

Paul A. Baran  
Paul M. Sweezy

# le capitalisme monopoliste

un essai sur la société  
industrielle américaine

traduit de l'anglais par Christos Passadéos

PAUL A. BARAN  
PAUL M. SWEEZY

## Le capitalisme monopoliste

la révolution et mondiale n° 1

françois maspero

FRANÇOIS MASPERO  
1, place Paul-Painlevé - V<sup>e</sup>  
PARIS  
1968

*économie et socialisme* 11

---

COLLECTION PUBLIEE  
SOUS LA DIRECTION DE  
CHARLES BETTELHEIM

AVEC LA COLLABORATION  
DE JACQUES CHARRIÈRE

© 1966, Monthly Review Press, New York.  
Titre original : *The Monopoly Capital*.  
© 1968, Librairie François Maspero.

*« Pour Che »*

**« La vérité est le tout »**

Hegel.

**« Il y a deux siècles, une ancienne colonie européenne s'est mise en tête de rattraper l'Europe. Elle y a tellement réussi que les Etats-Unis d'Amérique sont devenues un monstre où les tares, les maladies et l'inhumanité de l'Europe ont atteint des dimensions épouvantables »**

**Frantz Fanon.**

# Avant-propos

---

*Le présent ouvrage constitue une contribution de première importance à l'étude du développement du capital monopoliste en général et, plus particulièrement, de son développement aux Etats-Unis. Il représente un instrument de connaissance concrète et un instrument de travail irremplaçable.*

*Dans cette préface, je ne me propose pas de discuter l'ensemble des thèses et des conclusions des auteurs. Je désire seulement présenter quelques remarques sur la portée de cet ouvrage et m'arrêter sur un certain nombre de points théoriques particulièrement décisifs, sur lesquels il m'a paru nécessaire de préciser mes propres positions.*

*Ce qui fait de cet ouvrage un travail de grande portée, c'est qu'il constitue le premier essai systématique de description fouillée du capitalisme monopoliste américain et qu'il met en lumière, de façon concrète, les implications internationales du rôle dominant des monopoles dans l'économie des Etats-Unis.*

*L'importance de cet ouvrage tient à la richesse de son information et aussi, et surtout, à la vue globale que les auteurs ont su prendre de leurs problèmes : c'est cette vue globale qui leur a permis de ne pas se perdre dans les détails, d'aller toujours à l'essentiel et de mettre en rapport des faits organiquement liés, mais dont la liaison ne peut jamais se manifester aussi longtemps que l'on prétend analyser séparément des phénomènes en apparence « isolés ».*

*Un tel essai de description met au jour les contradictions de l'imperialisme américain, donc de l'impérialisme en général, et rompt aussi bien avec les ouvrages apologétiques, produits à grande échelle par les « chercheurs » et économistes officiels, qu'avec les efforts pseudo-critiques de ceux qui s'attachent à mettre en lumière tel ou tel « point faible » ou « défaut » du capitalisme américain, laissant par-là même dans l'ombre l'essentiel.*

*En passant, les auteurs font apparaître l'incapacité des « sciences sociales » officielles (c'est-à-dire bourgeoises) à aller au-delà de la découverte de recettes pratiques, qui aident le système dominant à mieux fonctionner, ou de la production de « connaissances partielles » : celles-ci peuvent être significatives dans un champ limité, mais, si on les prend pour autre chose que ce qu'elles sont, elles font obstacle à une*

connaissance véritable de la formation sociale américaine, connaissance qui doit être, d'abord, une connaissance d'ensemble (nécessairement différente d'une « somme » de connaissances partielles).

*Les grands mérites de l'ouvrage ne lui permettent cependant pas d'être autre chose que ce que les auteurs ont voulu qu'il soit : un essai ou même, comme ils le disent, une « esquisse ». Cet ouvrage n'est donc pas un ouvrage théorique sur le capitalisme monopoliste *cu*, plus exactement (*j'y reviendrai*), sur le capitalisme monopoliste d'Etat. Aussi, la construction d'un certain nombre de concepts théoriques reste-t-elle à faire — ce qui ne manque pas d'avoir des effets sur certaines des thèses soutenues par les auteurs — mais on ne peut leur en faire le reproche. D'abord, ils ne se proposaient pas d'écrire un ouvrage théorique ; ensuite, d'une façon générale, les connaissances relatives au capitalisme monopoliste d'Etat sont très en retard sur le stade auquel se trouvent actuellement les principales formations sociales capitalistes ; ceci place les auteurs dans une conjoncture théorique particulièrement favorable à la description empirique.*

*A vrai dire, la principale élaboration théorique dont on dispose ici est constituée, encore aujourd'hui, par le livre de Lénine sur l'imperialisme, mais ce livre a plus de cinquante ans et il a lui-même été écrit en s'appuyant, en grande partie, sur des matériaux (essentiellement sur le Finanzkapital de Hilferding) qui remontaient à une période antérieure à la première guerre mondiale.*

*Si l'orientation descriptive du présent ouvrage explique que l'on n'y trouve pas une contribution à la théorie du stade actuel du mode de production capitaliste, cela ne suffit pas à expliquer certaines des propositions théoriques, dont je me propose maintenant de discuter, car ces propositions sont elles-mêmes l'expression de points de vue théoriques déterminés.*



*Avant d'aborder cette discussion, je voudrais également indiquer que, s'il me paraît juste de souligner l'absence de développement important de la théorie marxiste dans le domaine de la connaissance du capitalisme contemporain, par contre, la proposition générale des auteurs relative à la « stagnation de la science marxiste » — si elle devait être prise au pied de la lettre — n'est pas conciliable avec l'approfondissement des problèmes du matérialisme dialectique et du matérialisme historique que l'on trouve dans les œuvres de Mao Tsé-Toung, en particulier les progrès décisifs que ces œuvres ont apportés dans le domaine de l'analyse des contradictions des formations en transition vers le socialisme.*

*Une autre proposition, qui entre dans le champ de la discussion qui sera présentée ci-dessous, ne me paraît pas acceptable, c'est celle au terme de laquelle « l'analyse marxiste du capitalisme repose tou-*

*jours, en dernière analyse, sur l'hypothèse d'une économie concurrentielle ». C'est précisément sur cette dernière proposition que nous nous arrêterons car elle comporte des conséquences théoriques considérables.*

*Le point décisif me paraît être le suivant : la pensée marxiste, en tant que pensée scientifique élaborée, ne se développe pas sur le mode « hypothétique », ou selon la conception empiriste des « modèles ». Marx n'a pas produit de « modèles » d'une économie concurrentielle, c'est-à-dire de description schématique des effets de ce qu'il a lui-même appelé « l'illusion de la concurrence » ; il a produit une théorie du mode de production capitaliste (M.P.C.) en tant que combinaison de forces productives et de rapports de production déterminés. C'est cette combinaison déterminée, spécifique, qui est la caractéristique dominante de toute formation sociale capitaliste, quel que soit le stade auquel se trouve ce mode de production.*

*La notion de « stade » est évidemment décisive, de même que me paraît décisif le fait que ce qui distingue un stade du M.P.C. d'un autre ce n'est pas, fondamentalement, un degré plus ou moins aigu de « concurrence » mais les caractéristiques du procès de production et les effets que ces caractéristiques exercent sur l'articulation des instances des formations sociales capitalistes. Lorsque l'on pousse l'analyse dans cette direction, on voit que ce qui apparaît comme un « degré plus ou moins aigu de concurrence » (et cette apparence fait évidemment partie de la réalité) a sa racine dans la transformation des procès de travail et de production, dans le degré d'interdépendance de ces procès ou, comme on dit aussi, dans le degré de socialisation des forces productives.*

*C'est évidemment parce que les auteurs ont tendance à parler en termes de « modèles » et à opposer deux « modèles » (un modèle concurrentiel et un modèle monopolistique) que l'analyse des stades du mode de production capitaliste n'est pas théoriquement présente dans cet ouvrage et que le concept de « capitalisme monopoliste d'Etat » est même explicitement rejeté, alors que tout le contenu du livre fait apparaître le caractère spécifique de ce stade du mode de production capitaliste<sup>1</sup>.*

1. *L'interdépendance croissante des procès de production et — ce qui en est le corollaire — la concentration et la centralisation du capital, la formation de très grandes unités de production et des grands groupes industriels et financiers sont corrélatives à des modifications dans l'articulation des procès de production et à un déplacement de l'instance dominante de la formation sociale. Dans les formations ayant atteint le stade du capitalisme monopoliste d'Etat, ce déplacement a eu lieu de l'instance économique vers l'instance politique (ce qui se manifeste par le rôle croissant de la politique économique) ; il s'accompagne, comme le montre très bien Nicos Poulantzas, d'un déplacement de la dominance, au sein de l'idéologique, de la région politique vers la région économique, d'où les idéologies « économistes » et « technocratiques » qui caractérisent ce stade du mode de production capitaliste (cf. N. Poulantzas, Pouvoir politique et classes sociales, en particulier le très important chapitre sur l'idéologie, p. 210 à 243).*

*Il est d'ailleurs facile de voir certaines des difficultés auxquelles les auteurs se heurtent dans leur effort visant à faire de la « concurrence » et du « monopole » un critère pertinent de périodisation. D'une part, le concept de « monopole » (pas plus évidemment que celui de « concurrence ») n'est formulé nulle part<sup>2</sup>, car il ne peut l'être étant donné qu'il s'agit d'une notion descriptive, d'ailleurs indispensable à un certain niveau de la description mais qui ne peut avoir de statut théorique.*

*Aussi, comme il faut s'y attendre après ce qui vient d'être dit, chaque fois qu'il semble nécessaire de préciser le sens des notions de « concurrence » et de « monopole », on voit en quelque sorte ces notions s'évanouir. C'est pourquoi, tantôt la notion de « monopole » renvoie plutôt à celle d' « oligopole », tantôt elle renvoie au « comportement des firmes » dans le domaine des prix ; comme le disent d'ailleurs les auteurs, ce qui est essentiellement en question c'est « l'abandon de la concurrence dans le domaine des prix » mais cet abandon ne signifie pas la fin de toute concurrence : « celle-ci prend des formes nouvelles et fait rage avec une intensité toujours croissante ».*

*Ces difficultés montrent bien que ce qui est en question, dans ce qui apparaît, au niveau de la description, comme passage de la concurrence au monopole, c'est une certaine transformation de la combinaison forces productives/rapports de production, transformation à laquelle correspondent des changements dans la dimension des unités de production et dans les modalités de dépendance de leurs rapports réciproques. Ces transformations laissent intacts les rapports de production fondamentaux car elles sont le produit même de ces rapports. Comme Marx l'avait déjà écrit dans Misère de la philosophie : « La concurrence produit le monopole et le monopole produit la concurrence », ces deux notions ne font jamais que distinguer les effets contradictoires du mode de production capitaliste au niveau de la circulation (des produits ou des capitaux).*



*Si, dans l'ensemble, les propositions qui viennent d'être brièvement mises en cause n'ont pas entraîné de conséquences négatives en ce qui concerne la description qui nous est donnée (d'où le fait que cette description permet de faire la critique de ces propositions), il n'en va pas de même de quelques énoncés qui sont présentés sous une forme théorique.*

2. On peut d'ailleurs douter qu'il soit possible de donner un statut théorique rigoureux à la notion de « monopole » et de « concurrence ». En effet, même les tentatives purement formelles qui ont été faites pour délimiter le champ que devraient couvrir les notions de concurrence parfaite et de monopole ont échoué, ce qui semble révéler le statut nécessairement descriptif de ces notions.

*Je ne m'arrêterai, ici, que sur ce qui est énoncé comme « loi d'accroissement du surplus ». Cette « loi » est énoncée au chapitre 3 et elle est naturellement opposée à ce que Marx appelle « la tendance progressive à la baisse du taux de profit général », aussi qualifiée de « loi tendancielle ».*

*A suivre nos auteurs, on serait en présence de deux « lois », une loi du « capitalisme concurrentiel » (celle de la baisse du taux du profit) et une loi du « capitalisme monopoliste » (celle de la hausse de ce taux).*

*Si les remarques qui précèdent sont exactes, cette « opposition » repose sur plusieurs quiproquos. Un de ceux-ci concerne l'interprétation de la loi tendancielle. Celle loi est sans rapport avec la « concurrence ». Comme le dit Marx, cette loi découle « de l'essence du mode de production capitaliste » (cf. *Le Capital, Editions sociales, Tome 6*, p. 227), ce qui veut dire qu'elle exprime un ensemble de relations nécessaires, inhérentes à la structure de la base économique du mode de production capitaliste, les relations unissant l'accumulation, la composition organique du capital et le progrès de la productivité sociale du travail. Cette « tendance » n'est donc rien d'autre que l'effet de la structure du mode de production capitaliste et elle ne peut disparaître qu'avec cette structure même.*

*Cependant, précisément parce qu'elle est un effet de la structure, elle est une « tendance historique »<sup>3</sup> et non une « loi historique » : elle ne montre pas « l'avenir » vers lequel s'acheminerait inéluctablement le mode de production capitaliste, un avenir dans lequel le taux du profit tendrait vers zéro, sonnant ainsi la « dernière heure » d'un mode de production désormais condamné.*

*Ce que cette tendance montre, c'est le développement de la contradiction propre au mode de production capitaliste, contradiction qui se reproduit en même temps que les conditions de la production capitaliste elle-même. Précisément, comme Marx l'indique, le propre de cette contradiction est de produire des effets contradictoires, qui se manifestent comme des « causes » contrecarrant ou même supprimant les effets de la tendance (*Le Capital, ibid.*, p. 245-247). Ces effets contradictoires se présentent sous la forme d'une combinaison spécifique, car la baisse tendancielle du taux du profit est toujours combinée à une hausse tendancielle du taux de la plus-value, si bien que le mouvement historique effectif dépend des conditions concrètes de cette combinaison<sup>4</sup>. Dans ce mouvement, la « concurrence » n'intervient pas. Elle n'intervient (en tant qu'elle n'est que la forme de*

<sup>3</sup>. Dire qu'il s'agit d'une tendance historique signifie que cette tendance se manifeste, si l'on peut dire, tout au long de l'histoire du mode de production capitaliste, constituant ainsi le signe de son caractère historique spécifique.

<sup>4</sup>. J'ai essayé de montrer quels sont les effets différenciels possibles de cette combinaison dans un article intitulé « Variations du taux du profit et accroissement de la productivité du travail », in *Economie Appliquée*, oct. 1959, p. 81 à 112.

*manifestation des conditions de la reproduction élargie des différents capitaux individuels) que sur la distribution de la plus-value entre les différents capitaux individuels. Elle n'est donc qu'un phénomène « local » dont les « effets » ne sont que ceux de la structure elle-même ; ces « effets » concernent l'égalisation (ou la non égalisation) du taux du profit et non le montant absolu de celui-ci à l'échelle sociale. Si elle peut sembler agir sur le taux du profit, c'est, en réalité, en agissant sur le coût de la reproduction de la force de travail, donc sur le taux d'exploitation, mais précisément cette action renvoie non à la « concurrence » et au « monopole » mais aux effets de la lutte de classes.*

*Ainsi, cette « tendance historique » n'est qu'un effet de la même contradiction qui produit les crises périodiques, « moyens immanents au mode de production capitaliste » d'arrêter la baisse du taux du profit. (cf. Le Capital, Tome 6, p. 262). Comme Marx le dit, au lendemain d'une crise périodique, on entre dans un nouveau cycle, au cours duquel la même tendance se manifeste à nouveau et, ainsi, la boucle est à nouveau*

*Telle semble être la seule interprétation théorique possible<sup>5</sup> de cette loi tendancielle ou « tendance immanente » qui, comme toutes les « tendances générales ou nécessaires, sont à distinguer des formes sous lesquelles elles se manifestent » (Marx, Le Capital, Tome 2, p. 10), c'est-à-dire aussi de la « mesure » que l'on peut en prendre à travers des séries statistiques.*

*C'est là une des raisons pour lesquelles la constatation d'un « accroissement du surplus »<sup>6</sup> (ou même du « taux du surplus ») ne*

5. Pour l'essentiel, cette interprétation est celle qui a été remarquablement développée par Etienne Balibar dans Lire le Capital, Tome 2, aux pp. 277 et suivantes.

6. Le concept de « surplus » tel qu'il est utilisé par les auteurs reste d'ailleurs quelque peu imprécis. Il est défini comme l'excédent de la production sur le coût, mais ce qu'est le « coût » n'est pas rigoureusement défini. Ceci tient à ce que la loi de la valeur n'est pas introduite explicitement dans l'analyse ni, par conséquent, les conditions de la reproduction ; or, c'est seulement ainsi que la notion de surplus peut être théoriquement construite. On peut évidemment douter de l'utilité du concept de « surplus » qui vient, semble-t-il, doubler celui de « plus-value ». La justification que les auteurs donnent de l'introduction de cette notion est la suivante : le concept de plus-value, tel qu'il a été employé par une certaine tradition marxiste, pense la plus-value (contrairement aux indications explicites de Marx) comme se répartissant entièrement en profit du capital (intérêts du capital et profit d'entrepreneurs) et rente foncière, laissant de côté la part de la plus-value qui est transférée à l'appareil d'Etat. C'est pour éviter une telle « réduction », particulièrement gênante lorsque une fraction croissante de la plus-value passe par le canal des finances publiques, que le terme de « surplus » est introduit. Celui-ci inclut explicitement la part de la plus-value appropriée par l'appareil d'Etat. La justification même apportée par les auteurs à l'introduction de la notion de surplus montre que celui-ci n'est rien d'autre que la plus-value. La nécessité n'en subsiste pas moins, si l'on veut mettre en œuvre théoriquement le concept de surplus, de le rattacher au système des concepts nécessaires à l'analyse de la reproduction élargie (c'est ce que j'ai essayé de faire dans le chap. 6 de Planification et croissance accélérée, Maspero, p. 91 à 126).

permet de tirer aucune conclusion théorique concernant la « disparition de la loi tendancielle du mode de production capitaliste » (cette disparition signifierait d'ailleurs le passage à un autre mode de production puisque cette loi est un effet de la structure de ce mode). Une telle constatation n'implique, en effet, aucune contradiction avec la loi, car elle concerne non les effets de la structure mais une des formes sous lesquelles ces effets apparaissent.

Ce que les chiffres relatifs au surplus peuvent montrer — et montrent — c'est justement que la « forme d'apparition » de la loi s'est modifiée. Ceci, à mon avis, a sa racine dans le nouveau stade atteint par le mode de production capitaliste, à savoir le stade du capitalisme monopoliste d'Etat. Ce stade est caractérisé, on l'a dit, par une certaine articulation des procès de production qui entraîne un déplacement de la dominance vers l'instance politique des formations sociales capitalistes qui ont atteint ce stade. C'est en raison de ce déplacement que ce stade connaît une intervention systématique de l'Etat dans l'économie. Cette intervention, d'une part, transforme profondément les manifestations cycliques (la théorie de ces transformations est encore à produire) et, d'autre part, réduit relativement l'accumulation du capital, ce qui entraîne précisément une augmentation plus lente de la composition organique de celui-ci que du taux d'exploitation, ce dernier progressant rapidement du fait de la rapidité même du progrès de la productivité sociale du travail<sup>1</sup>.



Les remarques qui précèdent visent, on le voit, à écarter une interprétation théorique des faits proposée par les auteurs ; elles ne visent pas la description qui nous est donnée de ces faits. Si l'interprétation proposée a pu être formulée, cela tient, en première analyse, à une réduction de la théorie au statut d'un « modèle » et, par delà cette réduction (mais impliquée par elle), au fait que toute la description des phénomènes actuels du capitalisme est centrée sur les « mou-

1. Dans mon article précédemment cité (Economie Appliquée, oct. 1959), j'ai montré que l'utilisation à des fins autres que d'accumulation d'une partie croissante de la plus-value permet de contrecarrer la tendance à la baisse du taux du profit lorsque les conditions existent pour que s'accroisse simultanément la productivité sociale du travail. C'est précisément ce qui se passe actuellement, où la productivité sociale du travail croît à un rythme sans précédent, souvent de 3 à 5 % par an. Ceci permet « dans les conditions données » des taux de profit exceptionnellement élevés, souvent de 12 à 20 %. Un travail considérable reste à faire pour mettre au jour les racines structurelles de cette progression exceptionnelle de la productivité sociale du travail (donc du taux d'exploitation) et ses effets dans le cadre du capitalisme monopoliste d'Etat.

Un des effets de l'intervention croissante de l'Etat dans l'économie est justement l'accroissement de la part de la plus-value absorbée par les dépenses d'Etat, d'où le développement de contradictions spécifiques, aux niveaux financiers et monétaires (lieux d'éclatement désormais privilégiés des crises de ce stade du mode de production capitaliste).

*vements apparents* » (c'est-à-dire, aussi, réels), tels qu'ils se « manifestent » sous la forme de la concurrence et du monopole et non sur les lois qui déterminent ces mouvements, lois qui doivent être mises en rapport avec la forme des procès de travail, les rapports de production, la loi de la valeur et les caractères spécifiques de la reproduction élargie du capital.

Ce sont là, précisément, les problèmes théoriques qui ont été écartés volontairement par les auteurs ; d'où les difficultés qu'ils rencontrent lorsqu'ils veulent énoncer directement des propositions théoriques en partant du matériel descriptif qu'ils ont élaboré. De telles propositions théoriques ne peuvent pas être ainsi directement construites à partir des notions empiriques auxquelles renvoie la description. Le lieu de ces difficultés n'échappe pas à une lecture attentive, c'est-à-dire qui se pose à elle-même les questions théoriques qu'il est nécessaire de poser.

Précisément, un des grands mérites de l'ouvrage est que, tout en nous apportant une description des modalités concrètes du fonctionnement du capitalisme américain contemporain et des conséquences internationales de ce fonctionnement, il oblige, en outre, tout lecteur attentif à se poser un certain nombre de questions fondamentales concernant les implications de cette description. Aussi, tout travail théorique sur le capitalisme monopoliste d'Etat devra-t-il désormais tenir compte de ce qui est exposé dans ce livre, afin de faire apparaître comment la diversité des phénomènes propres à ce stade du mode de production capitaliste trouve son origine dans l'unité même de sa structure.

Charles BETTELHEIM.

## Préface des auteurs

---

*Au début de 1962, Robert F. Kennedy, qui était alors ministre de la justice dans le gouvernement de son frère, voyagea à travers le monde en tant qu' « ambassadeur itinérant des Etats-Unis en mission de bonne volonté » (good-will ambassador). A son retour il prononça un discours au déjeuner annuel de l'Associated Press. Ce discours publié dans le New-York Times du 24 avril contenait le passage suivant :*

*« En Indonésie je suis entré en contact avec un vaste ensemble d'étudiants ; à la fin de mon discours, un jeune homme s'est levé pour poser une question. En la formulant, il qualifia les Etats-Unis de système de capitalisme monopoliſte. Et quand il employa cette expression, la moitié des étudiants présents applaudirent.*

*« Je répliquai : — « Bon, j'aimerais savoir. Je suis ici un représentant des Etats-Unis. Qu'entendez-vous par capitalisme monopoliſte ? Quelle est la définition de ce terme pour les Etats-Unis ? Vous employez cette expression de façon péjorative. Qu'est-ce qui justifie cela aux Etats-Unis ? Quel sens donnez-vous à « capitalisme monopoliſte » ?*

*« Et il n'avait pas de réponse à me donner. Je dis alors : — « Bon, je m'adresse à ceux qui ont applaudi quand ce monsieur a employé cette expression — quel sens donnez-vous au terme de capitalisme monopoliſte ? » Et aucun d'entre eux ne s'est levé pour répondre ».*

*Si Kennedy croit que le refus de son auditoire de débattre du sujet du capitalisme monopoliſte indique un manque de connaissances, alors il se trompe lourdement. Les étudiants indonésiens, comme tous les étudiants des pays sous-développés du monde, en savent long sur le capitalisme monopoliſte ayant vu de près son visage le plus hideux et ayant souffert des conséquences de sa politique globale dans leur chair et dans leur sang. Il n'est guère étonnant qu'ils considèrent ce phénomène comme étant trop sérieux pour faire l'objet de définitions élégantes ou d'astucieux duels oratoires.*

*Les questions de Kennedy restent néanmoins posées et nous pouvons lui faire l'honneur de considérer qu'elles reflètent une ignorance bien réelle, qu'il partage avec la plupart de ses concitoyens. Ce livre s'adresse à ceux d'entre eux qui veulent vraiment trouver une réponse à ces questions et qui sont prêts à consacrer un certain temps et un certain effort à la compréhension d'un sujet extraordinairement compliqué et difficile. Nous espérons également qu'il sera utile aux étu-*

dians d'Indonésie et de tous les autres pays du monde sous-développé et qu'il leur permettra de comprendre mieux une réalité dont ils reconnaissent déjà l'importance.

Nous souhaitons répondre par anticipation à un certain type de critiques. Nous allons sans doute être accusés d'exagération. A cette accusation, nous plaidons volontiers coupable. Il est très vrai que la fonction à la fois de l'art et de la science est d'exagérer, à condition d'exagérer ce qui est vrai et non ce qui est faux. Toute personne qui soutient que nous avons débordé de ce cadre devra présenter sa propre version de la vérité concernant la société américaine actuelle. Nous accueillerons d'ailleurs avec plaisir de tels efforts. Pour le reste, l'épreuve finale de la vérité ne se trouve dans le jugement subjectif de personne mais dans le cours objectif de l'histoire.

Ce livre a eu une période de gestation exceptionnellement longue — dix ans à peu près nous séparent du premier schéma expérimental. La documentation concernant les faits fut rassemblée et utilisée à des fins illustratives et narratives sans mise à jour systématique ; nous n'avons pas non plus essayé de tenir compte de toutes les œuvres importantes concernant l'un ou l'autre des aspects de notre étude. Cet ouvrage comme le précise le sous-titre, constitue un essai et non un traité et ne prétend pas avoir une portée globale.

La plupart de nos dettes intellectuelles sont précisées clairement dans le texte ou dans les notes et n'exigent ici aucune mention spéciale. Pour le soin apporté à l'édition et les innombrables améliorations concernant la présentation et le style nous sommes obligés envers John Rackliffe, comme nous l'avons été déjà par le passé.

Ce qui précède a été rédigé à partir de notes jetées sur le papier il y a deux ans à peu près, et destinées à être intégrées à la préface. A mon profond chagrin, c'est à moi qu'il revient à présent de rédiger un addendum — et de signer seul la préface. Paul Baran est mort le 26 mars 1964<sup>1</sup>.

Bien que Baran n'ait jamais vu la forme définitive du manuscrit qui est envoyé à l'impression, je dois préciser que ceci ne change rien au caractère du livre. Nous avons mis au point la structure et les

1. Un an après sa mort, la *Monthly Review* a publié un numéro commémoratif spécial intitulé *Paul A. Baran : A Collective Portrait* (Mars 1965), sous la direction de Leo Huberman et de moi-même : ce numéro a fait ultérieurement l'objet d'un livre. Il comprend trois extraits de l'œuvre de Baran, deux essais sur son œuvre et sur sa vie, trente huit déclarations de personnes en provenance de tous les pays, et une bibliographie de ses écrits.

