, un facteur proprement politique est entré en jeu. Cette situation modérément inflationniste a donné le signal, et le prétexte, d'une contre-offensive réactionnaire (Thatcher, Reagan), d'une sorte de contre-révolution conservatrice, qui depuis quinze ans s'est étendue sur toute la planète. Sur le plan politique, cette contre-offensive a exploité la faillite des partis « de gauche » traditionnels, l'énorme perte d'influence des syndicats, la monstruosité devenue manifeste des régimes du « socialisme réel » avant même leur effondrement, l'apathie et la privatisation des populations, leur irritation croissante contre l'hypertrophie et l'absurdité des bureaucraties étatiques. À part le dernier, tous ces facteurs traduisent directement ou indirectement la crise du projet social-historique d'autonomie individuelle et collective. Le grand déséquilibre du rapport des forces sociales qui en a résulté a permis le retour à un « libéralisme » brutal et aveugle, dont certes les bénéficiaires principaux sont les grandes firmes de l'industrie et de la finance et les groupes qui les dirigent, mais qui dépasse de loin leur rôle politique ; en France, en Espagne, dans plusieurs pays nordiques, ce sont les partis dits socialistes qui se sont chargés d'introduire et d'imposer, ou de maintenir (Grande-Bretagne), le néolibéralisme. On assiste au triomphe non mitigé de l'imaginaire capitaliste sous ses formes les plus grossières.

Celui-ci s'est matérialisé essentiellement par le démantèlement du rôle de l'État dans le domaine économique. Les mouvements internationaux des capitaux ont été dégagés de tout contrôle ; le fétichisme de l'équilibre budgétaire interdit toute politique de régulation de la demande ; la politique monétaire est passée entièrement entre les mains des Banques centrales dont le seul souci est la lutte contre une inflation désormais inexistante. Il en est résulté depuis quinze ans un chômage maintenu à des niveaux élevés ; là où il y a eu recul de chômage, comme aux États-Unis et en Grande-Bretagne, le prix en a été la prolifération des travaux à temps partiel ou mal rémunérés et la stagnation ou réduction des salaires réels, parallèlement à un accroissement continu des profits des firmes et des revenus des classes riches. L'attaque frontale contre les salaires et les avantages auparavant acquis par les travailleurs, permise par la hausse du chômage et la précarité des emplois, est justifiée par le chantage : il faudrait réduire les coûts du travail pour pouvoir faire face à la concurrence extérieure ou éviter les délocalisations. On prétend ainsi peut-être faire croire qu'une diminution de quelques pourcent des salaires en France ou en Allemagne suffirait pour lutter victorieusement contre la production de pays où les salaires sont le dixième ou le vingtième des nôtres (2.5 dollars, soit 15 francs, par jour pour les ouvrières de Nike parquées dans les *ergastula* de cette firme en Indonésie, et encore moins au Vietnam). Aucune « flexibilité du travail » dans les vieux pays industrialisés ne pourrait résister à la concurrence de la main-d'œuvre misérable de pays qui contiennent un réservoir inépuisable de force de travail. Il y a, « mobilisables » rapidement et pratiquement sans besoin de formation, des centaines de millions d'ouvriers et d'ouvrières potentiels en Chine, autant en Inde, presque autant dans les autres pays d'Asie, sans parler de l'Amérique latine, de l'Afrique et de l'Europe de l'Est. Et il est dérisoire de prétendre qu'une transition sans heurts pourra amener des pays présentant des tels écarts dans leurs conditions initiales à un état de division internationale harmonieuse du travail. On assiste à une phase de transition brutale, sauvage, à une échelle beaucoup plus vaste et dans un laps de temps beaucoup plus court que les autres phases de transition de l'histoire du capitalisme, que l'on veut justifier par le prétexte absurde que le cours actuel est inéluctable, qu'aucune politique ne peut résister au *Juggernaut* de l'évolution de l'économie.