*idées par une discussion continue qui a débuté bien avant la rédaction du premier plan. Tout ce que l'un de nous rédigeait était critiqué exhaustivement par l'autre et dans la plupart des cas il s'ensuivait une nouvelle rédaction et une nouvelle critique. Tout ce qui se trouve dans ce livre a été soumis à ce processus avant la mort de Baran. Mis à part le fait de donner au manuscrit sa forme finale, je n'ai fait que supprimer ce qui aurait donné lieu à deux chapitres supplémentaires. Le contenu en était esquisssé grossièrement à la mort de Baran, mais dans chacun des cas certaines questions importantes avaient été soulevées par l'un ou l'autre d'entre nous et devaient encore être discutées et résolues. Etant donné qu'aucun de ces deux chapitres n'était essentiel au thème de l'essai dans son ensemble, il m'a semblé préférable de les omettre tout à fait. J'ai pris cette décision d'autant plus facilement que même sans ces chapitres le livre se révéla être plus long que prévu.*

*Paul M. SWEEZY*

*New York, 1<sup>er</sup> janvier 1966.*

---

## Introduction

La situation des sciences sociales aux Etats-Unis aujourd’hui est paradoxale. Le nombre de chercheurs et d’enseignants s’élève rapidement. L’expérience et la maîtrise qu’ils ont de leurs disciplines, y compris leur habileté à l’emploi du raisonnement mathématique et des méthodes statistiques les plus raffinées, sont bien supérieures à celles même de leurs prédécesseurs les plus immédiats. Les universités, les fondations, les gouvernements organisent des projets de recherche et dispensent des crédits sur une échelle sans précédent. Des livres, des rapports, des articles sont publiés sans cesse. Et pourtant toute cette activité intellectuelle hautement concentrée a ouvert peu de perspectives importantes ou nouvelles sur le fonctionnement de notre société et sur l’avenir vers lequel elle tend.

Ce dont nous pouvons être sûrs, c'est que ce fonctionnement est loin d'être satisfaisant. Il y a cependant de cela seulement quelques années, au cours de la « Great American Celebration », pour reprendre l'expression pertinente de C. Wright Mills, les spécialistes des sciences sociales nous assuraient que tout allait pour le mieux. La conscience que la réalité soit tout autre — que des hommes désœuvrés et des outillages oisifs coexistent avec le dénuement chez nous et la famine à l'étranger, que la pauvreté grandisse parallèlement à l'opulence, que d'énormes quantités de ressources soient gaspillées à des fins frivoles et souvent nuisibles, que les Etats-Unis soient devenus le symbole et le défenseur de la réaction à travers le monde, que nous soyons engagés dans plusieurs guerres et que nous nous dirigions visiblement vers des conflits plus vastes — la conscience de tous ces faits et de bien d'autres encore ne nous est pas venue par le biais des sciences sociales mais par l'observation de faits que l'on ne peut éviter. Nous pouvons même dire que ces spécialistes de la science sociale, en nous assurant pendant si longtemps que tout allait pour le mieux dans ce qu'ils prenaient pour le meilleur des mondes, ont fait tout ce qu'ils ont pu pour nous empêcher de regarder la réalité en face.

Comment expliquer le paradoxe de ces spécialistes, plus nombreux et plus savants que jamais, échouant encore plus lamentablement dans l'explication de la réalité sociale ?

La réponse à cette question se trouve partiellement dans l'opportunisme vulgaire. Qui paye le musicien, choisit le refrain, et tout le monde connaît les payeurs et leurs refrains préférés. Dans une société capitaliste une demande effective suscitera toujours une offre correspondante.

Néanmoins, il serait faux et injuste de s'en tenir là. Parmi les chercheurs des sciences sociales, il y a en Amérique des hommes et des femmes d'une haute intégrité et dont les efforts sont motivés par une authentique passion de la vérité. Si eux non plus n'ont pas réussi à éclairer les grandes questions sociales de notre temps, il faut mettre en cause non l'opportunisme mais les limitations inhérentes à leur méthodologie et à leurs conceptions.

Cette méthodologie et ces conceptions ils en ont en partie hérité et en partie les ont forgées en réaction au milieu ambiant. Ce milieu se distingue avant tout par une complexité croissante qui appelle une spécialisation de plus en plus poussée dans tous les domaines et à tous les niveaux. La science sociale s'étant engagée dans ce processus s'est de plus en plus cloisonnée et ses chercheurs sont devenus des spécialistes au champ sans cesse plus restreint, des experts extrêmement compétents dans leur « domaine » mais connaissant et comprenant de moins en moins les spécialités de leurs collègues. Quant à la société prise dans son ensemble, au-delà de toutes les spécialités, qui fut dans le passé au centre de la problématique des grands penseurs, elle disparaît aujourd'hui de l'objectif de la science sociale. Etant considérée comme une donnée, elle est ignorée.

Et pourtant, la phrase de Hegel, placée en tête de ce livre « La vérité est le tout », garde toute sa valeur. Incontestablement, il existe aussi une infinité de vérités partielles que les spécialistes américains ont recherché avec application et souvent avec succès. Ayant fait ample usage de leurs découvertes, nous serions les derniers à les dénier. Mais de même que le tout est toujours plus que la somme des parties, l'accumulation de vérités partielles se rapportant aux divers aspects de la société ne peut guère conduire aux vérités essentielles concernant l'ordre social lui-même, c'est-à-dire son évolution historique, son action sur ceux qui y participent et son avenir. Ces vérités essentielles doivent constituer en elles-mêmes et pour elles-mêmes l'objet d'une recherche. Et c'est précisément là que la science sociale bourgeoisie a abdiqué toute responsabilité.

## II

On ne peut affirmer la même chose pour la science marxiste. Elle se penche sur l'ensemble de l'ordre social et non sur ses différents aspects ; elle comprend une méthodologie et une théorie ou, pour

être plus précis un ensemble de théories qui vont loin dans l'explication du fonctionnement et du devenir de notre société. Mais ici aussi, il y a lieu d'être mécontent. Les œuvres importantes dans la science marxiste se sont faites rares ces dernières années. Les marxistes se sont trop souvent contentés de représenter des formules traditionnelles comme si rien de vraiment neuf ne s'était produit depuis Marx et Engels ou au mieux depuis Lénine. En conséquence, les marxistes n'ont pu expliquer d'importants événements récents et même quelquefois n'ont pu en prendre conscience. La grande crise des années 30 se déroula exactement selon le schéma décrit par la théorie marxiste et sa venue renforça naturellement la croyance que de tels effondrements catastrophiques de l'économie étaient inévitables à l'avenir. Et, pourtant, ceci à l'étonnement de nombreux marxistes, vingt ans se sont écoulés depuis la fin de la seconde guerre mondiale sans la réapparition d'une dépression grave. Les marxistes n'ont pas contribué non plus de façon significative à notre compréhension des principaux caractères de la « société d'abondance » et plus particulièrement de sa prodigieuse capacité d'engendrer le gaspillage privé et public, et des profondes conséquences économiques, politiques et culturelles découlant de cette capacité.

Il n'existe pas d'hypothèse simple permettant d'expliquer le marasme de la science marxiste, son retard et sa stérilité. Des facteurs objectifs et subjectifs sont en cause et il serait ardu de les sérier et d'attribuer à chacun son importance propre. Il existe néanmoins un facteur important que nous croyons susceptible d'être identifié et isolé, et partant, corrigé (du moins en principe) : il s'agit du fait que l'analyse marxiste du capitalisme repose toujours sur l'hypothèse d'une économie concurrentielle.

Ceux qui, qu'ils soient ou non marxistes, connaissent l'œuvre théorique de Lénine trouveront peut-être étonnante une telle affirmation. N'est-ce pas Lénine qui écrivit : « S'il était nécessaire de donner la plus brève définition de l'impérialisme, il faudrait dire qu'il est le stade monopoliste du capitalisme »<sup>1</sup>. Il ne fait d'ailleurs aucun doute que Lénine, dans son analyse politique aussi bien intérieure qu'internationale de la période précédant la première guerre mondiale donna tout son poids à la prédominance du monopole dans les pays capitalistes avancés. Ceci constituait incontestablement une avance décisive de la science marxiste et c'est à un tel progrès que l'on peut attribuer la toute-puissance et la pertinence toujours aussi entière du marxisme dans ses formes leninistes et maoïstes. Et pourtant il demeure que ni Lénine ni aucun marxiste après lui n'ont essayé d'analyser les conséquences de la prédominance du monopole sur les principes de fonctionnement et sur les « lois d'évolution » de l'économie capitaliste. Dans ce domaine le règne absolu du *Capital* de Marx dure encore. Ceci ne signifie pas que Marx ignorait l'existence du monopole dans

---

1. *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, chapitre 7.

l'économie anglaise du XIX<sup>e</sup>, système historique concret, dont il tira son modèle théorique. En fait, comme l'avaient fait avant lui les classiques, il considérait les monopoles non comme un élément essentiel du capitalisme mais plutôt comme une survivance d'un passé féodal et mercantiliste dont on se devait de faire abstraction pour appréhender au mieux la structure fondamentale et les tendances du capitalisme. Il est vrai que, contrairement aux classiques, Marx reconnaissait pleinement la tendance profonde vers la concentration et la centralisation du capital, tendance qu'il jugeait inhérente à une économie concurrentielle ; sa conception de l'avenir du capitalisme comprenait sûrement des formes nouvelles et spécifiquement capitalistes de monopole. Néanmoins il n'essaya jamais d'étudier ce qui, à son époque n'eut été qu'un système hypothétique, caractérisé par la prédominance de l'entreprise géante et du monopole. L'explication se trouve en partie sans doute dans le fait que les données empiriques sur lesquelles une telle étude aurait dû reposer étaient trop rares pour permettre une généralisation acceptable. Ce qui paraît cependant plus important, c'est le fait que Marx prévoyait le renversement du capitalisme bien avant le plein développement de ses possibilités, en d'autres termes durant sa phase concurrentielle.

Engels, dans certains de ses écrits postérieurs à la mort de Marx et dans certains compléments apportés aux livres II et III du *Capital* commenta la croissance rapide des monopoles pendant les années 80 et 90 du XIX<sup>e</sup> sans toutefois intégrer la théorie du monopole dans le corps de la théorie économique marxiste. Rudolf Hilferding fut le premier à réaliser une telle intégration, dans son important ouvrage *Das Finanzkapital* publié en 1910. Cependant, en dépit de l'accent mis sur le monopole, Hilferding ne le considérait pas comme un élément qualitativement nouveau dans l'économie capitaliste ; il lui attribuait plutôt des modifications essentiellement quantitatives par rapport aux lois fondamentales du capitalisme telles que Marx les avait dégagées. Ainsi que nous l'avons déjà vu, Lénine, fortement influencé par les analyses de Hilferding sur les origines et l'expansion des monopoles, fonda carrément sa théorie de l'impérialisme sur la prédominance du monopole dans les pays capitalistes avancés. Nous avons également vu que ni Lénine, ni les marxistes après lui n'analysèrent le problème par rapport aux fondements de la théorie économique marxiste. Paradoxalement, c'est dans ce domaine, qui semble a priori immédiatement concerné, que la croissance du monopole eut le moins d'effet.

Nous pensons que le temps est venu de remédier à cette situation de façon explicite et véritablement radicale<sup>2</sup>. Nous ne pouvons, si nous

2. Dans nos écrits antérieurs sur le capitalisme, nous avons tous deux essayé de tenir compte de l'impact du monopole sur le fonctionnement de l'économie capitaliste.

Cf. par exemple : Paul M. Sweezy : *La théorie du développement capitaliste*, New-York, 1942 (surtout chapitres 14 et 15) et Paul A. Baran. *L'écono-*

voulons suivre l'exemple donné par Marx et nous servir pleinement de sa puissante méthode analytique, nous satisfaire d'un replâtrage ou d'une simple modification du modèle concurrentiel qui se trouve à la base de sa théorie économique. Nous devons admettre que la concurrence, qui fut la forme dominante des relations d'échanges au XIX<sup>e</sup> siècle, a cessé de jouer ce rôle, non seulement en Angleterre mais aussi dans l'ensemble du monde capitaliste. L'unité économique-type du monde capitaliste aujourd'hui n'est pas la petite firme produisant une fraction négligeable d'un output homogène pour un marché anonyme, mais la grande entreprise produisant une part appréciable de l'output d'une ou même de plusieurs branches et étant capable de déterminer ses prix, le volume de sa production et la nature et le montant de ses investissements. En d'autres termes l'unité économique-type possède les attributs qu'on pensait autrefois être le propre des monopoles. Il nous paraît donc inadmissible d'ignorer le monopole dans l'élaboration de notre modèle et de continuer à considérer que la concurrence représente le cas général. Dans le cadre de notre tentative pour comprendre le capitalisme à son stade monopoliste, nous ne pouvons ni faire abstraction du monopole ni l'introduire comme simple facteur correctif : nous devons le placer au centre même de l'effort analytique<sup>3</sup>.

Marx élabora son modèle théorique du système capitaliste concurrentiel à partir d'une étude sur l'Angleterre, qui était alors, et de loin, le pays capitaliste le plus avancé. Une telle approche était nécessaire et inévitable<sup>4</sup>. Partant du même principe, nous pensons qu'un modèle

---

*mie politique de la croissance*, New-York, 1957 (Chapitres 3 et 4). Trad. française - Coll. « Economie et Socialisme » - Ed. Fr. Maspero - Paris, 1967. Ainsi le présent ouvrage constitue une suite directe à notre travail antérieur. Il reflète aussi le mécontentement que nous a inspiré ce premier travail.

3. Dans cet ouvrage, et sauf quand le contexte est manifestement différent, nous employons le terme « monopole » non seulement dans le cas d'un vendeur unique d'un bien ne pouvant faire l'objet d'une substitution, mais aussi dans le cas beaucoup plus courant « d'oligopole », dans lequel quelques vendeurs dominent les marchés de produits plus ou moins substituables entre eux.

4. En fait on ne peut que regretter que Marx n'ait pas fortement insisté dès le départ sur le fait que le capitalisme développé de l'Angleterre (et d'une poignée d'autres pays d'Europe et d'Amérique du Nord) avait sa contrepartie dans l'exploitation et, partant dans le sous-développement de la plus grande partie du monde. Il était pleinement conscient de cette relation, comme le montre cette citation : « Une nouvelle division internationale du travail, une division adaptée aux exigences des centres principaux de l'industrie moderne, surgit et transforme une partie du globe en un secteur de production surtout agricole dont le rôle est d'être le fournisseur de l'autre partie qui demeure principalement un secteur industriel » *Le Capital*, Livre I, Chapitre 13, Section 4, de l'édition originale allemande). En outre, l'analyse faite par Marx de l'accumulation primitive insistait sur le rôle décisif joué par le butin colonial sur l'apparition du capitalisme pleinement développé en Europe. Cependant, et nous nous en rendons compte à présent, le fait que Marx ne réunisse pas dans son modèle théorique les secteurs développés et sous-développés du monde capitaliste (omission qu'il aurait bien pu corriger s'il avait vécu assez longtemps pour achever son œuvre) a eu pour conséquence malheureuse de concentrer l'attention trop exclusivement

théorique du système capitaliste de monopole doit être fondé sur une étude des Etats-Unis qui, en termes de développement capitaliste, se trouvent être dans la position avancée qui fut celle de l'Angleterre au XIX<sup>e</sup>.

### III

Le but de ce livre est d'être l'origine d'un processus d'analyse systématique du capitalisme monopoliste sur la base de l'expérience fournie par la société capitaliste monopoliste la plus développée. Cette déclaration se doit cependant d'être clarifiée ; en effet dans le domaine scientifique comme dans le domaine artistique un commencement peut revêtir deux significations : il peut s'agir d'un schéma de la conception globale, schéma qui sera plus tard raffiné et complété, et il peut aussi s'agir du commencement effectif de l'œuvre finale. Notre effort a le caractère d'un schéma et c'est là un fait que nous avons cherché à souligner en le désignant par le terme d' « essai ». Nous espérons que notre succès ou notre échec sera apprécié par rapport à ce fait ; non pas en d'autres termes par rapport aux erreurs ou aux insuffisances de détail dans la documentation ou le raisonnement (bien que nous souhaitions naturellement que de telles erreurs et insuffisances nous soient indiquées et soient critiquées avec le maximum de sévérité), mais bien par rapport à la mesure dans laquelle nous avons effectivement attiré l'attention sur le besoin d'étudier le capitalisme monopoliste en tant que tel et indiqué les problèmes fondamentaux et la façon de les résoudre au mieux.

Nous n'avons guère de prétentions quant à la portée de notre schéma. Il est bâti autour d'un thème central, où il puise son unité essentielle : la création et l'absorption du surplus dans les conditions du capitalisme monopoliste<sup>5</sup>.

Nous pensons qu'il s'agit là de l'approche la plus utile et la plus fructueuse pour analyser le fonctionnement purement économique du système. Ceci étant dit, nous attribuons une importance égale aux modèles d'utilisation du surplus, qui constituent le lien essentiel reliant le fondement économique de la société avec ce que les marxistes appellent sa superstructure politique, culturelle et idéologique. Il est des sociétés où ce lien est relativement simple, avec des effets aisément accessibles à l'analyse. Dans une société véritablement féodale par exemple, le

---

sur les pays capitalistes avancés. Ce n'est qu'au cours de ces dernières années que l'importance décisive de la relation dialectique développement-sous-développement a commencé à être pleinement saisie. (Toutes nos références extraites du livre I du *Capital* donnent les chapitres correspondants à l'édition originale allemande. L'édition Kerr de la traduction anglaise transforme deux sections du chapitre 4 en chapitres indépendants et fait des deux derniers chapitres du livre une partie séparée comprenant 8 chapitres. Il n'existe donc pas de méthode de citations valable pour toutes les éditions).

5. Pour une discussion sur le concept de surplus économique voir Paul A. Baran, *L'économie politique de la croissance*, chapitre II.

surplus est prélevé de force par les seigneurs féodaux sur le travail des serfs et se trouve directement consommé par les seigneurs et leurs suivants, sans la médiation de commerçants ou d'autres types d'intermédiaires. Dans ces conditions, les facteurs qui déterminent le volume du surplus et son emploi, et les liens entre ces éléments et les aspects politiques et culturels de la société sont facilement reconnaissables. Dans d'autres sociétés, le mécanisme reliant phénomènes économiques et extra-économiques est bien plus complexe et peut-être amené à jouer un rôle important dans le fonctionnement tant de l'infrastructure que de la superstructure. Nous pensons que le capitalisme monopoliste correspond à ce dernier type de société et que toute tentative de le comprendre qui omet ou sous-estime les modes d'utilisation du surplus est vouée à l'échec.

Nous ne soutenons pas que le fait d'attirer l'attention sur la création et l'absorption du surplus donne un tableau complet de telle ou telle société. Et nous sommes particulièrement conscients du fait que cette approche telle que nous l'avons pratiquée a pour conséquence de négliger presque totalement une question centrale de l'analyse du capitalisme de Marx : le procès de travail. Nous soulignons le rôle capital des innovations techniques dans le développement du capitalisme monopoliste mais nous n'essayons pas d'enquêter systématiquement sur les conséquences qu'ont eues les différentes sortes de modifications technologiques propres du capitalisme monopoliste sur la nature du travail, la composition et la différenciation de la classe ouvrière, la psychologie des travailleurs, les formes d'organisation et de lutte ouvrière, etc... Ce sont là évidemment des questions importantes qui devront être traitées dans toute étude d'ensemble du capitalisme monopoliste.

Le fait que nous fassions abstraction du procès de travail ne signifie cependant pas que cet ouvrage se désintéresse de la lutte de classes. Pour un certain nombre de raisons, que nous analysons partiellement au chapitre 7, la lutte de classes aujourd'hui se situe entièrement dans un contexte international. L'initiative révolutionnaire contre le capitalisme qui, au temps de Marx appartenait au prolétariat des pays avancés, est passée aux mains des masses appauvries des pays sous-développés qui luttent pour se libérer de la domination et de l'exploitation impérialiste. Nous essayons de démontrer que les exigences de cette lutte de classes internationale ont une action de plus en plus décisive sur la détermination de l'emploi du surplus et partant, sur tout le caractère de la société pour la puissance impérialiste dominante. Nous traitons aussi au chapitre 9, du problème racial aux Etats-Unis qui constitue un maillon crucial entre la lutte de classes internationale et le rapport de forces interne dans le cadre des Etats-Unis.

#### IV

La définition la plus succincte possible voit dans le surplus économique la différence entre ce que la société produit et le coût de cette production. Le volume du surplus est un indice de productivité et de

prospérité et aussi de la marge de liberté dont dispose une société pour atteindre les buts qu'elle a pu se donner. La composition du surplus indique l'emploi qui est fait de cette liberté : investissement destiné à l'accroissement de la capacité productive, consommation et gaspillage sous leurs différentes formes. Il serait hautement souhaitable de disposer d'un tableau statistique complet, retraçant le développement du surplus de chaque pays, et ceci sur une période aussi longue que possible. A notre connaissance il n'existe malheureusement pas de tel tableau, même sur une courte période de temps. Un tel état de choses peut être expliqué par plusieurs causes dont les plus évidentes sont le caractère peu usuel du concept de *surplus* et l'absence de statistiques sûres. Cependant même dans un pays tel que les Etats-Unis qui possèdent un vaste ensemble de documentation statistique, il est très difficile d'aboutir à des estimations précises de l'ampleur du surplus et de ses diverses composantes.

Essayer de donner une explication complète de ces difficultés serait anticiper. Contentons-nous de dire pour le moment que dans une société développée, le surplus peut revêtir de nombreuses formes et de nombreux déguisements<sup>6</sup>. Un aspect du problème consiste à identifier théoriquement les principales de ces formes. Ensuite il s'agira d'extraire une estimation acceptable de leur aspect quantitatif et ceci à partir de statistiques qui ont été établies pour des buts totalement différents. Dans cet ouvrage, nous avons concentré nos efforts sur le travail théorique, la documentation quantitative n'ayant qu'un rôle d'explication ou d'illustration. Cependant il nous semble souhaitable de présenter des estimations systématiques du surplus et de ses principales composantes. Ayant une piètre opinion de notre propre connaissance des sources statistiques et de notre habileté à éviter les pièges de la statistique, nous avons demandé à notre ami Joseph D. Phillips (dont la science dans ces domaines a toute notre estime) de mettre au point de telles estimations. Après avoir pris connaissance du schéma des chapitres concernés et ayant réfléchi au problème des sources, il est arrivé à la conclusion que le travail était faisable et il a accepté notre proposition. Ses estimations du surplus des Etats-Unis et de ses composantes majeures sont présentées dans l'appendice page 323. Quoique sujettes, comme le précise Phillips, à des réserves elles constituent à nos yeux des indications valables sur les ordres de grandeur.

---

6. C'est pour cette raison que nous préférons le concept de « *surplus* » à la traditionnelle « *plus-value* » marxiste, cette dernière étant assimilée à la somme profits + intérêt + plus rente. Il est vrai que Marx démontre (dans divers passages du *Capital* et des *Théories de la plus value*) que la *plus-value* comprend aussi d'autres éléments tels que les revenus de l'Etat et de l'Eglise, les dépenses nécessaires de la transformation des biens en monnaie et les salaires des travailleurs improductifs. Toutefois il considère en général ces éléments comme étant secondaires et les élimine de son schéma théorique fondamental. Nous pensons qu'au temps du capitalisme monopoliste une telle méthode n'est plus justifiée et nous espérons qu'un changement terminologique aidera à effectuer la transformation théorique nécessaire.

Certaines des catégories statistiques employées ne sont intelligibles qu'à la lumière de la théorie à venir. Cependant il est utile de citer deux découvertes majeures de Phillips puisqu'elles justifient en partie la méthodologie de cet ouvrage.

En premier lieu, le fait que le volume du surplus aux Etats-Unis s'est élevé à 46,9 % du Produit National Brut en 1929. Ce chiffre diminua dans les premières années de la Grande Dépression et naturellement s'éleva nettement pendant la Seconde Guerre Mondiale. En dehors de ces périodes exceptionnelles, la tendance a été à la hausse régulière, atteignant ainsi 56,1 % en 1963. Nous avons là une indication frappante de l'importance du surplus en tant qu'objet d'étude.

En second lieu nous avons le fait que cette partie du surplus qu'on désigne sous le nom de plus-value (profits + intérêt + rente ou en d'autres termes les « revenus de la propriété » de Phillips) déclina rapidement pendant la même période. En 1929 les revenus de la propriété s'élevaient à 57,5 % du surplus total et en 1963 n'atteignaient que 31,9 %. Il est clair qu'il ne suffit pas d'analyser les facteurs déterminant le montant total du surplus. Il faudra aussi examiner les facteurs qui le différencient et se pencher sur le problème de la variabilité du taux de croissance de ses composantes.

## V

Marx, en analysant le capitalisme le plus avancé de son époque affirmait énergiquement, en s'adressant à ceux qui vivaient dans des sociétés moins développées : « De te fabula narratur » : c'est de toi qu'il s'agit dans cette histoire. Et plus loin : « Le pays le plus développé industriellement ne fait que montrer à ceux qui le suivent sur l'échelle industrielle l'image de leur propre avenir ». Celui qui analyse l'économie américaine aujourd'hui doit-il adresser le même message aux régions moins développées du monde capitaliste ? Un regard rétrospectif sur l'histoire de ces cent dernières années nous montre que la prévision de Marx ne s'est en fait réalisée que pour un petit nombre de pays moins avancés : ceux qui échappèrent à la domination des pays plus développés et qui purent donc les imiter et non en être exploités et voir ainsi leur développement arrêté et déformé au profit de l'économie dominante<sup>7</sup>. Le caractère restrictif de la prévision de

7. Ces deux citations sont extraites de la préface à la première édition du livre I du *Capital*.

8. Marx ne destinait sans doute son message qu'aux pays indépendants et en fait déjà sur la voie du développement capitaliste. Sa phrase « De te fabula narratur » était spécialement destinée aux Allemands qui croyaient que leur pays pourrait échapper au destin de l'Angleterre, et quand il parlait de pays moins avancés voyant l'image de leur avenir dans les pays plus développés, il avait probablement à l'esprit ces pays, qui tout en étant développés d'après les normes de l'époque, l'étaient moins que l'Angleterre. Il semble douteux qu'il ait inclus dans ceux-là les colonies et semi-colonies des puissances capitalistes avancées.

Marx est certainement encore valable aujourd'hui : seul un petit groupe de pays comprenant la plus grande partie de l'Europe Occidentale (dont la Grande-Bretagne), le Japon, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et peut-être l'Afrique du Nord peuvent vraisemblablement suivre la marche des Etats-Unis. Dans le restant du monde capitaliste, des dizaines de colonies et de semi-colonies sont condamnées à demeurer dans leur état dégradant de sous-développement et de misère. Pour ces pays la seule voie qui mène en avant est la voie qui leur fera quitter le système capitaliste<sup>9</sup>.

Notre question se ramène donc à l'intérêt que peut avoir l'expérience américaine pour les quelque dix pays capitalistes qui, tout en étant industrialisés, le sont moins que les Etats-Unis. La problématique théorique posée dans cet ouvrage s'applique-t-elle aussi à ces pays capitalistes de « seconde-zone » ? Ces pays peuvent-ils discerner ici ne serait-ce que les grandes lignes de leur propre avenir ? Sont-ils au contraire comme on nous le dit souvent dans un stade de « néo-capitalisme » caractérisé par la liquidation des vieilles attaches impérialistes, par l'adoption d'une planification rationnelle, par une collaboration Etat-Grand Capital-Organisations syndicales, et par le dépassement des contradictions et des conflits qui par le passé ont toujours grevé le développement capitaliste et qui demeurent encore, sous des formes parfois nouvelles, tellement visibles aux Etats-Unis !

Nous ne prétendons pas répondre à ces questions en l'absence d'une étude détaillée de l'histoire récente des pays en question. Nous pouvons toutefois exprimer notre opinion fermement établie que la charge de la preuve ne repose pas sur ceux d'entre nous qui s'attendent à voir des pays capitalistes à des stades comparables de développement économique vivre des expériences semblables. Elle repose sur les prophètes de quelque nouveau décret de la Providence. Aux Etats-Unis nous avons vécu deux périodes durant lesquelles on a cru et on a proclamé avec autorité que les problèmes du capitalisme étaient sur le point d'être définitivement résolus ; la « New Era » des années 20 et « l'American Celebration » des années 50. Le fait que toutes deux ne furent en fait que des illusions de courte durée devrait susciter dans les autres pays beaucoup de prudence à l'égard de pareilles affirmations.

9. Il ne s'agit évidemment pas ici du point de vue de la science sociale bourgeoise qui depuis la seconde guerre mondiale propage activement des recettes devant permettre le développement capitaliste des pays sous-développés. Pour une critique d'une grande partie de cette littérature et une démonstration de l'impossibilité du développement capitaliste des pays sous-développés dans le contexte mondial actuel, voir Paul A. Baran : *L'économie politique de la croissance*, Chapitres 6 et 7. Les événements qui se sont produits depuis la publication de ce livre ont confirmé l'exactitude et la pertinence des arguments avancés à propos de ce problème crucial.

## L'entreprise géante

### I

On parvient à la connaissance scientifique en élaborant et en analysant des « modèles » représentatifs de certains secteurs ou de certains aspects de la réalité étudiée. Le but de ces modèles n'est pas de refléter totalement la réalité en intégrant tous ses éléments dans leurs dimensions et leurs proportions exactes, mais plutôt d'isoler les facteurs décisifs, rendant ainsi ces facteurs susceptibles de faire l'objet d'une étude exhaustive. On élimine ce qui n'est pas essentiel, on efface le secondaire pour obtenir une vision claire du principal, on agrandit pour améliorer la portée et la précision de l'observation. Un modèle est nécessairement irréaliste au sens le plus ordinaire de ce terme. Cependant, et ceci peut paraître paradoxal, si un tel modèle est bien fait, il permettra de saisir la réalité.

Il n'existe pas de règles pour élaborer des modèles et la littérature économique est là pour nous montrer que les mauvais modèles sont plus faciles à construire, un « mauvais modèle » étant celui qui fait abstraction de l'essentiel et qui par conséquent est incapable de nous mener à la compréhension de la réalité<sup>1</sup>. Il n'existe pas non plus de tests simples *a priori* permettant d'apprécier la valeur d'un modèle. Nous démontrons l'existence du pudding en le mangeant. Nous ne pouvons commencer qu'avec certaines hypothèses et certaines idées ; nous pouvons nous en servir pour distinguer le principal du secondaire ; à partir des facteurs jugés essentiels nous discernons les différents éléments et articulations d'un système ; nous pouvons alors établir des relations entre ces éléments, tout en perfectionnant et en

---

1. Duesenberry souligne justement : « Savoir simplifier la description qu'il fait du réel sans négliger l'essentiel constitue ce qu'il y a de plus important pour l'économiste » James S. Duesenberry, *Business cycles and Economic Growth*, New-York, 1958, pages 14-15.

raffinant l'analyse. Quand notre modèle est finalement construit, il existe un test auquel il doit être soumis : nous aide-t-il à comprendre le réel ? En d'autres termes nous aide-t-il à discerner des rapports précédemment invisibles, à relier les effets aux causes, à remplacer ce qui est arbitraire et accidentel par ce qui est normal et nécessaire ? En un mot nous aide-t-il à comprendre le monde et à agir sur lui intelligemment et efficacement ?

Tels sont les principes généraux et les buts que nous nous sommes donnés dans notre élaboration d'un modèle de l'économie du capitalisme monopoliste. Notre intention est de placer au centre de la problématique ces facteurs qui, quelles que soient les différences de détail, sont ceux qui font du système ce qu'il est. C'est en fonction de cette intention et pour des raisons que nous avons indiquées au chapitre précédent, que nous commençons notre étude par une analyse de l'unité-type du Grand Capital, l'entreprise géante.

Une fois de plus précisons que le réalisme de type photographique ne nous intéresse pas. Il existe sans nul doute des entreprises qui correspondant étroitement au « type idéal » (pour reprendre l'expression de Max Weber) qui retiendra notre attention ; cependant l'analyse ne doit pas sa pertinence à l'existence de telles firmes. Ce qui compte c'est le fait que les unités décisives de l'économie se rapprochent nettement d'un modèle défini et reconnaissable ; ce modèle étant lui même beaucoup plus important que n'importe quelle approximation concrète. Un modèle dont les composantes majeures seront les firmes de type idéal mettra en évidence de façon claire et nette ce qui a première vue revêt une forme déguisée, trompeuse et difficile à saisir.

## II

Le type idéal sur lequel nous souhaitons concentrer notre attention comprend un certain nombre de traits caractéristiques parmi lesquels nous pouvons isoler les suivants :

1) La gestion effective est aux mains des dirigeants c'est-à-dire du conseil d'administration et des principaux directeurs. Les intérêts exogènes de la firme sont souvent (mais pas toujours) représentés au conseil d'administration en vue d'harmoniser la politique et les intérêts de l'entreprise avec ceux de ses clients, fournisseurs, banquiers, etc... ; cependant le vrai pouvoir est détenu par les hommes de la firme, par ceux qui y consacrent tout leur temps et dont l'avenir et les intérêts sont liés aux destinées de l'entreprise.

2) Les dirigeants constituent un groupe assurant son propre renouvellement. La responsabilité vis-à-vis du corps des actionnaires demeure dans les faits lettre morte. Chaque génération d'administrateurs recrute ses successeurs, les forme, les dresse et leur donne de l'avancement selon ses propres normes et ses propres valeurs. Une « carrière »

comprend ainsi deux formes caractéristiques d'avancement : la promotion vers des positions plus élevées au sein d'une même compagnie et le passage d'une entreprise donnée à une entreprise plus grande. Le summum du succès c'est de devenir Président Directeur Général de l'une des plus grandes entreprises.

3) Chaque entreprise cherche à s'assurer l'indépendance financière, et en général elle y parvient par la formation en son sein de fonds demeurant à la disposition de la direction. L'entreprise peut aussi, par politique, emprunter directement ou indirectement à des institutions financières, mais ceci ne constitue pas une nécessité et elle peut donc éviter la sujexion du contrôle financier qui était si courante dans le monde des affaires il y a une cinquantaine d'années.

Avant d'aborder le comportement des firmes géantes de ce type il paraît nécessaire d'expliquer et de clarifier certains points. En premier lieu, notre description de l'exemple-type n'implique pas le fait que la richesse, les relations familiales ou la détention d'importantes fractions des actions n'ait pas d'influence sur le recrutement et l'avancement du personnel administratif ; il est bien évident par exemple que les chances qu'aura un Rockefeller de trouver un emploi à la Chase Manhattan Bank et de s'élever au poste suprême ne seront pas les mêmes que celles d'un autre, doué pourtant des mêmes qualités personnelles et intellectuelles. La richesse et les relations ont une importance considérable et on peut considérer qu'elles jouent normalement un rôle décisif. Ce que nous soutenons est tout différent : nous pensons que la détention d'actions, la richesse, les relations ne permettent pas en règle générale à un homme d'exercer une influence significative à partir de l'extérieur sur une firme géante. Ce sont là plutôt des laissez-passer pour pénétrer dans l'entreprise, là où s'exerce le véritable pouvoir. Mills a saisi l'essentiel en quelques mots :

« Les unités fondamentales de la richesse ne sont pas constituées par les grandes fortunes mais par les grandes entreprises auxquelles la propriété est diversement rattachée. La firme est la source et le fondement du pouvoir et des priviléges de la richesse. Tous les hommes et toutes les familles très riches se trouvent à présent identifiés aux grandes entreprises qui sont le siège de leur propriété »<sup>2</sup>.

Ce qui doit être souligné c'est le fait que la localisation du pouvoir à l'intérieur plutôt qu'à l'extérieur de la firme-type géante rend caduc le concept de « groupe d'intérêts », en tant qu'unité fondamentale de la structure de la société capitaliste. Ordinairement on désigne sous le nom de groupe d'intérêts un ensemble d'entreprises ayant une même direction effective, le pouvoir se trouvant aux mains d'une banque commerciale ou d'affaires ou bien d'une fortune de type fami-

---

2. C. Wright Mills, *The Power Elite*, New-York, 1956, page 116.

cial<sup>3</sup>. Ainsi, telle compagnie du groupe Morgan était sous le contrôle du holding J. P. Morgan & C°, telle compagnie Rockfeller sous le contrôle de la famille Rockfeller, etc... Les membres du groupe d'intérêt coordonnaient naturellement leurs politiques ; en cas de conflit, les intérêts de la puissance dominante (ou ceux interprétés par la dite puissance dominante comme étant ceux du groupe tout entier) l'emportaient. Un nombre de facteurs sont intervenus depuis pour relâcher ou briser les liens qui autrefois existaient au sein du groupe d'intérêts. La puissance du banquier-investisseur était fondée sur un urgent besoin externe de financement éprouvé par les premières entreprises géantes et ceci notamment au moment de leur création et au cours des premiers stades de leur croissance. Plus tard ce besoin se fit moins ample et finit par disparaître totalement, les firmes géantes qui récoltaient une riche moisson de profits monopolistes se trouvant de plus en plus capables de couvrir leurs besoins financiers par des fonds propres.

Pendant ce temps les fondateurs des fortunes familiales disparaissaient l'un après l'autre en laissant leurs portefeuilles d'actions à de nombreux héritiers, à des fondations, à des sociétés philanthropiques, etc... de telle sorte que l'unité de propriété qui autrefois exerçait un contrôle absolu sur de nombreuses entreprises devint de plus en plus amorphe et privée de chef. Ainsi, les grandes entreprises purent conquérir de plus en plus d'indépendance aux dépens des banquiers et des principaux actionnaires, et leurs politiques s'axèrent sur l'intérêt propre de la firme plutôt que sur l'intérêt du groupe.

Nous ne soutenons pas que les groupes d'intérêts ont disparu ou qu'ils n'ont plus d'influence sur l'économie américaine. Nous affirmons par contre que leur importance décroît rapidement et qu'un modèle approprié de l'économie peut désormais ne pas en tenir compte. Notre étude n'a pas pour objet de défendre ce point à l'aide de preuves empiriques, en dépit de l'existence de telles preuves. Néanmoins, la croyance en l'importance vitale des groupes d'intérêts étant fermement enracinée dans la pensée de gauche, il nous paraît utile de citer un exemple spécifique du processus de dissolution tel qu'il affecte le groupe Rockfeller considéré généralement comme l'un des deux plus puissants groupes d'intérêts.

Le noyau du groupe d'intérêts Rockfeller était constitué par la Standard Oil Company originelle qui, après son éclatement en 1911 (provoqué par la loi anti-trust Sherman), se transforma en un nombre de firmes séparées fonctionnant dans différentes parties du pays. Les preuves abondent qui indiquent que ces firmes demeurèrent jusqu'en 1929 au sein d'un même groupe d'intérêts, fermement dirigé par les Rockfeller. Chacune d'elles respectait l'aire de marché des autres et en

---

3. On trouvera une analyse des groupes d'intérêts de l'économie américaine à partir de 1935 dans l'appendice 13 de la première partie du rapport bien connu du National Resources Committee : *The Structure of American Economy*, Washington 1939 (repris dans *The Present as history*, Paul M. Sweezy, New-York 1953, chapitre 12).

général elles se liguaient contre les « indépendants » sans cesse plus forts. En 1929, une tentative du Président de la Standard de l'Indiana, visant à arracher la gestion effective de sa firme à la famille Rockfeller en faisant appel au vote par procuration des actionnaires fut résolument écrasée et le « rebelle » fut mis à la porte sans tambours ni trompettes.

Dans les années qui suivirent 1929, de grands changements se produisirent dans l'industrie pétrolière ; le cartel international se constitua ; on se mit à exploiter les riches gisements du Moyen Orient ; aux Etats-Unis le système de rationnement né de la dépression amena dans les faits un renforcement par le gouvernement des prix de monopole ; la multiplication par trois du nombre de véhicules à moteur en l'espace de 30 ans et la substitution sur une grande échelle du charbon par le fuel pétrolier susciterent une augmentation foudroyante de la demande et de la production.

Quelle fut la réaction des anciennes firmes Rockfeller face à ces transformations ? Ont-elles continué à agir en équipe, chacune s'efforçant de promouvoir les intérêts du groupe saisi globalement, ainsi que pourrait nous le suggérer la théorie des groupes d'intérêts ? Ou bien chacune a-t-elle essayé d'exploiter les occasions nouvelles pour son intérêt propre ? L'étude des faits laisse peu de place au doute. Le California Standard s'installant dans la production en grand au Moyen-Orient, sans cependant s'être assurée des débouchés suffisants, s'associa sur le plan international avec la Texaco et non avec l'une des compagnies-sœurs. Elle procéda alors à l'invasion du marché de Nouvelle Angleterre, bastion traditionnel de la Jersey and Socony, sans reculer d'ailleurs pour cela devant une baisse de prix de l'essence. D'autres ne tardèrent pas à suivre l'exemple californien et aujourd'hui les diverses compagnies Standard ont complètement rompu avec la division en zones d'influence telle qu'elle existait en 1911, chacune s'employant à s'emparer des marchés de ses sœurs aussi activement que des marchés extérieurs au Groupe. Pendant ce temps l'Indiana Standard qui s'était antérieurement exclue des marchés étrangers à la demande des Rockfeller, se mit à convoiter les énormes profits que réalisaient au Moyen-Orient les compagnies internationales du cartel. En conséquence, elle s'associa aux Italiens et aux Japonais et aussi à certaines firmes américaines indépendantes plus petites pour supplanter le cartel en offrant à l'Iran et à d'autres producteurs Moyen-Orientaux un partage des profits sur une base 25-75 pour cent en lieu et place du traditionnel 50-50. Il est possible que les firmes de l'ancien groupe Standard subissent encore l'influence et peut-être même un certain contrôle de la part des Rockfeller ; les renseignements accessibles au public ne sont guère concluants sur ce point. Cependant, si une telle influence existe toujours, on peut penser que les Rockfeller ont décidé que le meilleur moyen de défendre leurs intérêts était de permettre ou peut-être d'encourager la poursuite par chaque firme de son intérêt propre. Dans ces circonstances, le problème de la domination des Rockfeller n'a plus guère de rapport avec celui du comportement des entreprises ou

celui du *modus opérandi* d'un système dont elles constituent les éléments. C'est là le point dont nous tenons compte dans l'élaboration de notre modèle : nous faisons abstraction de tous les éléments de contrôle extérieur qui peuvent encore exister dans le monde de l'entreprise géante, ces éléments n'étant en aucune façon essentiels par rapport au fonctionnement du système.

Ceci ne signifie bien sûr pas que chaque entreprise géante agit dans l'isolement, qu'il n'existe ni alliance ni alignements, ni accords ni groupements. Au contraire, ces formes d'action — de même que leurs inverses, la concurrence et la lutte — constituent l'essence même du capitalisme monopoliste. Nous ne faisons qu'affirmer que les alignements significatifs se déterminent non par rapport à des liens avec des centres extérieurs de contrôle mais par des calculs rationnels émanant des directions intérieures. Dans la branche du pétrole par exemple, les entreprises Standard sont tout aussi prêtes à combattre des firmes extérieures au groupe qu'à s'allier à elles. De même elles s'uniront ou se combattront entre elles. La politique adoptée sera en dernière analyse celle rapportant le maximum de profit. Mais n'anticipons pas sur la suite de l'exposé.

### III

A quelle structure de comportement peut-on s'attendre de la part d'entreprises gigantesques, financièrement indépendantes et contrôlées par leur propre direction ? La théorie économique formelle a largement ignoré cette question, continuant ainsi à se fonder sur l'hypothèse d'un entrepreneur individuel qui tend à maximiser son profit, hypothèse qu'on retrouve au centre de certaines théories du capitalisme bien antérieures à Adam Smith. Retenir cette hypothèse, revient en fait à en admettre une autre : à savoir qu'en toutes choses ayant trait au fonctionnement du système, l'entreprise agit comme un entrepreneur individuel. Un tel postulat paraît tout de suite improbable. Alors que les théoriciens de l'économie ignoraient dans une large mesure la grande entreprise, d'autres chercheurs consacraient énormément de temps et d'efforts à son étude. A notre connaissance aucun d'entre eux n'a jamais soutenu l'hypothèse qui ferait de l'entreprise moderne une version agrandie de l'entrepreneur classique. D'autre part, il existe une volumineuse littérature datant de la fin du siècle dernier et dont le point culminant est constitué par l'œuvre célèbre de Berle et Means qui soutiennent avec véhémence que l'entreprise moderne représente une cassure qualitative par rapport à la forme plus ancienne d'entreprise individuelle et qu'on peut donc en attendre des formes de comportement radicalement différentes. D'après Berle et Means :

« Il est concevable — et même quasiment inévitable —, si le système de la grande entreprise doit survivre, que la « gestion » des grandes entreprises doit se muer en une technocratie purement neutre,

réaliser l'équilibre entre une série de revendications émanant des divers groupes de la communauté et assignant à chacun une part du revenu global sur la base d'une politique publique plutôt que sur celle de la cupidité privée »<sup>4</sup>.

Ce que Berle et Means appelaient « conceivable » il y a un quart de siècle est considéré comme un fait accompli par de nombreux observateurs à l'heure actuelle dans le monde des affaires. Ainsi Carl Kaysen, dans un rapport lu en 1956 à la réunion annuelle de l'American Economic Association parle du « vaste champ des responsabilités assumées par la direction » comme étant un « trait caractéristique du comportement » de l'entreprise moderne et il poursuit :

« Les dirigeants ne sont plus des détenteurs de propriété cherchant à maximiser le produit d'un investissement ; ils se considèrent plutôt comme responsables vis-à-vis des actionnaires, des employés, des clients, du public en général et peut-être (et c'est là le plus important) vis-à-vis de l'entreprise elle-même saisie en tant qu'institution... D'un certain point de vue une telle attitude peut être qualifiée de responsable. On n'y voit aucune manifestation de cupidité ou d'avidité : l'entreprise ne cherche guère à rejeter sur les travailleurs ou sur la communauté la majeure partie de ses coûts sociaux. On peut dire que l'entreprise moderne est une entreprise dotée d'une âme »<sup>5</sup>.

D'après ce point de vue qui est certainement très répandu de nos jours, la maximisation des profits a cessé d'être le principe directeur de l'entreprise privée. Les directions des grandes entreprises étant désignées par cooptation et n'étant dépendantes d'aucun groupe exogène à la firme sont libres de choisir leurs buts et dans le cas précis sont censées subordonner une recherche de profits « démodée » à d'autres objectifs quantitativement moins précis mais qualitativement plus louables.

Les implications d'une telle doctrine de « l'entreprise dotée d'une âme » ont en fait une très grande portée. En vérité, si une telle doctrine était admise c'est le fondement même de la théorie économique traditionnelle qu'il faudrait abandonner et la justification classique de l'ordre social existant en termes d'efficience économique et de justice s'écroulerait purement et simplement. Ce point a été mis en lumière d'une façon frappante par Edward S. Mason.

« Mais si la maximisation du profit n'est pas le facteur dominant comment se fait l'allocation des ressources vers leur usage le plus pro-

---

4. *The Modern Corporation and Private Property*, New York 1932, page 36.

5. Carl Kaysen « The social signification of the Modern corporation » *American Economic Review*, mai 1957, pages 313-314. Voir également M. J. Rathborne (Président de la Standard Oil of New-Jersey) qui écrit dans la *Saturday Review* du 16 avril 1960 « Les directions des grandes firmes doivent harmoniser de nombreuses obligations : vis-à-vis des investisseurs, des clients, des fournisseurs, des employés, des communautés et de l'intérêt national. Ainsi un grand organisme pourra, en fait, avoir un champ d'action décisionnel plus restreint qu'une petite firme étroitement contrôlée qui, étant beaucoup moins remarquée par le public, sera plus à l'abri de la critique ».

ductif, quelle est la relation entre les prix et la rareté relative des biens et comment les facteurs sont-ils rémunérés par rapport à leur contribution productive ? Supposons une économie composée de quelques centaines de grandes entreprises, chacune disposant d'une forte puissance d'action sur le marché, et étant dirigée par une équipe dotée de « conscience ». Chaque direction cherche à faire le maximum pour la société tout en sauvegardant au mieux les intérêts des ouvriers, des clients, des fournisseurs et des propriétaires. Comment se forment les prix dans une telle économie ? Comment les facteurs sont-ils rémunérés et quelle est la relation entre la rémunération et le rendement ? Quel est le mécanisme, si toutefois il y en a un, qui assure l'emploi efficient des ressources et comment les directions de ces firmes peuvent-elles défendre les ouvriers, les fournisseurs, les clients et les propriétaires tout en « servant » les intérêts publics<sup>6</sup> ? »

Les économistes n'ont guère cherché les réponses à ces questions : il est évident qu'elles n'ont pas de sens dans le cadre d'une économie telle que celle postulée par Mason, c'est-à-dire une économie constituée ou dominée par quelques centaines de grandes entreprises « dotées d'âme ». Prix et revenus seraient indéterminés et on ne pourrait guère définir sur le plan de la théorie de tendance à l'équilibre. Sans doute, la vie économique d'une telle société donnerait lieu à des habitudes ou à des schémas de comportement que des historiens, des sociologues ou des statisticiens pourraient analyser ; il semble cependant clair que les théoriciens de l'économie tels qu'ils existent aujourd'hui se retrouveraient sans travail.

Une école de pensée associée principalement au nom de Hubert A. Simon du Carnegie Institute of Sociology semble être déjà parvenue à ces conclusions et tente d'étudier le système de la grande entreprise et ses conséquences par la voie de ce que Simon appelle la « théorie de l'organisation ». D'après cette théorie les grandes firmes ne recherchent aucune maximisation mais essayent simplement d'atteindre des résultats « satisfaisants ». Ainsi, au comportement « maximisant » qui était censé caractériser l'ancien entrepreneur, Simon oppose ce qu'il appelle le comportement de « satisfaction » des dirigeants des firmes modernes. Au cours de la réunion annuelle de l'American Economic Association de 1956, un texte de Simon exposant ce point de vue fut critiqué par James Earley de l'Université de Wisconsin qui depuis plusieurs années étudiait la politique suivie par les directions d'un certain nombre de grandes entreprises prospères des Etats-Unis. Faisant la somme d'une documentation empirique collectée et analysée avec soin, Earley n'eut guère de mal à détruire la théorie de Simon et, fait qui nous concerne plus directement encore, il compléta cette critique par une description lumineuse et fort utile, du véritable comportement de la grande entreprise. Son texte a une telle valeur, qu'il nous semble utile d'en citer de larges extraits les sauvant ainsi de l'anonymat.

---

6. Edward S. Mason « The Apologetics of Managerialism », *The Journal of Business*, Janvier 1958, page 7.

mat et de l'obscurité des « Comptes Rendus » de l'American Association. Après avoir précisé certains points d'accord et certains désaccords mineurs avec Simon, Earley continue :

« J'ai de plus sérieuses réserves concernant ce qui semble être le théorème économique majeur auquel Simon aboutit, théorème qui affirme que l'entreprise privée recherche simplement un profit satisfaisant et des solutions satisfaisantes à ses problèmes. Que son approche ait aboutit aussi directement à cette conclusion est l'un des faits qui me font le plus douter de la validité du raisonnement suivi. Quelle que puisse être la conduite de certains individus ou celle d'autres types d'organismes, je ne puis admettre que le comportement de « satisfaction » tel qu'il est décrit par Simon corresponde à la réalité observable dans la grande entreprise américaine. J'admetts que les notions conventionnelles de maximisation du profit et « d'optimum » général doivent être modifiées mais j'affirme que Simon pousse la modification trop loin. Je me permets de donner un bref exposé des principales raisons qui m'amènent à rejeter le postulat de « satisfaction ».

« 1. Au cours de mes recherches j'ai réalisé une étude de la littérature patronale récente aussi bien spécialisée que d'ordre général, en partant du principe qu'elle me révèlerait les cadres de référence et les formes de pensée des dirigeants des entreprises les plus avancées. Ce qui frappe dans cette littérature c'est le fait qu'elle soit systématiquement centrée sur la réduction des coûts, l'accroissement du revenu et l'augmentation des profits. Il existe bien sûr de nombreuses références aux normes et au besoin de remédier aux situations insatisfaisantes. On recherche toujours le mieux et pas seulement le bien. Tel le syndicaliste idéal de Samuel Gomper, le chef d'entreprise exemplaire a pour devise « Plus ! »

« 2. Les études que j'ai menées à partir de questionnaires sur les pratiques et les politiques suivies par les firmes dominantes et dont la gestion est censée être « excellente » me conduisent à des conclusions à peu près similaires. J'ai publié les résultats principaux de ma première étude et je n'en reparlerai pas ici<sup>7</sup>.

« 3. Le troisième fait qui m'amène à douter du postulat de Simon est l'usage rapidement croissant que font nos grandes entreprises d'économistes, de spécialistes en analyse de marché, et de conseilleurs de gestion. La principale fonction de la plupart de ces gens est d'aider l'entreprise à diminuer ses coûts, à trouver des méthodes supérieures, à faire les choix les plus rentables et à découvrir de nouvelles occasions de réaliser des profits. L'augmentation de l'influence de ces messieurs au sein des conseils d'administration (et je suis persuadé de la réalité de cette augmentation), amènera un renforcement de la rationalité fondée sur la recherche du profit dans le comportement de l'entreprise.

7. L'auteur fait référence ici à « Marginal Policies of Excellentely Managed Companies » James F. Earley, *The American Economic Review*, Mars 1956.

« 4. J'attache une importance prépondérante au développement accéléré des techniques analytiques et de gestion qui stimulent et aident les entreprises à découvrir les méthodes les moins onéreuses et les activités les plus profitables. La recherche opérationnelle et la programmation mathématique ne sont que les techniques les plus célèbres du genre. Il existe aussi des formes très améliorées de comptabilité et d'emploi des techniques budgétaires, des méthodes de plus en plus perfectionnées de prévisions et d'analyse de marché et des types de programmation non mathématique fort intéressants. Le dénominateur commun de ces techniques réside dans le fait qu'elles cherchent à appliquer les principes de résolution rationnelle d'un problème à l'activité programmatrice et décisionnelle de l'entreprise. En conclusion, un bref schéma du comportement de l'entreprise tel qu'il ressort de mes propres études se situe entre l'ancien postulat de la maximisation du profit et le « profit satisfaisant » de Simon. Par ailleurs il tient pleinement compte des limitations de la firme quant à l'information et au calcul. Mon schéma intègre aussi le concept proposé par Simon d'un « niveau d'aspirations » et une notion modifiée de « viabilité ». Mon postulat concernant le comportement de l'entreprise peut en quelques mots se définir comme « une recherche systématique et temporelle des plus forts profits réalisables ».