Dans une telle situation, il est vain de discuter d'une « rationalité » quelconque du capitalisme. Le régime a écarté de lui-même les quelques moyens de contrôle que cent cinquante ans de luttes politiques, sociales et idéologiques avaient réussi à lui imposer. La domination anormale des « barons » prédateurs de l'industrie et de la finance aux États-Unis à la fin du siècle dernier n'en offre qu'un pâle précédent. Les firmes transnationales, la spéculation financière et même les mafias au sens strict du terme écumant la planète, guidées uniquement par la vision à court terme de leurs profits. L'échec répété de toute tentative de préserver l'environnement contre les effets de l'industrialisation, civilisée ou sauvage, n'est que le signe le plus spectaculaire de leur myopie. Les effets prévisibles et terrifiants de la « modernisation » des autres quatre cinquièmes du monde ne jouent aucun rôle dans les politiques actuelles [7].

La perspective qui en résulte n'est pas celle d'une « crise économique » du capitalisme en général au sens traditionnel. Dans l'abstrait, le capitalisme (les firmes mondiales) pourrait se porter de mieux en mieux jusqu'au jour où le ciel nous tombera sur la tête. Cela supposerait toutefois, entre autres, que la ruine des vieux pays industrialisés, notamment en Europe, et la sortie de milliards de personnes de leur monde millénaire pour entrer dans des sociétés technicisées, salariées et urbaines dans les pays non encore industrialisés puissent se dérouler sans secousses sociales et politiques majeures. C'est une perspective possible. Il n'est pas sûr qu'elle soit la plus probable.

L'analyse peut aller jusqu'à poser ce type d'interrogations. Le reste dépend des réactions et des actions des populations des pays concernés.

(Septembre 1996 - août 1997)

[1] « Notes on the economics of technical progress » », dans [The Rate of Interest and Other Essays], Londres, MacMillan, 1952, p.56 : « *If future innovation were foreseen in full detail it would begin to be made at once...* L'argument se rencontre aussi dans des textes plus tardifs de Karl Popper, également pour montrer l'imprévisibilité du progrès technique.

[2] Keynes y ajoutait le « coût de l'investissement mesurée par le taux d'intérêt. Mais, pour les plages qui importent, les variations du taux d'intérêt sont moins décisives que les perspectives de profit, et surtout leurs effets sont dissymétriques. Les Banques centrales peuvent étouffer une expansion par des hausses importantes des taux d'intérêt, elles peuvent beaucoup moins facilement, pour ne pas dire pas du tout, la susciter. En témoignent de nombreux cas depuis 1945, et encore maintenant la situation en Allemagne, en France et surtout au Japon. Les taux réels en France et en Allemagne sont au plus bas depuis longtemps ; tandis qu'au Japon le taux d'escompte est de 0,5% et le rendement des obligations inférieur à 2%.

[3] Voir mon texte « Sur le contenu du socialisme III » (1958), maintenant dans *L'Expérience du mouvement ouvrier*, t. II, Paris, UGE, coll. « 10/18 », 1974.

[4] J'ai développé ce point à de nombreuses reprises : dans « Sur la dynamique du capitalisme » (*Socialisme ou Barbarie*, n. 12, septembre-octobre 1953) ; « Le mouvement révolutionnaire sous le capitalisme moderne » (1960), repris dans *Capitalisme moderne et Révolution*, t. II, Paris, UGE, coll. « 10/18/ », 1979 ; « Valeur, égalité, justice, politique : de Marx à Aristote et d'Aristote à nous » (1975), repris dans *Les carrefours du labyrinthe*, Paris, Seuil, 1978 <réed. 1998>.

[5] Voir mon livre *Devant la guerre*, Paris, Fayard, 1981, p. 132, n. 1 <réed. Le livre de Poche, « Biblio Essais », 1983, p.147-148, n. 1>.

[6] *Economic Philosophy*, Harmondsworth, Penguin, 1962, p130.

[7] J'évoquais déjà les effets prévisibles de l'industrialisation des pays « non développés » dans mon texte de 1974, cité en note 1, et sans je n'étais pas le premier.