« La théorie aboutissant à cette conclusion est, brièvement la suivante :

« Les buts principaux de la grande entreprise moderne sont la réalisation de forts revenus directoriaux et de profits abondants, la conquête d'une solide position concurrentielle et la croissance de la firme. Le patronat ne considère pas que ces buts sont incompatibles mais plutôt qu'ils découlent nécessairement l'un de l'autre. La puissance compétitive et même la survie dépendent aux yeux du patronat de l'affectation de fonds importants à l'innovation et à la croissance pour faire face aux changements incessants des conditions technologiques et commerciales. La croissance par fusion étant hasardeuse et fréquemment impossible, d'importantes et plus ou moins continues dépenses de capital sont nécessaires. Les chefs d'entreprise souhaitant, pour des raisons bien connues, minimiser l'appel au financement extérieur, les fonds qui alimenteront ces dépenses doivent être créés au sein de l'entreprise. Ceci suppose des profits de plus en plus élevés et situés bien au-dessus du niveau des dividendes. Cette exigence est renforcée par le désir de forts revenus patronaux. Un taux de profit élevé et en hausse constante devient donc à la fois un instrument et un but direct de la plus grande importance.

« Ayant ces besoins et ces buts à l'esprit, les directions des entreprises avancées programment l'obtention du profit à travers le temps en se servant de plans coordonnés s'étendant aussi loin que possible. Les niveaux de profits qui sont incorporés à ces programmes suffisent à financer non seulement les dividendes mais aussi les dépenses d'innovation et de croissance. Les programmes sont souvent révisés à la lumière d'expériences nouvelles et des occasions qui se présentent.

« La tendance à maximiser le profit (il s'agit du plus haut profit réalisable) apparaît dans le système à plusieurs niveaux. Au cours des révisions et des reformulations des programmes, les activités les plus coûteuses et les moins profitables sont limitées ou abandonnées tandis que d'autres peu onéreuses et plus rentables sont adoptées. Ce sont ces dernières qui servent de modèle vers lequel doivent tendre toutes les activités de l'entreprise sous peine d'être abandonnées. En sélectionnant régulièrement les méthodes et les secteurs d'activités les plus prometteurs, on maintient le « modèle » à un niveau élevé et si possible croissant. En définitive, et sauf si l'adversité rencontrée est trop puissante, le profit global et les objectifs de croissance de l'entreprise saisie dans son ensemble s'élèvent dans le temps. Il est vrai que ces buts, ces programmes, ces normes représentent à tout moment des « niveaux d'aspirations » et les efforts pour les réaliser ne sont pas épargnés. Néanmoins, il faut souligner d'une part le fait qu'ils se révèleront probablement de plus en plus durs à atteindre et d'autre part qu'ils s'éloignent dans le temps en devenant plus vastes. En conséquence, et même en période de prospérité, les niveaux d'aspirations de l'entreprise seront assez élevés et dotés d'une élasticité à la hausse qui n'est pas négligeable. D'autre part, il existe une forte résistance à la baisse des normes de profit de sorte qu'au cours des périodes difficiles l'entreprise se donne encore plus de mal à réaliser le maximum de profits.

« Je reconnais volontiers avoir esquissé le comportement de ce que l'on pourrait appeler la « firme exemplaire » plutôt que celui de la firme quantitativement représentative de la situation actuelle. Cependant le point central de mon exposé est constitué par le fait que les techniques de gestion et le recours à l'expertise se développent rapidement, et se répandent de plus en plus dans le monde économique et notamment parmi les entreprises dominantes. En conséquence, je pense que l'actuelle firme exemplaire sera la firme représentative de l'avenir. S'il en est ainsi, son comportement sera mieux et non moins bien décrit par certaines notions théoriques anciennes, telle que la « maximisation du profit »...<sup>8</sup> »

Deux aspects de cet admirable exposé méritent un commentaire. Tout d'abord le fait qu'Earley apporte un correctif judicieux aux « notions conventionnelles de maximisation du profit et d'optimum général ». Ces notions ont été liées au postulat plus ou moins explicite d'une connaissance complète par l'entrepreneur des alternatives existantes et des conséquences résultantes de ses choix. Si on admet un tel postulat, l'entrepreneur est toujours en mesure de déterminer la combinaison décisionnelle qui donnera le maximum absolu. De plus, sa connaissance demeurant complète face aux modifications du milieu économique, il pourra logiquement procéder de façon instantanée aux ajustements nécessaires. Ce dont il s'agit en fait c'est l'hypothèse

---

8. *American Economic Review*, Mai 1957, pages 333 à 335.

de l'omniscience de l'entrepreneur, hypothèse qui loin de constituer une abstraction utile n'est bien sûr, qu'une absurdité. Evidemment dans la pratique les économistes ont le plus souvent donné un sens plus raisonnable au principe de la maximisation. Cependant en ne dénonçant pas expressément le postulat de l'omniscience, en ne précisant pas les implications de l'hypothèse de la maximisation du profit ils se sont rendus vulnérables aux attaques du genre de celle montée par Simon. Il est donc utile d'étudier attentivement l'exposé de Earley. En insistant sur les « limitations de la firme quant à l'information et au calcul » il rejette nettement toute hypothèse de connaissance totale et sa thèse toute entière se trouve fondée sur le rejet de tout maximum absolu ou d'optimum.

La firme (qu'il s'agisse de l'entrepreneur individuel ou de la grande société) se trouve toujours dans une circonstance historique donnée, munie d'une connaissance limitée des conditions économiques variables. Dans un tel contexte, la firme ne peut guère faire plus que tenter d'augmenter ses profits. Dans les faits, la recherche du profit « maximum » ne peut être que la poursuite de la plus forte *augmentation* du profit réalisable dans une situation donnée, ceci étant bien sûr soumis à la condition élémentaire que l'exploitation des occasions actuelles ne détruit pas les occasions futures. Le principe de la maximisation de profit ne va guère plus loin que ce qui vient d'être dit, mais il se trouve que cela suffit à valider les schémas de comportement fondés sur une minimisation des coûts, qui, depuis deux siècles, constituent le noyau de toute théorie économique sérieuse.

Le second aspect de l'exposé d'Earley que nous voulons souligner, celui qui a le plus de rapports avec notre problématique présente, est sa convaincante démonstration du fait que la grande société, si elle n'est pas plus orientée vers la recherche du profit que l'entrepreneur individuel (il évite judicieusement de se prononcer sur ce point) est cependant bien équipée pour poursuivre une politique de maximisation des profits. Le résultat est, à peu de choses près, le même : l'économie de grande entreprise est plus (et non moins) dominée par la logique de la poursuite du profit que ne l'a jamais été l'économie de petite entreprise. On peut penser que le raisonnement précédent est suffisant pour éliminer la notion de « l'entreprise dotée d'une âme » et en même temps justifier les économistes qui ont complètement ignoré la montée de la grande entreprise et qui ont continué à raisonner en termes d'entrepreneurs individuels. Ceci n'est cependant pas le cas : en effet la prétendue « âme » de l'entreprise se rapporte non seulement à son attitude dans l'acquisition du profit mais aussi à son utilisation, et sur ce dernier point il y aurait beaucoup à dire. D'autre part, il existe incontestablement des différences entre l'entreprise individuelle et la grande firme, différences qui, si elles n'ont que peu de rapports avec la poursuite du profit maximum, conservent une grande importance pour la théorie économique. Avant de traiter ces points, il nous paraît utile d'explorer plus profondément les schémas de motivation et de comportement des dirigeants de la grande entreprise.

## IV

La grande entreprise est apparue pendant la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, d'abord dans les domaines de la finance et du chemin de fer, puis, vers le tournant du siècle, dans le reste de l'industrie pour envahir par la suite la plupart des branches de l'économie nationale. Dans la plupart des cas, les premières entreprises géantes furent créées (ou bien dominées à la suite de fusions, d'échecs ou d'autres événements) par une classe de financiers-promoteurs qui sont demeurés célèbres dans l'histoire américaine sous le nom de « barons voleurs », de « mogols », de « tycoons »<sup>9</sup>, termes reflétant bien le sentiment populaire que le grand homme d'affaires américain de cette période ressemblait au seigneur féodal par ses mœurs de prédateur et son indifférence pour le bien-être public.

Le centre de la vie économique était alors constitué non par l'entreprise mais par le « tycoon » qui, en général, dominait un ensemble d'entreprises réparties dans plusieurs branches. Le tycoon tout en étant très riche n'aimait pas immobiliser ses fonds de manière permanente dans telle ou telle entreprise même si elle se trouvait sous sa domination. Les actifs de la société représentaient en grande partie « l'argent des autres », argent que le tycoon gérait en vue d'obtenir un profit (qui revenait à lui et non aux « autres »). Certains procédés mis à part tels que le vol, la fraude, l'exploitation systématique d'une société par une autre (tous décrits par la littérature à scandale de l'époque), le tycoon s'intéressait en premier lieu aux gains en capital réalisés en achetant des valeurs à bon marché et en les revendant beaucoup plus cher. Ce procédé comprenait notamment la création ou la destruction de sociétés selon la conjoncture. Citons Veblen qu'on peut considérer comme le théoricien classique de ce genre d'entreprise :

« Avec le plein développement du vaste système industriel moderne l'activité principale de l'homme d'affaires n'est plus de surveiller et de régler un processus industriel donné, activité qui constituait anciennement son moyen d'existence mais de redistribuer activement les investissements en les transférant vers les entreprises les plus rentables et de s'assurer une domination stratégique de la conjoncture des affaires par le moyen d'investissements adroits et de coalitions avec d'autres hommes d'affaires.<sup>10</sup> »

Le dirigeant de la grande entreprise actuelle est très différent du tycoon d'il y a cinquante ans. En un sens il représente un retour à une situation antérieure à l'apparition du tycoon ; sa préoccupation principale est à nouveau de « surveiller et de régler un processus industriel donné auquel est lié son moyen d'existence ». D'un autre côté il est à

9. Le mot « tycoon » est entré dans le langage au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. C'est le titre donné (incorrectement) par les étrangers au Shogoun du Japon.

10. Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, New-York, 1904, page 24.

l'opposé à la fois de l'entrepreneur classique et du tycoon ; tous deux étaient *par excellence* (en français dans le texte. N.d.T.) des individualistes alors que lui représente l'espèce la plus évoluée du genre « homme d'organisation ».

Il existe de nombreuses façons de décrire le contraste existant entre le tycoon et le dirigeant moderne. L'un est le père de l'entreprise géante, l'autre en est l'enfant. Le tycoon se tenait en dehors et au-dessus et dominait ainsi l'entreprise. Le dirigeant actuel se tient dans la firme et en est dominé. La loyauté de l'un n'existe qu'envers lui-même et sa famille (qui, dans sa forme bourgeoise, n'est essentiellement qu'une extension du moi) ; la loyauté de l'autre appartient à l'organisation dont il fait partie et à travers laquelle il s'exprime. Pour le tycoon l'entreprise n'était qu'un moyen de s'enrichir ; pour le dirigeant actuel, défendre les intérêts de la société représente un but aussi bien économique qu'éthique. Le tycoon volait l'entreprise, le dirigeant actuel vole pour l'entreprise<sup>11</sup>. Tout ce qui précède se trouve habilement résumé par un dirigeant actuel qui se trouve être le petit-fils de l'un des plus fameux entrepreneurs du passé. Dans un discours prononcé devant l'Association Américaine des éditeurs de journaux, le 28 avril 1955, Henry Ford II déclarait :

« Le capitalisme moderne, celui de la grande entreprise et des risques pris en commun, a largement remplacé le capitalisme des tycoons. L'homme-orchestre à la fois propriétaire et dirigeant est en train d'être rapidement remplacé par une nouvelle couche de dirigeants professionnels qui sont plus dévoués au progrès de la société qu'à l'enrichissement de quelques propriétaires. »

En fait, les dirigeants ne sont guère des professionnels, au sens où le sont des médecins ou des avocats (ils n'ont ni règles à respecter, ni culture à recevoir), mais sur l'essentiel Mr. Ford a incontestablement raison. Le tycoon se préoccupait de son propre enrichissement, il était individualiste. Le dirigeant moderne se consacre à l'avancement de la firme, il est un homme d'entreprise<sup>12</sup>.

11. L'opinion publique ne se montre sévère que pour la première de ces attitudes. Ceci explique sans doute l'impression très répandue, et qui a finalement conquis le statut de vérité axiomatique parmi ceux qui écrivent et qui commentent la vie américaine, que l'homme d'affaires d'aujourd'hui est une personne d'une haute moralité par rapport à son prédécesseur d'il y a cinquante ans. Il ne semble guère exister d'arguments sérieux pour défendre ce point de vue ; en fait, l'envergure de la délinquance mise au service des buts de l'entreprise (qui fut révélée par E. H. Sutherland dans son ouvrage important et malheureusement peu connu *White Collar Crime*, New-York, 1949) semble démontrer exactement le contraire. Ce qui a incontestablement changé c'est le type des délits « économiques » et personne, pas même Sutherland, n'a apprécié l'importance que revêt ce fait pour une bonne compréhension de l'histoire américaine récente. Voir aussi J. G. Fuller *The Gentlemen Conspirators*, New-York, 1962) qui raconte le cas célèbre de la fixation des prix dans le secteur de l'équipement électrique.

12. Les phrases de M. Ford furent ultérieurement utilisées et « enrichies » de façon caractéristique par un responsable de « public relations », d'une grande entreprise : J. C. Mc Queen. Responsable des « relations communautaires employé-entreprise » de l'Evendale Plant of General Electric, il prononça le 29 août 1956

Nous ne cherchons pas dans ce qui précède à sous-entendre que le tycoon a complètement disparu de la scène américaine. La longue inflation des années 40 et 50 produisit une foule de promoteurs et de spéculateurs correspondant exactement au type sociologique du tycoon. Mais de nos jours ils agissent dans la périphérie et les coulisses de l'économie américaine et sont considérés avec un mélange de dédain et de mépris par le véritable homme d'affaires de nos jours, le dirigeant de l'entreprise géante. Sur ce point nous avons la chance de posséder un compte rendu d'une confrontation directe des deux types d'hommes. Le tycoon contemporain est Cash Mc Call, héros d'un roman de Cameron Hawley, lui-même grand homme d'affaires devenu écrivain. Le chef d'entreprise est Frank Abrams, Président Directeur Général en retraite de la Standard Oil Company of New Jersey qui est, en termes d'actifs, la plus grosse firme industrielle américaine. La confrontation fut organisée par *Business Week* qui questionna un certain nombre d'hommes d'affaires venant de milieux différents sur leur opinion concernant Cash Mc Call et ses méthodes d'action<sup>13</sup>.

Cash Mc Call, un homme d'une audace et d'une habileté surhumaines qui, tel Midas, semble transformer en or tout ce qu'il touche. Il se spécialise dans l'achat de sociétés qu'il « retape » pour les revendre, réalisant ainsi de gros profits. Pour ce faire il dispose d'une équipe de collaborateurs hautement qualifiés, d'avocats, de conseillers de gestion, d'espions, etc... Il n'a pas intérêt à s'accrocher aux affaires dont il s'empare ni à les faire fructifier et pour cette raison il se trouve opposé tout le long du livre à « l'homme d'entreprise » (le terme est de Hawley) dont la loyauté première va à la société pour laquelle il travaille et qui est représenté comme étant de plus en plus le « businessman » normal de l'économie américaine. Nous donnons ci-dessous l'essentiel de l'opinion d'Abrams sur Cash Mc Call (les insertions et les omissions sont celles de *Business Week*) :

« L'individualiste semble être [dans le livre de Hawley] celui qui réalise des miracles de réorganisation tandis que l'homme d'entreprise n'est qu'un bucheur lourdaud qui ne contribue pas, ou fort peu, à « l'ordre naturel ». Mon expérience m'indique le contraire. J'ai eu l'occasion de découvrir que l'homme d'entreprise aime à servir une cause juste au mieux de ses capacités et il est satisfait de s'enrichir

devant une réunion d'enseignants de Cincinnati, un discours dans lequel il répétait textuellement (sans préciser qu'il s'agissait d'une citation) les paroles de Henry Ford II, de « Le capitalisme moderne, celui de la grande entreprise... » jusqu'à « nouvelle couche de dirigeants professionnels ». Il terminait néanmoins d'une façon différente en enchaînant : « dévoués au service des intérêts harmonisés des participants à la production d'une part et des clients de l'entreprise de l'autre » (texte du discours distribué sous forme ronéotypée). Nous retrouvons là « l'entreprise dotée d'une âme », tout en dépitant sa genèse dans l'esprit fertile de la confrérie des « spécialistes » en relations publiques.

13. « How Good an Operator is Cash Mc Call », *Business Week*, Déc. 1955. Parmi les participants, le partisan le plus enthousiaste de Cash Mc Call fut Louis E. Wolfson, qui est peut-être lui-même le Cash Mc Call le plus célèbre de l'après-guerre.

parallèlement à sa firme. L'individualiste aura tendance à ne penser qu'à son propre intérêt... Il n'est fidèle à aucune firme et semble surtout concerné par le pouvoir personnel et les atouts de la richesse. Ma propre expérience des affaires a été... relativement libre des manipulations fiscales et des mystifications de l'avancement qui semblent constituer la préoccupation centrale des principaux personnages de ce livre. Peut-être ai-je été isolé de certains des événements qui constituent la vie de la petite entreprise et, si tel est le cas, en prenant ma retraite, j'apprécie pleinement ma chance. »

Ceci est le ton d'un authentique aristocrate assuré, confiant, et fermement établi dans sa situation sociale. Il est fier de s'identifier à son entreprise, de partager sa richesse. Il n'a que faire des individualistes : on ne peut compter sur eux et l'insécurité de leur situation les conduit à des pratiques vulgaires telles que la poursuite du pouvoir et l'exhibition éhontée. Par dessus tout il est conscient de vivre dans un monde de *Grande Entreprise*, dont les maîtres, tels la noblesse féodale d'autan ont appris à vivre élégamment « isolés des faits qui constituent la vie de la petite entreprise ». Cette dernière phrase est fort instructive en ce qui concerne la société américaine d'aujourd'hui. Cash Mc Call est loin d'être un petit boutiquier. Il est propriétaire de l'un des plus grands hôtels de Philadelphie et il en occupe tout un étage : il voyage dans son avion privé et possède un grand domaine à la campagne, il dépense des millions de dollars sur l'impulsion du moment. En fait, d'après les normes hollywoodiennes, Cash Mc Call est le type même du grand « Businessman ». Et pourtant aux yeux de Frank Abrams (qui a peut-être moins d'argent que n'est censé en avoir Cash Mc Call) tout ceci n'est qu'exhibition vulgaire et mystification. Pour l'aristocratie des hommes d'entreprise, les grandes affaires c'est la Standard Oil et quelques dizaines d'autres entreprises géantes qui contrôlent collectivement la destinée économique de la nation — tout le reste est rejeté sans cérémonie dans les limbes de la « petite entreprise ». L'un de ces aristocrates, un vice-président de la Pittsburgh Plate Glass Company, a pu écrire : « aux Etats-Unis aujourd'hui 135 firmes possèdent 45 pour cent des actifs industriels. Ce sont ces sociétés qu'il convient de surveiller. C'est là que se trouve le pouvoir véritable<sup>14</sup> ». Il est clair que l'exercice de la puissance s'accompagne d'une conscience de cette puissance<sup>15</sup>.

14. Leland Hazard « What economists don't know about wages », *Harvard Business Review*, Janvier-Février 1957, page 56.

15. Nous ne pouvons guère ici explorer les implications et les conséquences de la transformation du grand capitaliste de tycoon en homme d'entreprise. Néanmoins nous nous devons de signaler l'influence de cette transformation sur la littérature sérieuse (*Cash Mc Call* doit plutôt être considéré comme un ouvrage mineur). David Dempsey écrit : « Au cours des 54 années qui ont suivi la création par Frank Norris du type du capitaliste moderne dans *The Pit*, on a vu l'approche des romanciers américains face au monde des affaires subir une révision complète. Norris et après lui Dreiser voyaient la montée de la grande entreprise comme l'affaire d'un tel homme ; ils se concentraient sur l'individu qui dominait

## V

Ce sont donc les « hommes d'entreprise » qui font marcher les grandes firmes. Qui sont-ils ? Que veulent-ils et pourquoi le veulent-ils ? Quelle est leur position dans la structure de classe de la société américaine ? Il existe un point de vue assez répandu, entretenu et propagé par toute une littérature, et qui considère que les dirigeants et les technocrates de la grande entreprise forment une sorte de classe sociale à part, indépendante et « neutre ». Nous avons déjà rencontré cette conception sous une forme élémentaire dans la « technocratie neutre » de Berle et Means et dans « l'entreprise dotée d'une âme » de Carl Kaysen ; on la trouve exposée sous une forme plus élaborée dans des écrits tels que *The Managerial Revolution* de James Burnham et *The 20th Century Capitalist Revolution* de Berle. La plupart des variantes mises au point à partir de cette théorie peuvent nous donner des aperçus intéressants et instructifs sur la réalité, mais à notre avis elles ont toutes un même vice : elles se fondent sur une idée fausse.

Le fait est que la couche directoriale est la partie la plus active et la plus influente de la classe possédante. Toutes les études effectuées indiquent que ses membres se recrutent dans les niveaux moyens et supérieurs de la structure de classe existante ; ils débordent en fait sur ce que C. Wright Mills appelle le groupe des « très riches » ; à quelques exceptions négligeables près ce sont des hommes dotés d'une fortune propre, indépendante des vastes revenus et des priviléges considérables qu'ils puissent de leur liaison avec l'entreprise<sup>16</sup>. Il est bien sûr exact de soutenir, et nous avons insisté sur ce point, que dans le cas de la grande entreprise typique, la direction n'est pas sujette à la domination des actionnaires ; dans ce sens la « séparation de la propriété et du pouvoir » est une réalité. Cependant rien ne permet d'en

le monde des affaires pour des buts personnels mais dont les actes exerçaient une influence sur la société tout entière. Le spéculateur en blé de Norris, Curtis Jodwin, tout comme le capitaliste du xix<sup>e</sup> siècle de Dreiser, Frank Cowperwood, fait partie de la tradition classique, c'est le héros qui construit un empire au prix de sa propre intégrité. Peu de grandes firmes américaines étant dominées actuellement par un seul individu, les romanciers ont été obligés de modifier (en fait il s'agit d'une transformation complète) leur point de vue. Aujourd'hui c'est l'entreprise elle-même... qui joue le rôle du traître : la victime n'est plus le public mais l'individu qui se trouve pris dans la structure de la grande entreprise »... Texte cité dans une critique de *From the Dark Tower* d'Ernest Powel, parue dans le *New-York Times* du 23 juin 1957. Cette analyse nous semble inexacte sur un point essentiel. Le fond du problème ne se situe pas dans le fait que « peu de grandes firmes américaines sont dominées actuellement par un seul individu ». Beaucoup le sont encore, et parmi les plus grandes. Ce qui compte, c'est que l'homme d'entreprise, même parvenu au sommet de la hiérarchie de sa firme, est d'un type très différent et joue un tout autre rôle que le tycoon d'autan. Pour le tycoon la firme n'est qu'un moyen alors que pour l'homme d'entreprise elle est devenue une fin.

16. On trouvera une excellente analyse de ce problème dans *The Power Elite* de C. Wright Mills, Chapitre 6, 7, 8.

conclure que la couche directoriale saisie globalement se trouve coupée de la propriété saisie elle aussi globalement. Bien au contraire les dirigeants et directeurs sont parmi les plus grands propriétaires ; et à cause des positions stratégiques qu'ils occupent ils agissent en protecteurs et en porte-paroles de toute la grande propriété. Loin de constituer une classe séparée, ils constituent en réalité la fraction dirigeante de la classe possédante. Nous ne cherchons pas à soutenir que les directeurs et technocrates n'ont pas d'intérêts distincts *en tant que tels*. Ils en ont, comme tout autre fraction de la classe possédante. Cependant les conflits d'intérêts qui surgissent opposent technocrates et directeurs aux petits propriétaires plutôt qu'aux grands propriétaires. Ceci est particulièrement clair dans le cas de la politique des dividendes. On pense en général que la volonté des dirigeants de procéder autant que possible à l'autofinancement (voir plus haut) les amène à pratiquer un taux de distribution des dividendes aussi bas que possible. Les actionnaires, souhaitant maximiser leur revenu liquide, ont eux intérêt à voir ce taux s'élever.

En fait un tel schéma est beaucoup trop simple. La plupart des directeurs sont eux-mêmes de gros détenteurs d'actions (qui peuvent ou non provenir de leur propre société) et ont donc eux aussi intérêt à voir les dividendes croître. En fait cette croissance souhaitée de dividendes correspond à un taux de distribution situé entre le maximum et le minimum : la détention d'actions est censée produire un revenu monétaire suffisant (les directeurs considèrent ceci comme une garantie pour leur famille en cas de retraite ou de décès) tout en augmentant régulièrement de valeur. La première exigence suppose des dividendes abondants, la seconde une marge d'autofinancement suffisante. Néanmoins on peut dire que l'intérêt propre des directeurs et technocrates suppose plutôt un taux de distribution bas.

Il faut insister sur ce fait qu'un tel état de choses transforme les directeurs et technocrates en alliés des plus grands actionnaires pour lesquels un faible taux de distribution est également souhaitable. La raison en est simple : les actionnaires les plus riches épargnent de toute façon une grande partie de leur revenu et ils ont avantage à ce que cette épargne soit réalisée par l'intermédiaire des sociétés dont ils possèdent une partie du capital. L'épargne de l'entreprise augmente la valeur de leurs actions. Si à un certain moment ils ont besoin de liquidités (à des fins de consommation ou d'investissement) ils ont la possibilité de vendre une partie ou la totalité de leurs actions, réalisant ainsi sous forme de gain en capital l'accroissement de valeur de leurs actions. Cette forme de gain est imposable à un taux maximum de 25 pour cent. D'autre part si les sommes qui leurs sont versées sous forme de dividendes deviennent trop importantes ils devront payer des impôts de plus en plus forts et ceci limitera leur taux d'épargne réel.

La pression en faveur de forts taux de distribution provient en général des petits actionnaires. Cette pression ne s'exerce que rarement sur la direction par le mécanisme officiel du vote. Cependant, le

petit actionnaire n'est pas dépourvu d'une certaine influence. Du point de vue social les quelque sept millions de petits fonctionnaires des Etats-Unis constituent un groupe important : ils auront tendance à être des citoyens bien établis, ayant une forte influence sur l'opinion publique et un certain poids politique local. La minuscule fraction supérieure de la classe possédante (avec ses chefs, les dirigeants des grandes entreprises) étant toujours politiquement vulnérable, recherchera naturellement le soutien et la loyauté du petit actionnaire. Le moyen le plus sûr de s'assurer ce soutien est de pratiquer une politique de distribution moyenne, mais surtout stable.

Dans les faits, les politiques de distribution résultent de compromis entre les dirigeants et les gros actionnaires qui souhaitent un taux bas et les petits actionnaires qui veulent de gros dividendes. Il existe d'ailleurs des différences considérables sur ce point d'une firme à l'autre. Les firmes qui dépendent en grande partie de quelques riches individus ou de quelques familles auront les taux de distribution les plus bas ; les taux les plus forts seront pratiqués par les sociétés à grand nombre de petits actionnaires mais aussi par les firmes situées dans certains domaines de l'économie auxquels l'opinion publique est « sensible ». Il est évident qu'en règle générale les directions sont en position de force quand il s'agit de déterminer les termes du compromis. Ils imposent ainsi, dans les grandes entreprises industrielles qu'ils dominent des taux de 50 pour cent ou même moins. Quand il se produit une augmentation des profits les dirigeants retardent délibérément le réajustement des dividendes au nouveau taux de profit de sorte qu'en période d'expansion le décalage entre les taux de distribution réel et souhaité tend à croître<sup>17</sup>.

Nous pensons que tout ce qui précède témoigne de la puissance combinée des dirigeants et de ceux qui possèdent une grande fortune ; en fait ils sont tous deux intégrés dans un même groupe d'intérêt harmonieux situé au sommet de la pyramide économique.

## VI

L'homme d'entreprise est dévoué à l'expansion de sa firme, ce qui ne veut pas dire toutefois qu'il est plus ou moins *homo economicus*, plus ou moins égoïste, plus ou moins généreux que le tycoon ou que l'entrepreneur individuel d'antan. Toutes ces conceptions sont, au mieux, hors de propos ; au pire, elles sont trompeuses. Le problème ne relève d'aucune « psychologie » mais concerne les effets par lesquels les institutions sélectionnent et façonnent les personnes qui les animent.

---

17. Pour une documentation plus quantitative voir l'excellente étude de John Lintner « Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes », *American Economic Review*, Mai 56.

On peut penser que ceci est tellement élémentaire qu'il est inutile d'en parler ; malheureusement une telle clairvoyance ne peut être attribuée à tous les économistes. La théorie économique reste fortement marquée par la tradition « psychologique » issue de l'utilitarisme du XIX<sup>e</sup> siècle, et il faut constamment rappeler aux économistes qu'une telle tradition ne mène qu'à la confusion et à l'obscurantisme. Pour pouvoir fonctionner, un ordre social doit inculquer à ses membres l'ambition de réussir selon ses propres critères. En régime capitaliste la forme la plus élevée de succès est le succès dans les affaires et en capitalisme de monopoles la forme la plus élevée des affaires est représentée par l'entreprise géante. Dans un tel système la voie normale pour un jeune homme ambitieux est de se frayer un chemin qui le mènera aussi près que possible du sommet de la plus grande entreprise possible<sup>18</sup>. Une fois qu'il fait partie d'une entreprise donnée, il se consacre à deux tâches : monter le long de l'échelle hiérarchique et améliorer la position relative de sa firme dans le monde économique. Dans la pratique ces deux fins ne sont guère distinctes : l'avancement du jeune homme dépendra de sa contribution à l'expansion de la société. Ceci constitue le nœud de la question, et c'est en ce sens que nous pouvons dire que l'homme d'entreprise est dévoué à l'expansion de sa firme : cette dévotion est justement fonction de son ambition personnelle.

Cette analyse reste valable même dans le cas où il parvient au sommet de l'entreprise. S'il remporte des succès, il pourra être « appelé » à faire partie d'une plus grande société ; et même si un tel transfert n'a pas lieu il a tout autant intérêt à améliorer la position de la firme qu'il dirige : le prestige et la puissance d'un homme ne sont pas des attributs personnels dans le monde des affaires mais dépendent du prestige et de la puissance de son entreprise, et de la position qu'il y occupe. *Cash Mc Call* illustre de façon frappante un tel état de choses. L'un des principaux personnages, Grant Austen, est le propriétaire et le Président Directeur Général d'une petite entreprise. Pendant la seconde guerre mondiale, l'entreprise réalise d'énormes profits mais Austen ne tarde pas à découvrir que sa position dans le monde des affaires demeure inchangée.

« Ses revenus se mirent à monter en flèche au point qu'il aurait pu se verser un traitement annuel de 100.000 dollars, un traitement digne d'un Président Directeur Général de la *Big Business* ; mais Grant Austen savait par ses contacts de plus en plus nombreux avec le monde de Washington, de New York et de Détroit que la Suffolk Moulding Company demeurerait un douloureux exemple de ce que l'on appelait la *Small Business*. Sa place dans le monde de l'industrie était sociologiquement équivalente à celle d'un petit métayer ». Sa

---

18. « Le moyen d'atteindre la grandeur est de toujours lutter pour obtenir plus », Osborn Elliott, *Men at the Top*, New-York, 1959, p. 40. Cet ouvrage contient d'utiles renseignements concernant les dirigeants de l'économie des Etats-Unis.

fille se voit refuser l'entrée d'une école de jeunes filles très fermée sous prétexte qu'il n'y reste plus de place. « Grant Austen n'était pas dupe. D'autres familles avaient inscrit leurs filles en s'y prenant plus tard. Il n'y avait qu'une explication possible : il n'était pas un assez grand homme pour entrer en ligne de compte. La Chadwick School était comme tant d'hommes rencontrés dans les compartiments de luxe quand il prenait le train : aucun n'avait jamais entendu parler de la Suffolk Moulding Company. Etre le Président Directeur Général d'une petite firme ne représentait rien ». Grant Austen passe la meilleure semaine de sa vie matrimoniale à la Convention de l'Association Nationale d'industriels à New York durant laquelle lui et sa femme organisent un dîner. « Leurs invités étaient des couples présidentiels comme eux, tous de rang supérieur en avoirs nets, mais Miriam se défendait fort bien. Au cours des journées pendant lesquelles il suivait les séances de la Convention elle parvint à faire la connaissance de deux femmes dont les maris étaient des responsables supérieurs de sociétés dont les valeurs étaient cotées à la bourse de New York ». La fin de la carrière d'Austen est ironiquement significative. Accablé et tourmenté par les problèmes de la petite entreprise il décide finalement de tout liquider. Il obtient un prix supérieur de deux millions de dollars à la valeur réelle de la société, et c'est pour découvrir brusquement qu'à présent, sans liens pour le rattacher à une firme il n'est qu'un zéro et ceci même pour les milieux d'affaires qui auparavant l'acceptaient en égal.

La dimension n'est cependant pas le seul critère indiquant le rang de l'entreprise : l'affirmer serait tomber dans le schématisation. D'autres critères importants sont constitués par la « puissance » et le taux de croissance de l'entreprise mesurés par des grandeurs telles que le taux de crédit accordé à la firme et le prix de ses valeurs. Ainsi, à taille égale une société se classera en tête si elle est plus puissante et si elle connaît une expansion plus rapide ; la puissance et le taux de croissance pouvant même contrebalancer le critère de la dimension si la firme la plus grande est stationnaire ou en recul. Les objectifs premiers de la grande entreprise — objectifs qui seront en même temps et inévitablement ceux de ses dirigeants — sont donc la puissance, le taux de croissance et la dimension. Il n'existe pas de formule générale pour quantifier ou combiner ces objectifs : nous n'en avons d'ailleurs pas besoin. En effet, ils se réduisent au dénominateur commun du profit. Les profits procurent les fonds propres qui alimentent l'expansion. Les profits sont le nerf et le muscle de la puissance qui à son tour donne accès aux fonds extérieurs quand le besoin s'en fait sentir. L'entreprise s'agrandit par l'expansion propre, l'acquisition et la fusion, et cette croissance influe directement sur la dimension. Ainsi, même s'ils ne sont pas le but ultime les profits constituent l'instrument indispensable à la réalisation de tous les autres buts. En tant que tels ils deviennent l'objectif immédiat unique, unifiant et quantitatif de la Grande Entreprise. Par ailleurs ils sont la pierre de touche de la rationalité capitaliste et l'unité de mesure du succès dans le monde des

affaires. C'est là que se trouve la véritable explication — socio-structurelle et non psycho-individuelle — du comportement maximisant si bien écrit par Earley dans notre citation des pages 41 à 44.

Nous n'avons pas encore examiné le problème de savoir si les dirigeants et les technocrates de la grande industrie cherchent à maximiser leurs traitements et leurs revenus personnels<sup>19</sup>. Nous pensons pouvoir répondre par l'affirmative et ceci pour deux raisons. D'une part il existe un processus sélectif qui tend à attirer les personnes recherchant la fortune vers les affaires et qui oriente les autres vers d'autres activités. Comme dit Veblen « les hommes qui ne cherchent pas à accroître leurs avoirs ne pénètrent pas dans le monde des affaires »<sup>20</sup>. D'autre part, au sein d'un milieu d'affaires donné, le traitement ou revenu relatif représente un gage important de prestige. William H. Whyte Junior, à la suite d'une enquête sur l'attitude des cadres face à la fiscalité, aboutit aux conclusions suivantes :

« Les dirigeants et cadres ont beau détester la forte fiscalité, l'aspect fondamental du traitement ne réside pas dans son montant absolu mais dans son montant relatif. Et le montant relatif est saisi avant le prélèvement fiscal. Cette partie de la feuille de paye qui indique le montant du salaire brut tout en provoquant quelquefois l'ironie conserve une importance vitale ; l'individu qui touche 30.000 dollars par an ne puise guère de consolation dans le fait que son collègue qui touche 37.000 dollars par an ne conserve en fin de compte que 892 dollars de plus que lui »<sup>21</sup>.

Il n'est guère douteux que les dirigeants et technocrates de la grande entreprise cherchent normalement à maximiser leur revenu personnel. Cependant si nous postulions l'inverse, si nous supposions que les employés supérieurs ne s'intéressent guère à la taille de leurs revenus et qu'ils se lancent dans les affaires et y travaillent dur par goût et non par esprit de lucre, alors notre théorie du comportement de la grande firme n'aurait à subir aucun changement. Il existe certainement des cadres qui obéissent à une telle motivation : et ils pourraient bien tous être de ce type et recevoir des traitements en rapport avec cet esprit sans rien changer à leur comportement en tant qu'hommes d'entreprise.

19. Les deux notions ne sont pas identiques. Pour des raisons surtout fiscales la grande entreprise a mis au point une série de procédés de rémunération qui sont venus s'ajouter aux procédés plus anciens tels que le traitement ou la prime. Mesurés sur toute une vie ces revenus marginaux auront même tendance à être plus importants que le traitement « De nos jours, les bénéfices du partage des profits, les plans de retraite, les valeurs souscrites à option font que le montant des avoirs présents et futurs en capital du cadre moyen sont grandement supérieurs au montant indiqué par son compte bancaire et son traitement » (Extrait d'une publicité de la Guaranty Trust Company parue dans *Business Week* du 24 novembre 1956).

20. *The Theory of Business Enterprise*, p. 20.

21. *The Organization Man*, New-York, 1958, pp. 144-145.

Un moyen d'éclairer cet aspect des choses est d'avoir recours à une analogie. Un joueur professionnel de base-ball gagne sa vie sur les stades. On peut penser qu'il déteste cette vie et ne joue que pour se faire de l'argent. Ou bien on peut penser qu'il adore le base-ball et serait prêt à continuer même sans rémunération. En fait cela n'a aucune importance quand il se trouve sur le terrain. Là sa conduite ne lui est plus dictée par ses sentiments personnels et ses préférences, mais par les règles du base-ball ; quels que soient ses goûts et ses antipathies, quels que soient ses mobiles profonds, ses actions doivent se concentrer sur le seul but mesurable qui est de battre l'autre équipe. S'il est incapable ou s'il ne veut pas jouer le jeu il est renvoyé de l'équipe et il se retrouve sans travail. Si sa contribution au succès de son club est insuffisante il est rétrogradé dans un club de rang inférieur.

On a dit que le base-ball était le sport national des Etats-Unis. Il serait plus exact d'attribuer ce rôle aux affaires : elle occupent beaucoup plus de monde et les enjeux sont nettement plus élevés. Cependant les modes de fonctionnement sont semblables. Dans le base-ball, l'objectif est d'être l'équipe dominante ; la tactique courante consiste à gagner des rencontres en marquant plus de buts que les équipes adverses. Dans les affaires il s'agit d'atteindre le sommet de la pyramide de la grande entreprise ; au jour le jour il s'agira de réaliser le maximum de profit ; comme au base-ball les hommes sont jugés en fonction de leurs performances quotidiennes. Dans les deux domaines, ceux qui refusent de jouer le jeu sont « vidés ». Ceux dont les performances sont inférieures à la norme se retrouvent au bas de l'échelle. Les motivations personnelles ne comptent que dans la mesure où elles sont susceptibles de contribuer à l'efficacité de l'action. Dans ce sens, elles ne sont qu'un facteur parmi d'autres, tels que le physique, l'intelligence, l'entraînement et ainsi de suite.

En résumé on peut dire que le monde capitaliste est un système ordonné qui sélectionne et récompense en fonction de certains critères précis. Le principe fondamental est de se rapprocher autant que possible du sommet au sein d'une firme qui devra elle-même être aussi haut placée que possible dans la hiérarchie de la Grande Entreprise.

De là découle le besoin du profit maximum. De là découle aussi le besoin de consacrer les profits acquis au renforcement de la puissance financière et à l'accélération de la croissance. C'est ainsi que les exigences objectives du système deviennent les valeurs et les buts objectifs du monde des affaires. C'est la nature du système qui détermine la psychologie de ses membres et non l'inverse.

Il convient d'insister plus spécialement sur l'une des conséquences d'une telle analyse. « A l'aube historique de la production capitaliste », écrit Marx, « l'avance et le désir de s'enrichir sont les passions dominantes... Accumulez ! Accumulez ! Ce sont les ordres de Moïse et des Prophètes »<sup>22</sup>. Cependant Marx indique soigneusement que cette « pas-

---

22. *Le Capital*. Livre I, Chapitre 22, Section 4 (de l'édition originale allemande).

sion dominante » n'était pas une émanation de la nature humaine mais plutôt le produit du système dans lequel elle jouait un rôle si crucial :

« Le capitaliste a en commun avec l'usurier la passion de la richesse pour la richesse. Mais ce qui, chez l'usurier, n'est que simple manie devient chez le capitaliste l'effet d'un mécanisme social dont il n'est que l'un des rouages. D'ailleurs le développement de la production capitaliste exige que soit accrue constamment la quantité de capital mise en œuvre dans une entreprise industrielle donnée et la concurrence rend les lois immanentes de la production capitaliste sensibles à chaque capitaliste pris individuellement, sous la forme des lois extérieures coercitives. Ce développement l'oblige à étendre constamment son capital pour le conserver et cette extension il ne peut la réaliser que par une accumulation progressive »<sup>23</sup>.

Les choses ont évolué depuis l'aube historique de la production capitaliste et même depuis que Marx écrivit le *Capital*. De nos jours le capitaliste avare, saisissant le moindre centime et surveillant anxieusement la croissance de sa fortune semble sortir tout droit d'un roman du dix-neuvième siècle. Aujourd'hui, l'homme d'entreprise a une attitude différente. Bien entendu il aime à gagner le plus d'argent possible mais il le dépense abondamment et les primes de retraite et autres bénéfices « marginaux » que lui procure sa firme lui permettent de ne pas trop se soucier de son épargne personnelle. On pourrait croire, en découvrant le contraste entre l'homme d'affaires d'hier et celui d'aujourd'hui, que l'ancienne énergie du système a disparu et que l'image classique d'un capitalisme fonçant sans cesse en avant sous la poussée de l'accumulation est devenue inadéquate pour décrire les conditions actuelles<sup>24</sup>.

Nous voyons maintenant qu'une telle optique serait superficielle aujourd'hui. Le véritable capitaliste n'est plus l'entrepreneur mais la grande entreprise. La vie privée du capitaliste et son attitude concernant l'obtention et la dépense de son revenu personnel n'ont rigoureusement aucune influence sur le fonctionnement du système. Ce qui compte c'est son activité *dans* la firme et son attitude concernant l'obtention et la dépense du revenu de cette firme. Et il ne fait aucun doute que la réalisation et l'accumulation du profit conservent au-

23. *Op. cit.*

24. Ceci est exactement l'erreur de Schumpeter : « La bourgeoisie travaillait en premier lieu pour investir, et elle se battait pour défendre (contre les gouvernements animés de vues à court terme) non pas tant une norme de consommation mais d'investissement. Avec le déclin de la poussée en avant provoquée par la motivation familiale, l'horizon temporel de l'entrepreneur se rétrécit *grosso modo* à son espérance de vie. Et il sera peut-être à présent moins disposé à remplir cette fonction de gain, d'épargne et d'investissement, et ceci indépendamment même de la crainte de voir sa feuille d'impôts s'alourdir. Il glisse vers une forme de pensée anti-épargnante et il accepte de mieux en mieux les théories anti-épargnantes qui indiquent une philosophie du court terme. » J. A. Schumpeter, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, New York, 1942, pp. 160-161.. Schumpeter ne semble pas avoir vu que rien de tout ceci ne s'applique au capitalisme de la grande entreprise actuelle.

jourd'hui une position aussi prépondérante que jamais. On pourrait, sur le portail rutilant des bureaux de l'entreprise actuelle comme jadis sur le mur des modestes locaux de la petite firme inscrire « Accumulez ! Accumulez ! ce sont les ordres de Moïse et des Prophètes ».

Le remplacement du capitaliste individuel par le capitaliste intégré à l'entreprise géante constitue une institutionnalisation de la fonction capitaliste. Le cœur et le noyau de la fonction capitaliste se trouvent dans l'accumulation : l'accumulation a toujours été le mobile premier du système, le lieu géographique de ses conflits, la source de ses triomphes comme de ses désastres. Cependant ce n'est guère que pour les tout premiers stades du capitalisme que l'accumulation représente l'intégrité des obligations du capitaliste. Avec le succès, viennent aussi les responsabilités. Citons Marx une fois de plus :

« Quand un certain stade de développement a été atteint, un certain degré de prodigalité, qui est aussi un étalage de richesse devient une nécessité économique pour « l'infortuné » capitaliste. Le luxe pénètre dans les frais de représentation du capital »<sup>25</sup>.

Ces frais de représentation ont traditionnellement pris la forme d'un gaspillage manifeste d'une part et d'œuvres philanthropiques de l'autre. Il s'est toujours agi de remplir ce qu'on appellerait aujourd'hui une fonction de « public-relations » : éblouir et imposer le respect du public par le gaspillage et s'assurer sa loyauté et son affection par la philanthropie. Dans les deux cas, ces frais de représentation ont été mis en œuvre par le capitaliste agissant en tant qu'individu.

L'un des changements les plus frappants survenus ces dernières années en Amérique a été le déclin prononcé de ces deux formes de dépenses dans l'aristocratie du monde capitaliste. Les grands domaines de Newport et de Southampton, les yachts royaux des Morgan et des Astor, les bals de débutantes coûtant un demi-million de dollars et plus, appartiennent plutôt aux livres d'histoire qu'aux pages mondaines des quotidiens. Le grand capitaliste d'aujourd'hui (à l'exception des pétroliers du Texas) a une existence sinon modeste, du moins décentrément obscure ; il ne veut surtout pas de publicité autour de sa fortune. De même la philanthropie individuelle semble jouer un rôle de plus en plus faible — à tel point que l'un des plus gros capitalistes du pays dans un ouvrage sur les problèmes de la grande entreprise n'hésite pas à intituler un chapitre « La disparition du philanthrope »<sup>26</sup>.

De tels changements ne signifient pas que les frais de représentation ont été d'une façon ou d'une autre abolis. Comme il en est pour d'autres aspects de la fonction capitaliste, la responsabilité des frais de représentation du capital a été institutionnalisée. De nos jours c'est la firme elle-même qui doit faire preuve d'un niveau de vie élevé aux

25. *Le Capital*, Livre I, Chapitre 22, Section 4 (de l'édition originale allemande).

26. Crawford H. Greenewalt *The Uncommon Man, The individual in the Organization*, New-York, Toronto, Londres, 1959, pages 113 et suivantes.

yeux du public et elle y parvient en construisant de superbes bâtiments administratifs, en donnant à ses employés des bureaux de plus en plus luxueux, en les transportant en « jets » privés et en Cadillacs, en tolérant des notes de frais sans limites, et ainsi de suite<sup>27</sup>. La plus grande partie de tout ceci constitue une forme particulièrement nette de gaspillage ayant un effet plutôt négatif (si effet il y a) sur l'efficience productive ; et pourtant aucune firme prétendant au statut de Grande Entreprise n'oseraient s'en passer. Les buts de la Grande Entreprise, dimension, puissance, succès, ne doivent pas seulement être atteints, ils doivent aussi être exhibés aux yeux de tous. Le besoin d'éblouir et d'inspirer du respect est toujours aussi fort et les coûts qu'entraîne un tel besoin ont certainement grandi parallèlement à l'accumulation du capital. Ce sont les formes et les procédés du gaspillage manifeste qui ont changé et non ses intentions et son contenu.

On peut en dire à peu près autant de la philanthropie. Là aussi s'est produit un phénomène d'institutionnalisation et, bien que jusqu'à présent la première place revienne aux fondations, on voit les grandes entreprises jouer un rôle de plus en plus important dans ce domaine surtout sous la forme d'aide privée à des institutions culturelles<sup>28</sup>.

27. Nous n'avons qu'à prendre l'exemple du nouvel immeuble de la Chase Manhattan Bank qui compte 64 étages, tel qu'il est décrit par une brochure publiée par la banque sous le titre « Un nouveau jalon pour New York » : « Assez grand, avec ses 813 pieds, pour refléter les rayons de l'aube, l'immeuble de la Chase Manhattan Bank représente l'accomplissement d'une architecture idéale et une étape dans les méthodes de gestion moderne. Il a été conçu non seulement pour rendre des services mais pour exprimer : ses angles audacieux annoncent une ère plus qu'ils ne correspondent à un besoin transitoire... Quand le bâtiment était encore à l'état embryonnaire, il fut décidé que l'élément qui serait le meilleur complément de la simplicité dépouillée de son architecture serait l'ensemble même des beaux arts. En conséquence la banque eut recours aux services d'un comité d'experts en matière d'art qui fut chargé de sélectionner les œuvres qui contribueraient à créer un cadre agréable et stimulant pour les employés et qui exprimerait en même temps l'intérêt porté par la banque à ce que l'homme a de plus cher. Les œuvres choisies pour décorer les bureaux et les salles d'accueil vont du primitif américain au plus récent impressionnisme abstrait et symbolisant aussi bien le rôle important joué par la Chase dans l'histoire américaine que ses intérêts globaux... Le Chase Manhattan Plaza est en réalité la synthèse de plusieurs choses : il est le produit d'une époque où les étoiles sont à portée de main et où l'homme atteint le fond des océans, il est une étape dans l'histoire de l'architecture, il est un étonnant complexe mécanisé, il est une galerie d'art sans pareille dans le monde, il est enfin un symbole sublime de la confiance de la Chase Manhattan dans les grands ensembles administratifs ». Tous les Américains peuvent éprouver une fierté légitime devant ce monument élevé à ce que l'homme a de plus cher, d'autant plus, qu'ils en ont payé la moitié en tant que contribuables.

28. Il serait faux de tout mettre sur le compte de la philanthropie pure. Comme le dit William M. Compton, Président du Conseil pour l'Aide financière à l'Education, « Les grandes entreprises ne sont pas des institutions bénévoles. Néanmoins elles peuvent le devenir quand une action bénéfique précise sert les intérêts de leurs propriétaires ». *Association of American Colleges Bulletin*, mars 54. Visiblement Mr. Compton connaît, d'expérience personnelle, le sentiment des grandes firmes en ce qui concerne ces problèmes. Nous pouvons aussi citer

Il ne fait pas de doute que cette tendance se confirmera à l'avenir ; à la limite on peut supposer que la quasi-totalité de la philanthropie privée sera assumée par les grandes entreprises.

C'est précisément dans ce domaine de la philanthropie et dans celui, très proche, des relations publiques que nous décelons une parcelle de vérité en ce qui concerne la théorie de « l'entreprise dotée d'une âme ». Dans notre critique nous avons rejeté la thèse contenue dans le texte de Kaysen. « La signification sociale de l'entreprise moderne », thèse affirmant que la maximisation du profit a cessé d'être le principe directeur du comportement capitaliste. Cependant, lorsque Kaysen dit que « les responsabilités de l'entreprise moderne vis-à-vis du public sont étendues » et qu'il y inclut « le rôle dirigeant dans toute œuvre locale de charité, l'intérêt porté à l'architecture des usines et à l'urbanisme, le soutien à l'éducation supérieure et même à la recherche purement scientifique » il est vain d'ergoter. Ayant maximisé ses profits la Grande Entreprise est appelée à se livrer à ce genre d'activités et il est à prévoir qu'elle le fera de plus en plus. Si nous avons là l'émanation de l'âme de l'entreprise, alors il nous faut admettre l'existence d'une telle entité métaphysique. Cependant cette « âme » ne nous est pas inconnue. Echappée du corps mourant du capitaliste philanthrope elle s'est réfugiée dans celui de l'entreprise capitaliste. Au niveau du système saisi globalement il ne s'est guère produit de gain net en « spiritualité ».

## VIII

Nous avons essayé de montrer que la firme géante telle qu'elle existe aujourd'hui constitue une machine à maximiser le profit et à accumuler le capital sur une échelle au moins aussi grande que l'entreprise individuelle d'antan. Elle est cependant autre chose qu'une version élargie et institutionnalisée du capitaliste individuel. Il existe entre ces deux types d'entreprises capitalistes des différences majeures ; deux d'entre elles au moins revêtent une importance fondamentale en ce qui concerne la théorie générale du capitalisme monopoliste : la firme géante dispose d'un horizon décisionnel plus éloigné que celui du capitaliste individuel ; elle est, d'autre part, capable de se livrer à

---

Crawford Greenewalt, le Président Directeur Général de la Du Pont : le progrès continu de l'industrie américaine dépend, au niveau national, de l'existence « d'un programme de recherche équilibré, qui complète la recherche appliquée par une recherche fondamentale suffisante à réaliser les découvertes de base desquelles dépend tout progrès scientifique. Une part importante de cette recherche est actuellement mise en œuvre par notre industrie. La responsabilité principale doit cependant être assumée par nos universités car elles seules peuvent trouver l'ambiance dans laquelle la véritable recherche scientifique fondamentale peut s'épanouir. Le problème n'est pas tant un problème de persuasion mais de finances ; c'est là que l'industrie, en subventionnant la recherche académique fondamentale peut à la fois servir ses actionnaires et couvrir un besoin social. *The Uncommon Man*, pp. 137-138.

des calculs plus rationnels que lui. Ces deux différences sont fondamentalement reliées à l'échelle incomparablement plus vaste des opérations auxquelles se livre la firme géante.

La grande entreprise est en principe immortelle ; elle inculque dans l'esprit de ses employés un horizon à long terme et ceci non pas à cause de sa forme juridique spéciale (après tout une grande société peut se constituer juridiquement aussi rapidement qu'une simple entreprise individuelle) mais parce qu'elle « intègre » un investissement en capital vaste et complexe et dont la valeur dépend de la continuation de l'entreprise.

De même, la dimension des opérations de la firme géante exige une spécialisation poussée et une rationalisation de la fonction directoriale. « La meilleure analogie avec le travail du cadre supérieur », écrit Crawford H. Greenewalt, Président de la Du Pont se trouve dans celui du chef d'orchestre symphonique sous la main duquel une centaine de talents hautement spécialisés et très différents les uns des autres se combinent en un seul effort de grande efficience »<sup>29</sup>. La preuve la plus éclatante de la tendance à une rationalité accrue des firmes géantes se trouve dans l'extension rapide des méthodes et du personnel qualifié), sur lesquelles Earley a tellement insisté : comptabilisation des coûts, classement de la documentation, conseil de gestion, recherche opérationnelle et bien d'autres encore.

L'horizon éloigné et la rationalisation de la gestion sont à l'origine de certaines attitudes et de certains comportements caractéristiques. Les plus importants peuvent-être sont, d'une part, le fait d'éviter systématiquement les risques et, d'autre part, l'adoption d'une attitude de coexistence tolérante à l'égard des autres grandes firmes. Dans les deux cas le changement quantitatif par rapport à l'ancienne entreprise individuelle est tel qu'il aboutit à un changement qualitatif.

1. — En ce qui concerne les risques il ne s'agit pas tellement du fait que le capitalisme individuel était par nature plus joueur que la grande firme, (bien que cela soit très probable) mais plutôt du fait qu'il n'avait ni la capacité ni l'habitude d'évaluer les risques. Il était semblable à un petit joueur ignorant ou se désintéressant des probabilités accablantes ; la grande firme se rapproche du joueur professionnel qui prend soin de mettre toutes les chances de son côté. Là aussi le facteur de l'horizon temporel est significatif : la grande entreprise, n'ayant aucun besoin de prendre des décisions rapides et disposant d'amples ressources, ne s'oriente dans une nouvelle voie qu'avec prudence et circonspection et ne prend d'engagement définitif qu'après avoir mené des études et des enquêtes minutieuses.

En fin de compte, et la chose n'est pas sans ironie, la grande firme sait se servir de ces faiblesses de la petite entreprise qu'elle-même a dépassées. Quand une nouvelle branche ou un nouveau champ d'activité se développe, la grande entreprise s'abstient délibérément d'y pénétrer

---

29. *The Uncommon Man*, p. 64.

et permet ainsi aux entrepreneurs individuels et aux petites entreprises de réaliser un indispensable travail d'exploration. Nombreux sont ceux qui échouent et disparaissent mais ceux qui réussissent signalent les voies de développement les plus prometteuses. C'est à ce stade qu'interviennent les grandes firmes. Se référant au secteur de l'appareillage électrique qu'il connaît fort bien, T. K. Quinn anciennement l'un des Vice-Présidents de la General Electric écrit « Je ne connais guère d'invention originale provenant des laboratoires des firmes géantes : pas même les rasoirs électriques et les coussins électriques. La seule exception semble constituée par le broyeur d'ordures ménagères... Les géants envahissent, rachètent les entreprises et absorbent les créateurs plus petits qu'eux »<sup>30</sup>. Bien qu'il n'existe pas de documentation d'ordre général sur ce sujet, il y a tout lieu de croire que la déclaration de M. Quinn est valable pour nombre d'autres secteurs industriels.

2. — L'attitude de « coexistence tolérante » qui caractérise la grande firme découle elle aussi de l'amplitude de l'investissement et de la gestion rationalisée. Il est évident que cette attitude est réservée aux autres grandes firmes et ne s'étend pas au petit capitaliste. Prenons l'exemple des trois grandes compagnies automobiles qui ont entre elles une attitude judicieusement qualifiée par Schumpeter de « corespective »<sup>31</sup>, alors que leur comportement envers les milliers de commerçants qui vendent leurs produits au public est notoirement arrogant et dictatorial. La raison d'un tel état de chose se trouve évidemment dans le fait que chaque grande firme est consciente de la puissance et de la capacité de représailles des autres géants et en conséquence pratique une politique qui évite délibérément toute provocation. Cette conduite « corespective » ne se limite en aucune façon aux concurrents. Si deux grandes entreprises ne sont pas concurrentes, il est très probable qu'elles entretiennent des relations de client à fournisseur ; et dans ce domaine le principe souverain est la réciprocité, principe qui impose le comportement « corespectif » aussi totalement que la concurrence. De plus, la communauté qui gère le Grand Capital est numériquement faible, comprenant quelque dix mille personnes pour le pays tout entier et ses membres sont liés entre eux par tout un réseau d'attaches aussi bien sociales qu'économiques. Conscients de leur puissance et de leur prestige au sein de la communauté nationale ils tendent tout naturellement à se donner une éthique de groupe suppo-

30. T. K. Quinn, « Giant Business : Threat to Democracy », New York, 1953, page 117. Après publication de ce chapitre dans le numéro de juillet-août 62 de la *Monthly Review*, nous avons reçu de M. Morrison Sharp de Racine dans le Wisconsin une lettre dont nous citons un passage : « Mr. Quinn devrait consulter soit son propre service de contentieux soit la Chambre de Commerce de Racine ou même s'adresser à la In-Sink-Erator Company de Racine qui inventa et perfectionna le broyeur d'ordures ménagères. Il est notoirement connu que la gigantesque General Electric fabrique les appareils (portant sa marque) sous licence de la In-Sink-Erator Company après règlement d'une longue action judiciaire qui fut couronnée de succès ». Tant pis pour les illusions de M. Quinn !

31. *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, p. 90.

sant une solidarité, une aide mutuelle et un front commun vers le monde extérieur.

Ceci n'a pas toujours été le cas. Autrefois, quand le Grand Capital émergeait de la jungle qu'était la concurrence des petites unités, le comportement « corespectif » était extrêmement rare. Même les chemins de fer se livrèrent à une série d'épuisantes guerres tarifaires avant de comprendre que la route et le rail continueraient d'être employés pour les hommes et les marchandises quel que soit le sort des actionnaires et des capitalistes des firmes rivales. Les premiers tycoons, confrontés avec les conséquences d'une concurrence sanglante cherchèrent une solution dans une politique de monopolisation impitoyable. Toutefois, les victimes de cette politique étaient nombreuses et non dépourvues d'influence. En réalisant une alliance temporaire avec des fermiers et des ouvriers mécontents ils réussirent à faire passer les lois anti-trust qui, bien qu'échouant dans leur but avoué de défendre (ou de restaurer) la libre concurrence, réussirent à dresser des barrages très réels sur le chemin de la monopolisation. C'est pour cela, ainsi que pour d'autres raisons d'ordre technologique et économique, que rares furent les cas où une grande firme (ou même un groupe d'intérêt financier) réussit à établir son autorité sur la totalité d'un marché.

C'est dans ces circonstances que les gros capitalistes se mirent à apprendre les vertus du comportement « corespectif ». Ce processus s'accéléra avec la disparition du tycoon hautement individualiste, et son remplacement par l'homme d'entreprise, devenu le représentant typique de la grande firme. De nos jours, il existe probablement moins d'authentiques monopoles qu'au début du siècle, mais la concurrence impitoyable est sans doute elle aussi beaucoup plus rare ; et ceci nous amène directement au problème de l'interaction des entreprises géantes.

---

## La tendance à la hausse du surplus

### I

Le capitalisme monopoliste est un système constitué d'entreprises géantes. Ceci n'implique pas l'inexistence d'autres éléments dans le système ; ceci n'implique pas non plus qu'il soit utile d'étudier le capitalisme monopoliste en faisant abstraction de tout ce qui n'est pas entreprise géante. Il est à la fois plus réaliste et plus utile d'inclure dès le départ, parallèlement au secteur de la grande entreprise monopoliste, un secteur plus ou moins étendu de petit capital, la petite et moyenne entreprise tenant une certaine place dans les calculs et les stratégies du Grand Capital. Faire abstraction de la petite et moyenne entreprise serait exclure du champ de nos recherches certaines composantes du comportement des monopoles.

Il ne faut cependant pas commettre l'erreur de croire que le Grand Capital et la petite et moyenne entreprise sont qualitativement semblables ou bien qu'ils exercent une même influence sur le fonctionnement du système. L'élément dominant, le facteur premier est constitué par le Grand Capital organisé en entreprises géantes. Ces entreprises maximisent le profit et accumulent le capital. Elles sont dirigées par des hommes d'entreprise dont la fortune est liée au succès ou à l'échec de la firme. L'entreprise géante et les hommes qui l'animent savent prévoir et faire des plans. Leurs initiatives mettent l'économie en marche, leur puissance la fait fonctionner, leurs politiques la mettent en difficulté ou en crise. Les entreprises plus petites ont un rôle passif et ne font que réagir aux pressions du Grand Capital ; elles façonnent et canalisent ces pressions mais sont incapables de les contrer véritablement, encore moins de prendre elles-mêmes des initiatives. Dans une théorie du capitalisme monopoliste, la petite et moyenne entreprise n'aura pas de rôle propre et devra être considérée comme faisant partie du milieu environnant sur lequel agit le Grand Capital.

## II

Au sein de l'entreprise géante les relations humaines sont directes, hiérarchiques et bureaucratiques. Dans ce domaine règne une authentique planification, les directives allant de haut en bas et les responsabilités de bas en haut. Au niveau du système saisi globalement, de telles relations sont néanmoins absentes. Même les plus grandes firmes ne produisent chacune qu'une très petite part de l'output total de la société. Prenons l'exemple de la General Motors qui en termes de ventes est la plus grande entreprise industrielle du pays. En 1957, le total des salaires, frais généraux et profits de la General Motors, total correspondant à peu près à sa contribution au Produit National Brut, s'est élevé à un peu plus de 4 milliards de dollars, soit 1 % du Produit National Brut de la même année. Il est vrai, bien sûr, que plusieurs entreprises géantes agissent souvent de concert, mais elles le font dans le but de servir leurs intérêts propres plutôt que dans celui d'influencer (pour ne pas dire dominer) le fonctionnement global du système.

Saisi globalement, le capitalisme monopoliste échappe autant à la planification que le capitalisme concurrentiel. Les relations des grandes firmes entre elles et avec les petites et moyennes entreprises, les consommateurs, les salariés, sont en premier lieu des relations de marché. Le fonctionnement du système reste fondé sur l'action individuelle des nombreuses unités qui le composent. Et comme les relations de marché sont essentiellement des relations de prix, l'étude du capitalisme monopoliste se doit de commencer par l'analyse du mécanisme des prix.

La différence fondamentale entre le capitalisme concurrentiel et le capitalisme monopoliste est bien connue. On peut l'exprimer brièvement en disant qu'en régime de concurrence l'entreprise individuelle « subit le prix » tandis qu'en régime de capitalisme monopoliste la grande entreprise « impose le prix »<sup>1</sup>. Cependant, l'analyse des conséquences de cette différence sur le fonctionnement du système saisi globalement a été étonnamment pauvre. Il existe une littérature abondante aussi bien théorique qu'empirique, sur la formation du prix de tel ou tel bien, mais fort peu de choses sur le fonctionnement et les conséquences du système des prix de monopole.

Cette absence de liens entre l'analyse des parties du système et celle du système tout entier (entre ce qu'on appelle aujourd'hui la micro et la macroéconomie) ne se rencontrait pas dans les théories les plus anciennes de l'économie concurrentielle. Ces théories, soit qu'elles abordaient le problème sous l'angle de la firme et de la branche comme celle de Marshall soit qu'elles commençaient, comme la théorie Walrassienne, par donner une vue du système global, cherchaient à montrer comment un système de prix concurrentiel tend à

---

1. Cette terminologie judicieuse a été introduite par Tibor Scitovsky dans *Welfare and Competition : The Economics of a Fully Employed Economy*, Chicago, 1951, pages 18-20.

créer un état d'équilibre dans lequel l'allocation de ressources, la production des biens et services et la répartition du revenu se font selon des principes clairement définis. Plus tard, quand ce modèle concurrentiel fut « dynamisé » par l'introduction de l'accumulation du capital (épargne et investissement) la théorie fut étendue afin de montrer comment, si certaines hypothèses étaient admises, le mécanisme des prix (y compris le taux d'intérêt) ferait correspondre la quantité de capital nouvellement créé aux exigences d'une population croissante et d'une technologie en progrès, tout en maintenant le plein emploi des ressources productives disponibles.

Il était évident qu'un tel modèle de croissance harmonieuse n'était pas un reflet fidèle de la réalité capitaliste. En conséquence, une théorie du cycle fut mise au point, théorie qui dès le départ se cantonna au niveau macro-économique. Les crises cycliques et les divers phénomènes qu'elles entraînaient étaient traités comme de simples perturbations survenant au cours d'un processus de développement normal, ces perturbations étant dues à certains facteurs dont on faisait abstraction dans l'élaboration du modèle (qui par ailleurs était jugé fort satisfaisant). Les facteurs sur lesquels on insistait le plus souvent étaient le système monétaire, le crédit, l'instabilité psychologique des capitalistes et l'irrégularité du progrès technique. En insistant sur tel ou tel facteur et en les combinant différemment, on élaborera un certain nombre de théories du cycle. Ce qui est important, au niveau actuel de notre analyse, c'est qu'aucune de ces théories ne comprenait d'éléments nouveaux ou de conclusions intéressantes sur le caractère et le mode de fonctionnement du système de prix.

Telle était la situation de la théorie économique au début des années 30, quand Joan Robinson et E. H. Chamberlin lancèrent les premières grandes attaques contre la théorie traditionnelle des prix. Ils ne contestaient pas la validité de cette théorie par rapport à ses hypothèses ; ce qu'ils mettaient catégoriquement en cause c'était justement la pertinence de ces hypothèses en insistant sur le fait que dans la plupart des branches on ne trouvait ni concurrence au sens traditionnel du terme, ni monopole stricto-sensu (dans le passé ce genre de situation était considéré comme une exception intéressante mais sans grande signification). Les théories de la « concurrence imparfaite » et de la « concurrence monopolistique » proposées par Robinson et Chamberlin furent plus tard reprises et développées par une foule d'auteurs et à l'heure actuelle il existe un grand nombre de schémas plus ou moins pertinents concernant les prix des biens individuels ou les prix au sein d'une branche.

L'ensemble de ces travaux s'est limité toutefois au niveau micro-économique et a exercé une influence incroyablement faible sur l'analyse du fonctionnement global du système. Dans ce domaine, les grands progrès accomplis au cours des trente dernières années sont évidemment associés au nom de Keynes dont l'œuvre maîtresse, *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* fut publiée en 1936. Bien que ce livre fut de plusieurs années postérieur aux atta-

ques de Chamberlin et Robinson contre la théorie traditionnelle des prix, Keynes ne semble aucunement influencé par ces nouvelles approches théoriques. Son œuvre, et celle de ses disciples (y compris paradoxalement celle de Joan Robinson elle-même) est demeurée dans le cadre de la théorie traditionnelle du cycle, prenant le système concurrentiel des prix pour une donnée et cherchant à explorer les hypothèses souvent plus réalistes et pertinentes que par le passé.

Il faut rechercher la cause de ce divorce de plus en plus net entre la micro et la macro-économie dans le caractère apologétique de l'économie politique bourgeoise. Ainsi que nous le verrons, les effets d'une réintégration des deux niveaux d'analyse au sein d'une même théorie — le remplacement du système de prix concurrentiel par un système monopolistique et l'analyse de ses implications sur l'ensemble de l'économie — sont proprement désastreux pour les prétentions du capitalisme quand celui-ci affirme être un ordre social rationnel servant à promouvoir le bien-être et le bonheur de ses membres. L'économie bourgeoise s'étant beaucoup préoccupée de défendre de telles prétentions, elle a naturellement montré peu d'empressement à suivre une voie aboutissant à leur destruction.

Il existe évidemment des exceptions mais, comme d'habitude dans ce genre de cas, les ouvrages en question n'ont pas retenu l'attention qu'ils méritaient. Le chef de file de la réintégration des théories micro et macro est Michal Kalecki qui, non seulement « découvrit la Théorie Générale (de Keynes) de façon indépendante »<sup>2</sup> mais fut aussi le premier à inclure ce qu'il appelait le « degré de monopole » dans son modèle global de l'économie<sup>3</sup>. Un second pas dans le même sens fut réalisé par Josef Steindl qui, fortement influencé par Kalecki, publia en 1952 *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Enfin, ceux qui connaissent l'œuvre de Kalecki et Steindl se rendront compte de notre propre dette envers ces auteurs. Nous ne les citons pas plus souvent et nous ne nous servons pas de façon plus directe de leurs formulations théoriques, ayant, pour notre modèle, opté pour une approche différente et une présentation plus commode et plus utilisable.

### III

Quand nous disons que les entreprises géantes imposent leurs prix nous affirmons qu'elles sont en mesure de choisir les prix de vente de leurs produits. Il existe bien sûr des limites à cette liberté de choix : au-dessus et au-dessous de certains seuils, la production cesse

2. Joan Robinson, *Economic Philosophy*, Londres, 1962, page 93.

3. L'œuvre créatrice de Kalecki, comprenant *Essays in the theory of economic fluctuations* et *Studies in economic dynamics*, fut publiée en 1939 et 1943. Sa *Theory of economic dynamics*, (Londres, 1954) combine, en les révisant, ses deux premières œuvres.

d'être rentable. Néanmoins, dans le cas-type, la marge de choix est grande. Comment se fixèrent donc les prix à l'intérieur de cette marge ? La réponse la plus simple est fournie par la théorie traditionnelle du monopole. Le monopoleur est l'unique vendeur d'un bien auquel ne peut se substituer aucun autre bien. Quand le monopoleur baisse le prix de son produit, les consommateurs en achètent plus sans que cette augmentation de la consommation se fasse au dépens d'un produit semblable vendu par un concurrent. Les autres vendeurs, n'étant pas directement affectés par la variation du prix de monopole, n'auront pas tendance à réagir ou à riposter. Dans de telles circonstances le problème du monopoleur est simple : il baissera son prix jusqu'au moment où le prix de vente de la dernière unité (en tenant compte du fait que le prix de toutes les unités préalables est également en baisse) devient exactement égal à l'accroissement du coût impliqué par la production d'une unité supplémentaire. Tant que ce point n'est pas atteint, la production et la vente d'une unité supplémentaire est une opération rentable ; au-delà de ce point l'opération entraîne une perte. Ce point définit ainsi le prix et le niveau de production qui maximisent le profit du monopoleur.

L'entreprise géante-type n'est cependant pas un monopoleur *stricto-sensu*. Elle n'est que l'une des firmes produisant des biens plus ou moins substituables entre eux. La variation des prix de l'une de ces firmes entraîne des effets immédiats sur les autres. Si par exemple la firme A baisse ses prix elle captera sans doute une demande supplémentaire et ceci se fera au dépens des firmes B, C et D. Ces dernières, ne voulant pas perdre une partie de leur clientèle riposteront en baissant leur prix à des niveaux qui pourront être inférieurs à ceux de A. L'initiative de A (qui visait à accroître son profit) aboutira probablement à une détérioration de la situation de *toutes* les firmes.

Dans de telles circonstances il devient impossible pour une entreprise géante isolée (même en possession d'une connaissance complète de la demande des produits de sa branche et de ses propres coûts) de connaître le prix qui maximisera ses profits. Ce qu'elle pourra vendre ne dépend pas seulement de son propre prix mais aussi des prix pratiqués par ses concurrents et ces prix là elle ne peut les connaître à l'avance. Ainsi, même si une firme se livre à une estimation très minutieuse du prix maximisant le profit, en l'absence d'une connaissance des réactions de ses concurrents elle ne découvrira le véritable prix maximisant que par hasard. Si elle se trompe dans l'évaluation des réactions de ses concurrents, tous ses calculs sont à réviser et les réajustements auxquels elle se livrera risquent à leur tour de provoquer d'autres réactions et ainsi de suite, le processus risquant de dégénérer en une guerre de prix néfaste pour tous les intéressés.

De telles situations instables étaient fort communes dans les premiers stades du capitalisme monopoliste : si, aujourd'hui, elles réapparaissent de temps à autres, elles ne sont plus guère typiques. Il est clair que les grandes entreprises avec leur tendance à effectuer des prévisions, à planifier soigneusement et à ne parier que sur des certitudes,

en ont profondément horreur. La politique de la firme géante tendra donc en premier lieu à éviter de telles situations qui sont incompatibles avec la poursuite d'opérations régulières et rentables.

Cet objectif est réalisé en excluant la baisse des prix de l'arsenal des armes légitimes de la guerre économique<sup>4</sup>. Naturellement, il ne s'agit pas d'une décision consciente, prise à un moment donné. Comme tant d'autres tabous puissants, le rejet de la baisse des prix s'est imposé graduellement sous l'effet d'une longue et amère expérience ; il puise sa force dans le fait qu'il rend service à certains groupes puissants. Tant qu'il est accepté et suivi, la poursuite rationalisée du profit maximum se trouve débarrassée d'un aléa fort dangereux.

Ayant banni la concurrence par les prix, les vendeurs d'un bien donné et des biens qui lui sont aisément substituables ont intérêt à fixer le prix à un niveau tel qu'il maximise les profits de tout le groupe. Il se produira sans doute des conflits au moment de répartir ces profits (nous reviendrons bientôt sur cet aspect du problème) mais tout le monde a intérêt à maximiser le profit total. Il s'agit là d'un fait décisif dans la détermination des politiques tarifaires et des stratégies de la grande entreprise-type : il implique que dans le cas d'une économie dominée par de telles entreprises, la théorie générale des prix la plus adéquate est la théorie traditionnelle des prix de monopole de l'économie politique classique et néo-classique. Ce qui jusqu'à présent était considéré par les économistes comme un cas particulier devient, en capitalisme monopoliste, le cas général. Il s'agit-là d'un point de vue susceptible sans doute de rallier les suffrages de la

4. Les petits capitalistes laissent échapper parfois la vérité là où les grands gardent le plus souvent un silence discret. Nous citons ci-dessous un extrait des délibérations de la Federal Trade Commission concernant le Chain Institute, une association de fabricants de chaînes. Il illustre fort bien l'attitude fluctuante des capitalistes face aux baisses de prix. Le témoin après avoir expliqué la procédure habituelle des réunions de l'Institut, poursuit « Mais après nous être débarrassés de toute cette procédure... alors nous entrons dans le vif du sujet. Alors peut-être que quelqu'un vous demandera : « Espèce d'enfant de salaud, qu'as-tu fait à Bill Jones ? » Et puis quelqu'un traite quelqu'un d'autre de menteur et ainsi de suite. Alors la réponse sera peut-être : « J'ai la preuve que tu l'as fait, et tu es un menteur ». Et vous vous disputez avec ce type ; et soudain il y a six types à écouter la dispute et s'attaquer à vous. Pas à tous bien sûr, mais à ceux qui baissent leur prix, comprenez-vous... J'ai un vocabulaire magnifique quand il s'agit d'insulter et tous les membres de l'Institut le savent ; quand je dis d'un type qu'il est une sale ordure de baisseur de prix, il le sent passer. Je serai franc, et si vous voulez me crucifier, j'ajouterais ceci : je lui dis que s'il n'arrête pas ces maudites baisses de prix, je lui montrerai ce que c'est vraiment que de baisser un prix. Je l'ai souvent fait, et quand je baisse mes prix, si c'est les tiens qui sont visés tu encaisses, mon vieux. Je pourrai continuer indéfiniment, mais je tiens à préciser, pour finir, que quand deux hommes d'affaires se rencontrent, que ce soit à une réunion du Chain Institute ou à une réunion Biblique, s'ils appartiennent à la même branche, juste après la fin des prières, ils commencent à parler des conditions existantes dans la branche et, tôt ou tard, la conversation aborde le sujet de la structure des prix de la branche. D'ailleurs peut-on parler d'autre chose ? » Federal Trade Commission, *In the Matter of Chain Institute, Inc et al.*, Document n° 4878, pages 1096-1098.

plupart des économistes actuels, bien que ses implications n'aient pas encore fait l'objet d'une étude approfondie<sup>5</sup>.

La maximisation des profits du groupe constituant le contenu du processus des prix dans un capitalisme monopoliste, la forme d'une telle maximisation peu différer grandement selon les conditions spécifiques, historiques et juridiques. Dans certains pays les vendeurs sont libres de s'unir (quelquefois même on les y encourage) dans le but de coordonner leurs politiques. Les accords qui surviennent alors peuvent prendre toutes les formes, allant d'étruits cartels qui fixent à la fois les prix et la production (ce qui constitue presque un cas de pur monopole) à des accords officieux consistant à respecter certains barèmes de prix (voir les fameux « gary dinners » de la branche de l'acier dans les premières années du siècle, aux Etats-Unis).

Aux Etats-Unis, où pour des raisons historiques, l'idéologie de la concurrence demeure puissante en dépit de la monopolisation, les lois anti-trust empêchent efficacement une collusion ouverte entre vendeurs. La collusion secrète est incontestablement courante mais elle comprend des désavantages et des risques et on ne peut guère la considérer comme la norme vers laquelle tend une branche oligopolistique-type<sup>6</sup>. La norme consiste clairement en une sorte de collusion tacite, dont la forme la plus développée est connue sous le nom de « price leadership ». D'après Burns « il y a *price leadership* quand le prix d'offre de la plupart des unités d'une branche est déterminé par l'adoption du prix pratiqué par l'une d'elles »<sup>7</sup>. Le chef de file est en principe la firme la plus grande et la plus puissante de la branche, ainsi l'U.S. Steel et la General Motors<sup>8</sup>. Les autres acceptent sa domination non seulement parce qu'ils en tirent profit mais aussi parce qu'ils savent qu'en cas de conflit de prix, la firme dominante peut mieux « encaisser » qu'elles.

Le « *price leadership* » *stricto-sensu* n'est que la forme la plus courante d'une vaste série de pratiques. Dans la branche des cigarettes, par exemple, les grandes firmes se relaient pour prendre l'initiative des prix ; dans la branche du pétrole le rôle dominant est assumé par plusieurs firmes sur différents marchés régionaux et jusqu'à un certain point à différents moments. Tant qu'un schéma de comportement à peu près régulier est maintenu, on peut considérer de

5. Voir, par exemple, Duesenberry « ...la relation typique entre les prix et les coûts, dans des conditions oligopolistiques n'est pas très différente de celle qui existerait dans des conditions monopolistiques. » James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York, 1958, page 113.

6. Pour une description d'un cas récent de collusion, qui reçut une grande publicité voir « The Incredible Electrical Conspiracy », *Fortune*, avril-mai 1961.

7. Arthur R. Burns, *The Decline of Competition : A study of the evolution of american industry*, New York, 1936, page 76.

8. Voir les excellents rapports du « Sous-Comité Kefauver pour la lutte anti-trusts et les Monopoles », Comité judiciaire du Sénat, 85<sup>e</sup> Congrès, 1<sup>re</sup> session : *Administered Prices : Steel* (mars 58) et *Administered Prices : Automobiles* (octobre 1958).

tels cas comme des variantes du « price leadership ». Il existe néanmoins de nombreuses autres situations où on ne discerne aucune régularité ; la recherche de la firme dominante semble arbitraire.

Ceci n'implique pas l'absence de l'élément essentiel qu'est la collusion tacite. La firme qui prend l'initiative cherche peut-être à faire comprendre au reste de la branche qu'il est temps, dans l'intérêt commun, de baisser ou de faire monter les prix. Si les autres sont d'accord, ils suivront. S'ils ne le sont pas, ils refuseront tout changement de prix et la firme ayant pris l'initiative annulera son geste<sup>9</sup>. C'est justement cet empressement à annuler une modification si elle n'est pas suivie qui distingue une situation de collusion tacite d'une situation de guerre des prix. Tant que toutes les firmes se rallient à un tel comportement (qui n'est qu'un corollaire du rejet de la concurrence par les prix) il devient aisément pour le groupe, saisi globalement, de déterminer par approches successives le prix qui maximise le profit de la branche. Il suffit simplement que l'initiateur agisse en ayant présent à l'esprit l'intérêt du groupe aussi bien que le sien propre et que les autres soient prêts à signaler leur accord ou leur désaccord en suivant ou en ne suivant pas de façon manifeste. Si de telles conditions sont remplies, nous pouvons faire l'hypothèse qu'à tous moments le prix pratiqué représente une approximation raisonnable du prix théorique de monopole.

Ce qui différencie une telle situation du « price leadership » *stricto-sensu* c'est le fait que dans ce dernier cas toutes les firmes s'engagent à l'avance à accepter les décisions de l'une d'entre elles tandis que dans le premier cas elles ont une décision à prendre chaque fois qu'une modification est en cause. Par analogie avec la politique, nous pourrions dire que dans un cas nous avons une « dictature » et dans l'autre une « démocratie » ; mais dans les deux cas le but est le même : maximiser les profits globaux du groupe. On rencontrera évidemment la « dictature » dans les branches où il existe une firme beaucoup plus grande et plus puissante que les autres, comme c'est le cas pour l'acier ou l'automobile ; la « démocratie » s'établira plutôt dans les branches comprenant plusieurs firmes dominantes de dimensions et de puissances sensiblement égales.

Il convient de formuler ici une réserve concernant l'analyse qui précède. Dans le cas de monopole « pur » les prix montent ou baissent

---

9. Nous ne connaissons guère d'études portant sur un tel comportement de prix ; mais la lecture de la presse des affaires de ces dernières années nous a convaincus qu'il a tendance à se répandre et qu'il est à présent fort courant. Des exemples tels que celui-ci abondent : « La Kayser Aluminium and Chemical Corporation a annulé hier l'augmentation du prix des lingots d'aluminium de 1 cent la livre qu'elle avait annoncée jeudi. Cette action fait suite à une déclaration de l'Aluminium Corporation of America précisant qu'elle n'augmenterait pas ses prix... Le prix de l'aluminium avait été augmenté d'un demi cent la livre le 2 octobre par la Reynolds Metal Company qui est le second producteur de ce métal. Cette hausse de 22,5 cents la livre à 23 cents fut rapidement suivie par la totalité de la branche, y compris les fournisseurs étrangers ». *New-York Times*, Western Edition, 7 décembre 1963).

avec une facilité égale, en réponse aux changements des conditions économiques, et avec pour seul but l'augmentation des profits. Dans le cas de l'oligopole, cela n'est plus tout à fait vrai. Si un vendeur augmente son prix, son initiative ne pourra être interprétée comme une action agressive. Au pire des cas, les autres refuseront de suivre et il devra annuler (ou se contenter d'une fraction plus restreinte du marché). Par contre, dans le cas d'une baisse des prix, une intention agressive est toujours possible, l'initiateur cherchant peut-être à se tailler une plus grande place sur le marché en violant le tabou de la concurrence tarifaire. Si les concurrents interprètent ainsi l'initiative, il pourra en résulter une guerre de prix néfaste pour tous. Ainsi tous les intéressés seront plus prudents à la baisse qu'à la hausse. En d'autres termes, en cas d'oligopole les prix tendent à être plus inélastiques à la baisse qu'à la hausse et ce fait introduit une importante tendance à la hausse du niveau général des prix en capitalisme monopoliste. Il y a du vrai dans cette phrase de *Business Week* qui dit qu'aujourd'hui le système des prix aux Etats-Unis « fonctionne à sens unique — vers le haut »<sup>10</sup>.

Nous nous devons enfin de faire une seconde réserve : le fait que la concurrence par les prix soit tabou ne signifie pas qu'elle ne se produise jamais ou qu'elle ait un rôle insignifiant. Toute entreprise ou groupe d'entreprises qui pense pouvoir tirer un gain permanent d'une tactique de prix agressive, n'hésitera pas à s'en servir. Ceci risque de se produire tout particulièrement dans une branche neuve quand les firmes cherchent à assurer leur position et que le partage du marché ne s'est pas encore fait de façon stable (toutes les branches doivent bien entendu passer par cette phase). Dans ces circonstances, les producteurs supportant les coûts les plus bas pourront sacrifier des profits immédiatement réalisables afin d'accroître leur part du marché. Les producteurs affligés de coûts élevés, ne pouvant suivre le mouvement seront acculés à des fusions défavorables ou se verront même entièrement éliminés du marché. La branche connaît de la sorte un processus d'élimination sélective à la fin duquel un certain nombre de firmes se trouvent fermement implantées, démontrant ainsi leur capacité de survie en cas de conflit violent. A ce stade, les firmes qui survivent découvrent que les tactiques de prix agressives ne permettent plus de compenser des sacrifices à court terme par des gains escomptés à long terme. Elles suivent en conséquence l'exemple des branches plus anciennes, abandonnent le prix en tant qu'arme de concurrence et mettent au point un système de collusion tacite adapté aux circonstances nouvelles.

Etant donné qu'à tout moment il peut exister un certain nombre de branches situées au stade d'élimination sélective de leur développement, il est toujours possible de trouver des domaines de l'économie qui, loin de connaître une concurrence atomistique traditionnelle,

---

10. *Business Week*, 15 juin, 1957.

sont pourtant le cadre d'une concurrence par les prix. De tels cas ne contredisent cependant pas la thèse expliquant les prix d'oligopole par la théorie traditionnelle des prix de monopole. Ils ne font que souligner le fait qu'un certain temps est nécessaire d'une part à l'établissement d'une situation d'oligopole stable et d'autre part à l'adoption par les firmes de la branche d'un comportement adéquat de maximisation du profit.

La fin de la période d'élimination sélective n'implique en aucune façon la fin de la lutte pour de plus vastes parts du marché ; elle signifie seulement le rejet de la concurrence tarifaire. La lutte continue, avec d'autres armes ; et c'est pour cela que, bien que la théorie traditionnelle des prix de monopole s'applique (avec quelques réserves mineures) à une économie monopoliste, une telle économie ne fonctionne pas comme un système constitué de monopoles « purs ».

## IV

Il existe des branches, souvent fondamentales auxquelles ne s'appliquent pas les considérations théoriques qui précèdent. Ces branches comprennent les monopoles « naturels » : énergie électrique, téléphones et autres services publics. (Les chemins de fer appartenaient à cette catégorie mais se trouvent actuellement soumis à une sévère concurrence de la part des camions et des avions). Elles comprennent aussi les branches extractives telles que la production de pétrole brut et l'agriculture. En un sens ces deux catégories sont diamétralement opposées : les services publics connaissent un tel degré de monopole et leurs produits sont si essentiels qu'ils pourraient aisément pratiquer des prix tels, que leurs profits seraient bien plus élevés que ceux de la firme industrielle géante-type ; les branches extractives ont tendance à connaître une concurrence excessive et un taux de profit très faible. En d'autres termes, laissées à elles-mêmes selon les normes du Grand Capital ces branches connaîtraient des profits exagérément élevés ou bien ne seraient plus rentables.

En régime de capitalisme monopoliste, il est exact de dire, comme au temps de Marx que « le pouvoir exécutif... de l'Etat n'est qu'un comité de gestion des affaires courantes de la bourgeoisie toute entière »<sup>11</sup>. Et les affaires courantes de la bourgeoisie toute entière exigent qu'aucune branche jouant un rôle significatif dans l'économie, et dans laquelle se trouvent concentrés d'importants intérêts privés, n'ait des profits trop élevés ou trop bas. Les profits excessifs se réalisent non seulement sur le dos des consommateurs mais aussi sur celui d'autres capitalistes (l'énergie électrique et les services téléphoniques par exemple, entrent pour une part importante dans le coût de production des entreprises). D'autre part, ils peuvent provoquer, et ceci sur-

---

11. *Manifeste Communiste*, première partie, paragraphe 12.

tout en période d'instabilité politique, des mesures authentiquement anti-monopolistes. D'un autre côté, des profits anormalement bas dans une branche majeure de l'économie telle que l'agriculture, sont catastrophiques pour les intérêts d'un groupe possédant nombreux et politiquement puissant et qui est capable d'exercer une certaine pression tendant à s'assurer le soutien nécessaire d'autres capitalistes.

Tout ceci constitue la toile de fond et l'explication des innombrables mécanismes et procédés de régulation qui caractérisent l'économie américaine actuelle : commission de contrôle des services publics, réglementation de la production pétrolière, soutien des prix et réglementation des surfaces exploitées en agriculture et ainsi de suite. Dans chacun de ces cas il s'agit en principe de défendre quelque noble cause : protection du consommateur, protection des ressources naturelles, maintien de l'exploitation agricole familiale ; en fait, il faut être d'une grande naïveté pour prêter crédit à de tels prétextes. Il existe d'ailleurs une abondante littérature fondée surtout sur des statistiques et des documents officiels et qui démontre que les commissions de contrôle protègent les investisseurs plutôt que les consommateurs, que la réglementation de la production du pétrole constitue une source de gaspillage plutôt qu'une protection pour les gisements naturels et que l'exploitation agricole familiale est en train de disparaître à une vitesse sans précédent dans l'histoire américaine<sup>12</sup>. Tout ce qui précède se comprend aisément une fois admis le fait qu'en capitalisme monopoliste la fonction de l'Etat est de servir les intérêts du capital monopoliste. Comme le disent si justement deux champions de la libre concurrence « au fur et à mesure que les monopoles gagnent en puissance et s'imposent à la société, le gouvernement fédéral devient plus soumis, plus dépendant et plus disposé à leur accorder priviléges, protections et subventions »<sup>13</sup>.

En conséquence, et quels qu'en soient les buts affichés, l'action gouvernementale sur les mécanismes du marché va dans le sens d'un renforcement et non d'une limitation du fonctionnement du système fondé exclusivement sur l'action et l'interaction des monopoles géants, telles qu'elles ont été analysées précédemment.

## V

Les fonctions de l'Etat en capitalisme monopoliste ne se limitent pas au renforcement des monopoles et à la réglementation de leur activité. Nous analyserons plus loin, et notamment aux chapitres 6 et 7 comment l'Etat, par la fiscalité, par ses dépenses et par sa politique extérieure, joue un rôle décisif dans le fonctionnement du sys-

---

12. Une part considérable de cette documentation se trouve rassemblée et résumée dans l'ouvrage de Walter Adams et Horace M. Gray, *Monopoly in America : The Government as Promoter*, New York, 1955.

13. *Idem*, page 1.

tème. La question qui se pose est alors la suivante : n'est-il pas préférable d'adopter dès le départ une terminologie qui souligne le rôle de l'Etat dans le système social ? Il existe un précédent qui n'est certes pas négligeable : dans *L'Etat et la Révolution* (1917) Lénine parle de « l'époque du passage du capitalisme monopoliste au capitalisme monopoliste d'Etat » et il est couramment admis par les théoriciens communistes que les pays capitalistes avancés ont depuis longtemps dépassé cette phase de transition pour pénétrer dans celle du capitalisme monopoliste d'Etat.

Nous avons préféré ne pas suivre ce précédent, mais nous servir plutôt des termes « capital monopoliste » et « capitalisme monopoliste » sans le qualificatif « d'Etat », et ceci pour deux raisons.

En premier lieu, l'Etat a toujours joué un rôle crucial dans le développement du capitalisme et bien que ce rôle se soit quantitativement accentué nous ne sommes pas convaincus de la réalité d'un changement qualificatif survenu au cours de ces dernières années. Dans de telles circonstances, insister particulièrement sur le rôle de l'Etat au stade actuel du capitalisme monopoliste ne pourrait qu'induire en erreur, en impliquant que ce rôle était négligeable dans les stades antérieurs du capitalisme.

Ce qui nous paraît plus essentiel encore est le fait que des termes tels que « capitalisme d'Etat » et « capitalisme monopoliste d'Etat » impliquent de façon quasi-inévitable que l'Etat est une force sociale en quelque sorte *indépendante*, située sur le même plan que le capital privé et que le fonctionnement du système est déterminé non seulement par la coopération de ces deux forces mais aussi par les antagonismes et les conflits existant entre elles. Cette optique nous semble dangereusement fallacieuse (en réalité les conflits que nous croyons discerner entre le capital et le gouvernement ne sont que le reflet de conflits se déroulant au sein de la classe dirigeante) ; nous préférons donc éviter une terminologie susceptible de nous y conduire.

## VI

L'abandon de la concurrence par les prix n'implique pas la fin de toute concurrence ; celle-ci prend des formes nouvelles et se poursuit avec une intensité accrue. La plupart de ces formes nouvelles de concurrence font partie de ce que nous appelons l'effort pour vendre, auquel est consacré le chapitre suivant. Pour l'instant concentrons-nous sur ces formes de concurrence qui sont directement en rapport avec les coûts de production et donc avec la dimension du surplus. Ainsi que nous l'avons indiqué, il est de fait que les oligopoles parviennent à atteindre une bonne approximation du prix théorique de monopole ; d'autre part, si leurs efforts incessants en vue de comprimer les coûts<sup>14</sup> sont généralement efficaces, il s'ensuit inévitablement une forte et persistante tendance à la hausse du surplus.

---

14. Efforts mis en relief par James Earley. Cf. *Supra*, pages 41 à 44.

Cependant, avant d'accepter une telle conclusion, nous devons nous demander si le *système oligopolistique* exerce des pressions obligeant des dirigeants de grandes firmes à comprimer les coûts et accroître l'efficience. Nous savons que tel est le cas dans un système concurrentiel : ainsi que le précise Marx « la concurrence rend les lois immanentes de la production capitaliste sensibles à chaque capitaliste individuel sous la forme de lois externes coercitives »<sup>15</sup>. Est-ce encore le cas pour la concurrence telle qu'elle existe entre les entreprises géantes ? Ou bien, devons-nous dire de ces firmes géantes ce que Adam Smith disait des sociétés par actions qu'il identifiait aux monopoles « Le monopole est le grand adversaire d'une bonne gestion qui ne peut guère s'établir qu'avec la concurrence libre et universelle, qui oblige tout le monde à y avoir recours en guise d'auto-défense »<sup>16</sup>.

Ce sont là des questions extrêmement importantes pour une compréhension du capitalisme monopoliste ; en y portant réponse nous devons être très prudents en ce qui concerne la documentation émanant des grandes entreprises elles-mêmes. Nous savons que les dirigeants des firmes géantes et leurs porte-paroles ont tout intérêt à nous convaincre des progrès de la technologie et de l'efficience organisationnelle. Nous savons aussi que de telles tentatives ne relèvent le plus souvent que de l'idéologie rationaliste vulgaire. Ce qui nous intéresse c'est le comportement réel imposé aux dirigeants par le système lui-même et non l'image qu'ils cherchent à en donner. A notre avis, il existe deux aspects de la concurrence (n'ayant pas recours aux changements de prix) qui sont ici d'une importance décisive. Le premier concerne ce que l'on pourrait appeler la dynamique du partage d'un marché. Le second concerne la forme particulière assumée par l'effort pour vendre dans le secteur des biens de production.

1. — En premier lieu, la firme dont les coûts sont bas et les profits élevés dispose sur ses concurrents d'une série d'avantages dans la lutte pour le partage du marché. (Ce fait semble avoir été largement négligé par les économistes<sup>17</sup>. Les capitalistes eux, en sont parfaitement conscients). La firme dont les coûts sont les plus bas est en position dominante : elle peut se permettre d'être agressive, de formuler des menaces et à la limite de provoquer une guerre de prix. Elle peut avoir recours à des procédés (rabais spéciaux, crédit très poussé, etc...) qui, employés par une firme plus faible, provoqueraient des représailles. Elle peut se payer la publicité, la recherche, la mise au point de nouveaux produits, les services « spéciaux », etc... qui constituent les moyens habituels de s'emparer du marché et qui donnent des résultats proportionnels aux sommes investies. D'autres facteurs, moins perceptibles, sont en cause : ils tendent à échapper à l'économiste mais

---

15. *Le Capital*, Livre 1, chapitre 24, section 3. Tome 3 des Editions Sociales, page 32.

16. *La richesse des Nations*, Livre 1, chapitre II, 1<sup>re</sup> partie.

17. Duesenberry constitue une exception ; voir son *Business Cycles and Economic Growth*, surtout pages 124-125.

leur rôle est important dans le monde des affaires. Les firmes jouissant de coûts bas et de forts profits acquièrent une réputation particulière leur permettant d'attirer et de conserver la clientèle, d'arracher les cadres compétents aux entreprises concurrentes, et de recruter les meilleurs diplômés des grandes écoles scientifiques et commerciales. Tous ces facteurs induisent fortement la grande entreprise dans une branche oligopolistique non seulement à chercher constamment à comprimer ses coûts mais aussi à le faire à un rythme plus intense que ses concurrents.

C'est ici qu'intervient le facteur d'auto-défense, auquel Adam Smith accordait tant d'importance. Toute firme qui prend du retard dans la course à la compression des coûts se trouve très vite en mauvaise position. Son pouvoir de riposte en cas d'attaque est affaibli, sa liberté de manœuvre est limitée, sa capacité à l'emploi des armes normales de la concurrence est diminuée. Jouant un rôle de plus en plus passif elle voit sa position se détériorer progressivement et, tôt ou tard, elle se trouve placée devant un choix aussi douloureux qu'inévitable ; elle peut fusionner, sur des bases évidemment défavorables, avec une firme plus forte<sup>18</sup> ; elle peut tenter de se réorganiser et d'effectuer une reprise, en général avec une direction et un capital renouvelés ; elle peut enfin rendre l'âme et céder la place à des concurrents plus fortunés. Ce genre de choses se produit très souvent dans le monde des affaires ; chaque dirigeant en est conscient et vit dans la peur constante d'un tel destin, qui se réalisera si sa firme est distancée dans la course aux faibles coûts. Ainsi, dans un système oligopolistique tout autant que dans un système concurrentiel, le « bâton » de l'échec complète la « carotte » du succès.

2. — Il existe à notre avis une cause additionnelle, aussi importante que négligée, expliquant la tendance à la compression systématique des coûts dans l'ensemble de l'économie capitaliste monopoliste, et ceci même dans ces secteurs qui, laissés à eux-mêmes, connaîtraient la stagnation technologique. C'est la cause qui découle des exigences de la concurrence ne se servant pas des prix dans le secteur des biens de production. Dans ce domaine, comme dans celui des biens de consommation, les vendeurs doivent sans cesse chercher à placer des produits nouveaux sur le marché<sup>19</sup>. Ils n'ont cependant pas affaire à des acheteurs dont l'intérêt principal est de suivre la mode ou d'imiter le voisin. Ils traitent avec des acheteurs expérimentés dont le but est

18. La firme plus forte peut appartenir à la même branche ou bien provenir d'un tout autre secteur de l'économie ; connaissant le succès elle dispose de fonds à placer et cherche à s'implanter dans des branches où une activité d'appoint bien gérée peut lui rapporter un certain profit. Les entreprises ruinées par une mauvaise gestion et dont les valeurs sont souvent largement sous-évaluées même par rapport à la valeur de liquidation des actifs constituent d'excellents vecteurs pour de tels programmes d'expansion. Au cours de ces dernières années de larges empires s'étendant à une douzaine de branches ont été construits de cette façon.

19. Nous en verrons les implications sur le secteur des biens de consommation au chapitre suivant.

de réaliser de plus gros profits. Ainsi, les nouveaux produits offerts aux éventuels acheteurs doivent être tels qu'ils leur permettent d'accroître leur profit, ce qui en général se ramène à réduire les coûts. Si le fabricant parvient à convaincre son client que sa nouvelle machine ou sa nouvelle matière première lui fera économiser de l'argent, il peut être sûr de vendre quasi-automatiquement.

C'est dans l'agriculture que se trouve sans doute le meilleur exemple de réduction des coûts sous l'effet de l'activité innovatrice des fabricants de biens de production. Comme Galbraith le souligne « il n'y aurait que très peu de développement technique et pas beaucoup de progrès en agriculture sans la recherche financée par l'Etat et la recherche effectuée par les grandes entreprises qui élaborent et vendent des produits aux agriculteurs »<sup>20</sup>. Il n'est guère douteux, en effet, que la recherche gouvernementale a été le facteur principal de la spectaculaire réduction des coûts agricoles au cours des vingt dernières années ; cependant, avides d'accroître leurs ventes, les fabricants de machines agricoles, de fertilisants, d'insecticides, etc... ont également joué un rôle important dans le processus.

De même les producteurs de machines-outils, d'ordinateurs, d'équipement de bureau, d'équipement de contrôle automatique, de machines de chargement et de transfert, de nouveaux plastiques et de nouveaux alliages, etc... élaborent activement de nouveaux produits qui permettront à leurs clients (qui constituent littéralement la totalité du monde des affaires) de produire moins cher et donc de réaliser de plus gros profits. Le processus est cumulatif et il explique, en grande partie, les progrès extraordinairement rapides de la technologie et de la productivité qui caractérisent l'économie capitaliste monopoliste avancée.

Nous arrivons ainsi à la conclusion qu'en ce qui concerne la discipline des coûts imposée à ses membres, le capitalisme monopoliste est tout aussi sévère que le capitalisme concurrentiel ; de plus il implique de nouvelles et puissantes impulsions innovatrices. Il ne peut donc subsister de doute sur la réalité de la tendance à la baisse du coût de production en capitalisme monopoliste.

A première vue, on pourrait considérer ceci comme une preuve de la rationalité et de la progressivité du capitalisme monopoliste. Une telle preuve serait véritablement impressionnante si la tendance à la baisse des coûts pouvait, d'une façon ou d'une autre, être détachée des prix de monopole et s'il existait un moyen de faire bénéficier la société tout entière des fruits de la productivité accrue. Seulement, c'est précisément cela qui est impossible. Les grandes firmes réduisent leurs coûts pour augmenter leurs profits, et la structure monopoliste des marchés leur permet de se tailler la part du lion dans le partage des fruits de la production accrue. Ceci signifie qu'en capitalisme monopoliste la réduction des coûts implique une marge de

---

20. J. K. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, 1952, pages 95-96.

profit sans cesse plus grande<sup>21</sup>. De telles marges impliquent à leur tour des profits globaux qui augmentent non seulement dans l'absolu mais aussi en termes de répartition du revenu national. Si nous identifions provisoirement le profit global au surplus économique de la société, nous pouvons formuler la loi qu'en capitalisme monopoliste le surplus tend à augmenter, relativement et dans l'absolu, au fur et à mesure que le système se développe<sup>22</sup>.

Cette loi se doit d'être comparée à la loi marxiste classique de la baisse tendancielle du taux de profit. Sans entrer dans une analyse des différentes versions de cette dernière, nous pouvons dire qu'elles presupposent toutes un système concurrentiel. En substituant donc la loi de l'augmentation du surplus à celle de la baisse du profit, nous ne rejetons ni ne révisons un théorème consacré de l'économie politique : nous tenons simplement compte du fait incontestable que la structure de l'économie capitaliste a subi un changement fondamental depuis la formulation de ce théorème. L'aspect essentiel du changement structurel survenu entre le capitalisme concurrentiel et le capitalisme monopoliste trouve son expression théorique dans une telle substitution.

Toutefois, avant d'analyser les implications de la loi de l'accroissement du surplus nous devons examiner, ne serait-ce que brièvement, quelques-uns des arguments qui ont été avancés pour nier l'existence d'une telle tendance.

## VII

L'un des arguments avancés contre la théorie de l'accroissement tendanciel du surplus pourrait se fonder sur la notion bien connue de Schumpeter de « tempête éternelle de destruction créatrice » qui, à l'origine, fut élaborée avant la première guerre mondiale, mais qui ne bénéficie que depuis quelques années des faveurs des idéologues du

21. On peut considérer que l'American Telephone and Telegraph Company est réellement typique des grandes firmes dominant l'économie. « Le fait que les baisses plutôt que les hausses du taux constituent à l'heure actuelle un problème pour l'A.T. and T. est un témoignage frappant de son efficience et de sa croissance rapide. En général la compagnie n'exige plus des tarifs accrus, elle veut simplement que la Commission (la Commission fédérale des communications) laisse faire et permette au taux de rendement de croître. En d'autres termes, la Bell System est à présent si grande et si efficiente que le rendement des investissements augmentera presque automatiquement s'il n'est pas maintenu à un certain niveau par des réductions de taux ». *Business Week*, 9 janv. 1965, page 70. La plupart des firmes géantes n'ont pas de comptes à rendre à des commissions.

22. En fait les profits enregistrés statistiquement sont loin de constituer l'ensemble du surplus économique. L'intérêt et la rente sont aussi des formes de surplus ; comme nous le verrons, en capitalisme monopoliste d'autres formes encore ont une importance décisive. Jusqu'ici cependant nous avons employé le terme « profit » pour exprimer simplement la différence entre le prix de vente et le coût de production ; le profit global, pris dans ce sens constitue une première approximation tolérable du concept plus pleinement développé de surplus économique.

capitalisme monopoliste. Le raisonnement est le suivant : à long terme la concurrence par les prix est relativement sans importance et, même en son absence, les profits de monopole sont un phénomène transitoire. D'après Schumpeter :

« ...dans la réalité du capitalisme, contrairement à ce qui se passe dans l'image qu'en donnent les manuels, ce n'est pas cette espèce de concurrence (par les prix) qui compte mais la concurrence par le bien nouveau, la technique nouvelle, la source d'approvisionnement nouvelle, le nouveau type d'organisation (l'unité de contrôle se situant par exemple sur une échelle plus vaste), concurrence qui entraîne un avantage décisif en matière de coût ou de qualité et qui frappe non pas les marges de profit et les produits des firmes existantes mais leurs fondements et leur existence même. Ce genre de concurrence est à la concurrence par les prix ce qu'un bombardement est à un coup de poing : elle est tellement plus importante, que le fonctionnement, plus ou moins rapide, de la concurrence ordinaire devient relativement sans importance ; le puissant levier qui, dans le long terme, gonfle le produit et rabaisse les prix est de toute façon fondamentalement différent. »

A l'époque où elle fut formulée, c'est-à-dire au début du xx<sup>e</sup> siècle, cette théorie contenait incontestablement une part de vérité. Les firmes géantes naissantes — que Schumpeter appelle « plus grandes unités de pouvoir » — étaient en fait en train de détruire les bases mêmes de leurs petits concurrents, allant jusqu'à gonfler la production pour amener une baisse de prix. Mais dans le capitalisme monopoliste hautement développé d'aujourd'hui de tels phénomènes sont d'une importance marginale. Une fois que « la plus grande unité de pouvoir » s'est établie, le nouveau bien, la nouvelle technologie, la nouvelle source d'approvisionnement, le nouveau type d'organisation tendent tous à être monopolisés par une poignée de firmes géantes dont le comportement réciproque a été caractérisé par Schumpeter lui-même de « corespectif »<sup>23</sup>. Ces firmes n'ont pas l'habitude, et Schumpeter s'en rendait bien compte, de menacer ni leurs bases ni leurs existences, ni même leurs marges de profit. La concurrence, sans recours aux prix, à laquelle ils se livrent n'est en aucune façon incompatible avec la permanence des profits de monopole et leur accroissement régulier dans le temps.

Nous ne soutenons en aucune façon que la totalité ou la quasi-totalité des innovations trouvent leur origine au sein d'une poignée de firmes géantes. Comme il a été indiqué au chapitre précédent, il y a lieu de croire que de nombreuses entreprises géantes laissent délibérément certaines firmes plus petites expérimenter de nouvelles méthodes et de nouveaux produits avant de les imiter ou de s'en emparer

---

23. J. A. Schumpeter, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, pages 84-95.

24. *Idem*, page 90.

en cas de succès : après tout il s'agit là d'une procédure économique conforme au principe de ne parier que sur des certitudes. Même si une telle politique n'est pas délibérée, même si l'on suppose avec T. K. Quinn que les petites firmes sont par nature plus aptes à l'innovation, rien n'empêche les firmes géantes de s'installer dans le secteur en rachetant et en absorbant les petites firmes innovatrices. En vérité se faire acheter et être absorbée constitue souvent l'ultime ambition de la petite et moyenne entreprise.

Tout ceci signifie que la « tempête éternelle de destruction créatrice » de Schumpeter s'est transformée en une légère brise occasionnelle qui ne constitue pas plus une menace pour les grandes firmes que leur propre comportement « corespectif » envers elles-mêmes. On peut comprendre pourquoi Schumpeter resta attaché à sa propre théorie après qu'elle eut sombré dans l'obsolescence ; mais la popularité dont elle jouit depuis quelques années est une autre affaire. Comme l'a dit Galbraith « la génération actuelle d'Américains, si elle survit, achètera son acier, son cuivre, son laiton, ses voitures, ses pneus, son savon, ses céréales, son pain, son bacon, ses cigarettes, son whisky, ses caisses enregistreuses, ses cercueils à l'une ou l'autre des quelques firmes qui produisent ces biens. En y réfléchissant un peu, on se rend compte que rien n'a beaucoup changé dans les firmes produisant ces biens, depuis plusieurs dizaines d'années »<sup>25</sup>. Cette opinion nous semble assez évidente et elle devrait en finir une fois pour toutes avec la théorie de la destruction créatrice par l'innovation.

Une seconde objection à la théorie du surplus croissant est ainsi énoncée par Kaldor :

« Les économistes marxistes affirmaient sans doute que... non seulement la productivité du travail mais aussi le degré de concentration de la production augmentent sans doute régulièrement avec la progression du capitalisme. Ceci provoque l'affaiblissement régulier des forces de concurrence, à la suite duquel la part du profit continue de croître au-delà du point où elle couvre les besoins d'investissement et la consommation des capitalistes. Ainsi, d'après ce raisonnement... le système cessera d'être capable de produire un pouvoir d'achat suffisant pour maintenir le mécanisme de la croissance en fonctionnement.

« La réponse la plus simple que l'on puisse faire est de dire que cela ne s'est pas encore produit. Bien que la concentration croissante de la production dans les firmes géantes se soit déroulée, dans une grande mesure, selon les prévisions de Marx, cette concentration n'a pas été accompagnée d'une croissance correspondante de la part des profits. Au contraire, toutes les indications statistiques suggèrent que la part des profits dans le revenu des pays capitalistes avancés tels que les Etats-Unis a fait preuve d'une tendance à la baisse plutôt qu'à

---

25. *American Capitalism*, page 39.

la hausse au cours de ces dernières dizaines d'années, et qu'elle est nettement inférieure à son niveau de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle ; et, en dépit de l'extraordinaire sévérité et de la grande durée de la dépression des années 30, le problème de la « réalisation de la plus-value » ne semble pas plus aigu aujourd'hui que du temps de Marx »<sup>26</sup>.

Dans ce texte, Kaldor semble admettre que la progression du capitalisme a été accompagnée d'un affaiblissement des forces concurrentielles et une augmentation de la productivité du travail ; il ne nie pas le fait que ces facteurs devraient logiquement aboutir à un accroissement de la part du profit. En d'autres termes, il ne rejette apparemment pas la théorie qu'il attribue aux économistes marxistes. C'est alors qu'il affirme, en fait, que, quelle que soit la validité de la théorie, celle-ci se trouve refutée par l'observation statistique. Nous soutenons qu'il s'agit là d'une façon peu satisfaisante de résoudre la question. Il doit y avoir quelque chose de faux soit dans la théorie soit dans l'observation statistique.

Kaldor commet une première erreur en identifiant les profits enregistrés avec la « part du profit » théorique. Cette dernière constitue en réalité ce que nous appelons le surplus, c'est-à-dire la différence entre la production totale et les coûts socialement nécessaires pour obtenir cette production. Si on admet certaines hypothèses, cette grandeur sera égale aux profits agrégés ; cependant, ainsi que nous l'avons déjà vu, dans le capitalisme monopoliste actuel une partie seulement de la différence entre production et coût de production apparaît sous forme de profit. L'argumentation de Kaldor repose donc en partie sur une confusion conceptuelle.

Il existe cependant un second vice dans son raisonnement qui nous semble plus important encore. Le processus qu'il décrit en disant que « la part du profit [continue] de croître au-delà du point où elle couvre les besoins d'investissement et la consommation des capitalistes », est par sa nature même limitatif et ne peut apparaître dans les statistiques sous forme d'un accroissement continu de la part des profits dans le revenu total. Keynes et ceux qui l'ont suivi (dont Kaldor lui-même) ont clairement montré que les profits qui ne sont ni investis ni consommés ne constituent en aucune façon des profits. Il peut être légitime de parler des profits potentiels, qui seraient réalisés si l'investissement et la consommation capitaliste étaient accrues, mais de tels profits potentiels ne peuvent faire l'objet d'observation statistique : on pourrait plutôt dire qu'ils laissent leurs traces dans la documentation statistique sous la forme paradoxale de sous-emploi et de capacité productive excédentaire. Si Kaldor avait recherché dans les statistiques américaines de tels indicateurs d'une *tendance à la hausse* des profits, sa recherche n'aurait pas été vaine. Après tout

---

26. Nicholas Kaldor, « A model of Economic Growth » *The Economic Journal*, déc. 1957, page 621.

« l'extraordinaire sévérité et la grande durée de la dépression des années 30 » peut difficilement être considérée comme un accident et la hausse persistante du taux de chômage au cours des dernières années indique bien que le problème de la réalisation de la plus value est, en vérité, plus constant aujourd'hui que du temps de Marx. Il semblerait qu'à l'exception des périodes de guerre et des périodes de prospérité d'après guerre, la stagnation constitue l'état normal de l'économie des Etats-Unis<sup>27</sup>.

On peut passer plus brièvement sur une dernière objection à la théorie de la hausse du surplus : les syndicats ouvriers seraient à présent assez puissants pour assurer à leurs membres une part accrue du produit résultant des coûts en hausse et des prix de monopole. Telle est par exemple la thèse défendue par John Strachey dans son *Contemporary Capitalism* ; c'est également un point de vue que l'on retrouve couramment dans le mouvement ouvrier. Les syndicats jouent certainement un rôle important dans la détermination des salaires monétaires et en général les ouvriers des branches à forte implantation syndicale sont mieux rémunérés que les autres. Ceci ne signifie cependant pas que la classe ouvrière dans son ensemble soit en état de s'approprier une part du surplus ou même de mettre la main sur les augmentations de surplus qui, si elles étaient réalisées, profiteraient plus à la classe capitaliste qu'à la classe ouvrière<sup>28</sup>. La raison en est qu'en capitalisme monopoliste les employeurs sont en mesure de supporter des coûts de main-d'œuvre élevés en ayant recours à des prix plus forts. Ils sont à même, en d'autres termes, de protéger leurs marges de profit face aux élévations de salaire. En vérité, au cours de ces dernières années, les monopoles sont souvent parvenus à intégrer les hausses de salaires dans leurs politiques de prix de façon telle qu'ils se sont rapprochés plus rapidement et de plus près du prix théorique de monopole qu'ils ne l'auraient fait sans ces hausses. Le Ke-sauver Committee apporta sur ce sujet une documentation convaincante au cours de ses séances et plus spécialement dans un rapport important sur les pratiques de prix des grandes firmes de l'acier<sup>29</sup> ; il n'existe aucune raison de croire que l'exemple de l'acier des années 50 est

27. Ces points seront au centre de notre problématique dans les quatre chapitres suivants.

28. Si les syndicats avaient la puissance que leur attribue Strachey, on ne voit guère pourquoi ils se contenteraient de poursuivre une politique visant simplement à empêcher les capitalistes de saisir une part plus grande du revenu total, chose que, d'après Strachey, ils ont réussi à faire dans les cent années qui ont suivi la formulation par Marx de sa théorie du capitalisme. On s'attendrait plutôt à les voir s'emparer d'une part croissante du produit. Le fait qu'il n'en est rien est sûrement une preuve qu'ils n'ont en fait aucune influence décisive sur la répartition du revenu par classes ; celui-ci est déterminé par une combinaison de forces dans laquelle les actes et les politiques des monopoles jouent un rôle bien plus important que ceux des syndicats.

29. *Administered Prices : Steel*.

unique. Que l'augmentation des marges de profit sous prétexte de faire face à des augmentations de salaires soit ou non une pratique courante, il demeure que les monopoles ont incontestablement les moyens d'empêcher de telles augmentations de mordre sur le profit. Comme le dit justement Levinson : « Alors que le pouvoir économique collectif peut être efficace pour éléver le prix du travail, les possibilités de redistribuer le profit sont très minces tant que les producteurs demeurent libres d'ajuster leurs prix, leurs techniques et le niveau d'emploi en vue de protéger leurs profits »<sup>30</sup>.

---

30. H. M. Levinson « Collective Bargaining and Income Distribution », *American Economic Review*, mai 1954, page 316.

## L'absorption du surplus : la consommation et l'investissement des capitalistes

### I

Dans le chapitre précédent nous avons établi qu'en capitalisme monopoliste, la nature des politiques en matière de prix et de coûts des firmes géantes, détermine une tendance puissante et systématique à la hausse du surplus à la fois en termes absolus et relativement au produit total. Nous abordons à présent le problème de l'absorption ou utilisation du surplus.

En général, le surplus peut être absorbé de trois façons distinctes : il peut être consommé ; il peut être investi ; il peut être gaspillé. Dans ce chapitre nous nous occuperons de la capacité du capitalisme monopoliste à absorber le surplus par la consommation privée et l'investissement.

### II

La fraction du surplus consommée par les capitalistes détermine le montant disponible pour l'investissement. Il s'ensuit qu'en élaborant des hypothèses correctes sur la consommation des capitalistes, il est toujours possible de déterminer le taux d'investissement qui pourra être maintenu. Etant donné une situation de plein emploi et un certain taux de croissance de la productivité, on peut supposer que le revenu (ou le produit) total, comprenant la consommation ouvrière et capitaliste, s'élèvera assez vite pour justifier que l'on investisse cette partie du surplus qui n'est pas consommée par les capitalistes. Le problème de l'absorption du surplus peut ainsi être résolu sur le papier. Le fait de savoir si, dans la réalité, la consommation des capitalistes permet de trouver une solution est une tout autre question.

Sans aborder l'aspect arithmétique du problème, nous pouvons tout de suite affirmer qu'aucune solution ne sera trouvée dans une telle optique si la quantité de surplus non consommée par les capitalistes (et qui doit donc être investie) s'élève par rapport au revenu total. Nous avons déjà vu que dans la réalité le surplus tend à s'élever par rapport au revenu total. La question se ramène donc à ceci : la consommation des capitalistes a-t-elle tendance à s'élever par rapport au surplus total ? Si tel n'est pas le cas la fraction du surplus qui cherche à s'investir s'élèvera proportionnellement au revenu total et il devient impossible de résoudre le problème par la consommation des capitalistes.

Faisons l'hypothèse que les capitalistes consomment la totalité des profits distribués. Ceci n'est évidemment pas vrai ; mais si nous pouvons démontrer que, même si tel était le cas, la consommation des capitalistes ne tendrait pas à s'élever par rapport au surplus total, alors notre conclusion sera *a fortiori* valable pour tous les cas où les capitalistes épargnent une partie de leurs profits distribués.

Le problème, à présent, est tout simplement de savoir s'il existe en fait une tendance de la partie distribuée du surplus (dividendes) à s'élever, demeurer constante ou décroître au fur et à mesure que le surplus lui-même augmente. L'examen de la réalité ne laisse guère de place au doute<sup>1</sup>. La plupart des grandes firmes se fixent un taux de distribution des dividendes qui demeure remarquablement constant sur de longues périodes (il semble que le taux le plus usuel soit de 50 %). Quand les profits augmentent, néanmoins, les dividendes ne sont pas immédiatement réajustés. Prenons l'exemple d'une société gagnant deux dollars par action pour un certain temps et payant un dividende de un dollar : si le gain passe à quatre dollars, le dividende ne sera porté à quatre dollars que progressivement, sur une période de plusieurs années.

Pendant ce temps le taux de distribution réel sera décalé par rapport au taux de distribution théorique. Si nous admettons un tel schéma (et il y a tout lieu de croire qu'il s'agit d'un aspect fondamental du comportement des grandes firmes) il s'en suit qu'une augmentation constante des gains est accompagnée d'une baisse pareillement constante du taux de distribution.

Dans de telles circonstances la consommation capitaliste s'élève en termes absolus (ce à quoi on pouvait bien sûr s'attendre) mais diminue par rapport au surplus et plus encore par rapport au revenu total. Ces conclusions étant valables *a fortiori* dans le cas où les capitalistes épargnent une partie de leurs dividendes, il est clair qu'on ne peut trouver par une telle approche de solution au problème de l'absorption du surplus.

1. Ce qui suit est fondé sur le texte de John Lintner « Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes » *American Economic Review*, mai 1956.

### III

Nous pouvons donc dire, que, tout comme le surplus total, cette partie de surplus qui cherche à s'investir a tendance à croître par rapport au revenu total.

Savoir cependant si cette tendance se réalisera est une autre question. Pour y répondre nous devons d'abord déterminer si le système comprend des débouchés d'investissement suffisamment importants pour absorber une fraction croissante du surplus.

Logiquement la situation est la suivante : si le revenu total s'élève à un taux accéléré, il faudra consacrer à l'investissement une part accrue de revenu ; réciproquement, si une part de plus en plus grande est consacrée à l'investissement le revenu total augmentera à un taux de plus en plus fort<sup>2</sup>. Les implications, cependant, d'un tel raisonnement sont, d'un point de vue économique totalement vides de sens. Nous aurions une quantité de biens de production de plus en plus grande qui serait produite à la seule fin de produire d'autres biens de production dans l'avenir. La consommation diminuerait par rapport au produit et la croissance du stock de capital n'aurait plus aucun rapport avec l'augmentation actuelle ou potentielle de la consommation<sup>3</sup>.

Indépendamment du fait qu'un tel processus explosif de croissance dépasserait tôt ou tard les potentialités physiques de toute économie concevable, il n'existe tout simplement aucune raison de croire qu'une telle situation s'est déjà produite ou qu'elle est susceptible de se produire dans la réalité. Les fabricants de biens de production ne se procurent pas des marchés sans cesse élargis pour leurs propres produits, et ils le savent. En particulier, imaginer que les firmes géantes du capitalisme monopoliste, calculatrices et prudentes, puissent élaborer et exécuter les programmes d'expansion foudroyante que suppose un tel raisonnement, relève de la fantaisie la plus pure.

Si nous abandonnons la notion totalement irréaliste d'une croissance accélérée, nous nous trouvons inévitablement face à la conclusion suivante : l'investissement réel d'une fraction du surplus qui augmente par rapport au revenu signifie que la capacité productive de l'économie s'élève plus rapidement que son produit. Un tel schéma n'est certes pas impossible ; en vérité il a souvent été observé dans l'histoire du capitalisme. Par contre, ce qui est impossible, c'est qu'il puisse durer indéfiniment. Tôt ou tard la capacité excédentaire devient si importante qu'elle décourage tout nouvel investissement. La

---

2. Voir Evsey Domar, *Essays in Economic Growth*, New York 1957, pages 127-128.

3. Tel est essentiellement le cas analysé par Tugan-Baranowsky dans sa tentative bien connue de réfuter toutes les théories des crises fondées sur la sous-consommation. Pour toutes références et une discussion de la théorie de Tugan-Baranowsky, voir Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, New York, 1942, chapitre 10, section 2.

baisse de l'investissement provoque une baisse du revenu et de l'emploi et partant, du surplus lui-même. En d'autres termes, un tel schéma du processus d'investissement comprend des limites endogènes et se termine par un renversement de tendance qui est le début d'une récession ou d'une dépression.

Jusqu'ici nous avons supposé tacitement que la capacité productive de l'économie était pratiquement utilisée à plein. La tendance à la hausse du surplus qui a retenu toute notre attention trouve son origine dans les politiques de prix et de coûts des monopoles et non dans un quelconque décalage du produit par rapport à la capacité productrice. Cependant, à partir du moment où nous admettons la possibilité d'une production à un niveau inférieur à la capacité productive, il faut préciser un certain nombre de points.

Il existe incontestablement un rapport étroit entre le profit et le taux d'utilisation des facteurs de production (operating rate) ce dernier étant défini comme le rapport de la production effective à la production possible ou potentielle. Si nous estimons que la production potentielle d'une entreprise est égale au volume de produit qui, étant donnés les prix et les coûts donne le maximum de profit, il s'ensuit que toute baisse du taux d'utilisation (par une réduction de la production ou une augmentation de la production potentielle ou une combinaison de deux phénomènes) amènera une baisse parallèle du profit. D'ailleurs, la diminution du profit sera plus que proportionnelle à la chute de la production, de sorte que les profits disparaîtront tout à fait à un certain niveau de production positif, couramment appelé dans les affaires « break even point » : le point auquel les recettes couvrent exactement les coûts en ne laissant ni pertes ni profits. Ceci est dû à l'existence de coûts fixes (particulièrement caractéristiques de la firme géante) qui ne varient pas en fonction de la production. La fraction des coûts fixés dans le coût unitaire diminue avec l'accroissement de la production. Les prix demeurant fixes et les coûts variables par unité demeurant constants, les profits unitaires s'élèvent de même que le profit total par rapport à la production.

L'exemple quantitatif suivant, emprunté à l'étude du Kefauver Committee sur l'industrie automobile, nous permettra d'y voir plus clair<sup>4</sup>. En 1957, la General Motors produisit 3,4 millions de voitures et les vendit à un prix moyen de 2.213 dollars par voiture. La part des coûts variables (surtout le travail et les fournitures payés à l'heure) s'élevait à 1350 dollars par véhicule, laissant ainsi 863 dollars pour les coûts fixes et le profit. Le total des coûts fixes s'élevait à 1870 millions de dollars ce qui donne pour 3,4 millions d'unités, 550 dollars par unité. Le profit unitaire était donc de 313 dollars et le profit global de 1068 millions de dollars... Si la production avait diminué de 25 % les profits unitaires auraient diminué de 58 %, pour attein-

---

4. *Administered Prices : Automobiles*, page 129. Le volume de la production est donné page 107.

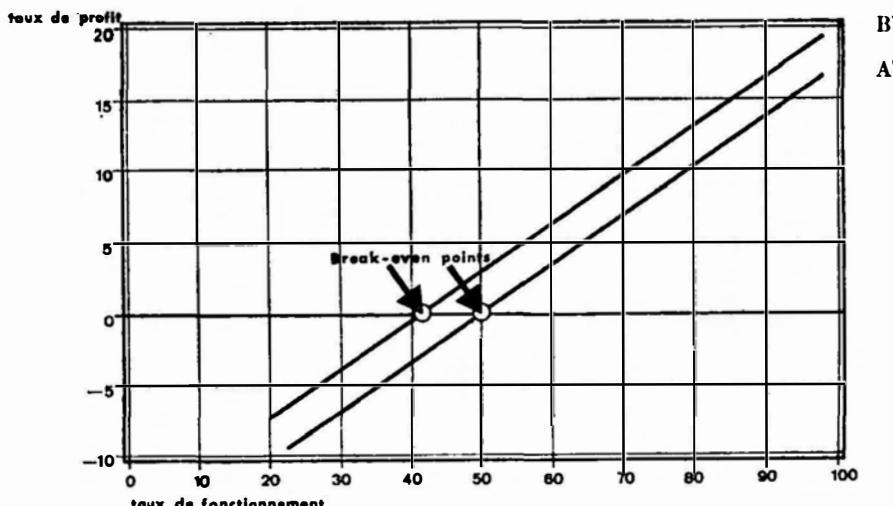
dre le niveau de 130 dollars par unité ; si la production s'était accrue de 25 %, les profits se seraient accrus de 35 % au niveau de 423 dollars par unité. Les profits auraient disparu tout à fait à un niveau de production d'environ 2,2 millions d'unités, soit 65 % de la production de cette année-là.

Ce qui est vrai de la General Motors est vrai des autres grandes firmes et du système tout entier : le surplus décroît relativement vite quand la production s'éloigne du plein rendement. D'ailleurs, le taux de distribution des dividendes étant décalé aussi bien à la baisse qu'à la hausse, cette fraction du surplus qui cherche à s'investir diminuera encore plus vite. Par contre, si l'économie connaît un renversement de tendance, le surplus total et la fraction du surplus cherchant à s'investir croîtront aussi bien dans l'absolu que relativement.

Les relations qui nous intéressent ici peuvent s'exprimer ainsi : pour une structure de coûts et de prix donnée, nous pouvons établir un « plan de rentabilité hypothétique » (hypothetical profitability schedule) comprenant en abscisse, le taux de profit (calculé d'après les ventes ou bien d'après le capital investi) et en ordonnée le taux d'utilisation (rapport de la production à la production potentielle, exprimé en pourcentage). La droite AA' du graphique I représente la

GRAPHIQUE I

## PLAN DE RENTABILITÉ HYPOTHÉTIQUE



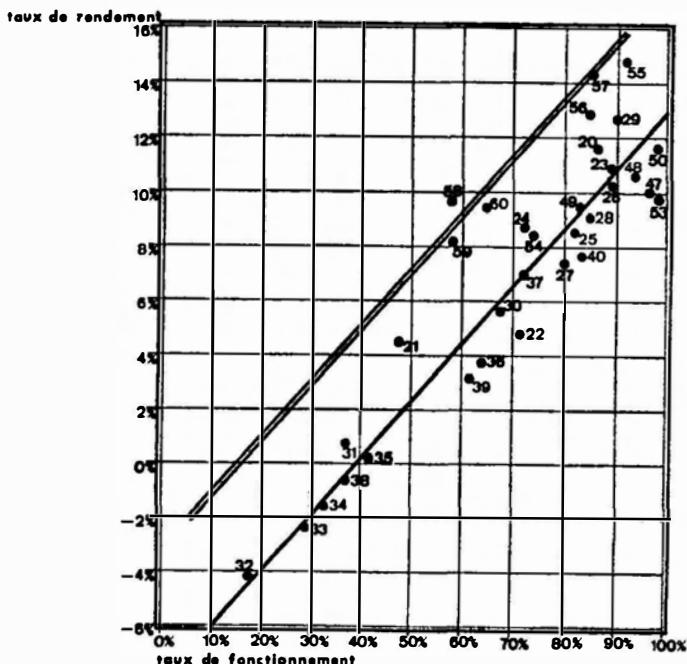
rentabilité hypothétique ainsi définie. Elle débute avec des valeurs négatives du taux de profit, passe au zéro du « break-even point »<sup>5</sup> et

5. Il convient de noter qu'il ne s'agit pas là du « break-even point » tel qu'il a été défini plus haut. La production de 1957 n'était égale qu'à 74 % de la production-record de 1955, et même à ce moment-là, la branche ne fonctionnait pas à

atteint un maximum quand se réalise le plein rendement. La droite BB', située plus haut que AA' montre comment s'améliore la rentabilité en cas de hausse des prix ou de diminution des coûts : le « break-even point » se décale vers la gauche et pour un taux d'utilisation donné nous obtenons un profit plus élevé. Quand nous avons parlé au chapitre 3 et au début du présent chapitre de la tendance à la hausse des profits (ou du surplus), nous faisions référence à une élévation d'ensemble de la rentabilité hypothétique, élévation provoquée par les politiques-types des monopoles en matière de prix et de coûts. A de tels facteurs de l'augmentation du surplus nous ajoutons les modifications du taux d'utilisation, les prix et les coûts restant stables. Toute analyse sérieuse des fluctuations du surplus en capitalisme monopoliste doit tenir compte à la fois des mouvements le long de la courbe de rentabilité hypothétique et des déplacements de cette

## GRAPHIQUE II

## U.S. STEEL

TAUX DE FONCTIONNEMENT ET TAUX DE RENDEMENT  
DE L'INVESTISSEMENT DES ACTIONNAIRES , NET  
D'IMPÔTS. 1920 - 1940 , 1947 - 1950 & 1953 - 1960

plein rendement. Le Kefauver Committee conclut « qu'il est raisonnable de supposer... que le « break-even point » de la firme se situe entre 40 et 45 % de son potentiel réel. » id. page 112.

courbe elle-même. On peut voir dans ces mouvements un reflet des forces (agissant à court et à long terme) qui déterminent le volume du surplus.

Les économistes se sont peu intéressés à l'étude des plans de rentabilité : cependant une telle étude, consacrée à l'United States Steel Corporation, est disponible et montre clairement les deux sortes de mouvements mentionnés ci-dessus<sup>6</sup>. Chaque point du graphique II indique la relation existante pour une année donnée entre le taux de profit de l'U.S. Steel et son taux d'utilisation<sup>7</sup>.

Faisant abstraction des années de guerre (qui connurent des conditions anormales), le graphique couvre une période s'étendant de 1920 à 1960. Toutes les années de 1920 à 1954 se rapprochent d'une droite représentant un « break-even point » s'élevant à peu près à 38 % du rendement potentiel, et un taux de profit maximum se situant à 13 % pour un taux de fonctionnement de 100 %<sup>8</sup>. A partir de 1955 et jusqu'à 1960 le rapport se modifie : les points correspondants se rapprochent d'une ligne nouvelle quasiment parallèle à la précédente et décalée vers le haut d'une distance à peu près équivalente à 4 %. En 1960, par exemple, le taux de fonctionnement était de 65 %. L'ancien rapport aurait fixé le taux de rendement à un peu moins de 6 % ; le taux de rendement de 1960 s'élève en fait à 9,4 %. Ainsi, on peut voir que de 1920 à 1955 la structure prix-coûts et, partant, le plan de rentabilité de l'U.S. Steel, furent remarquablement stables. A partir de 1955, des modifications de prix et de coûts se sont produites et ont eu pour effet d'élèver le plan de rentabilité à un niveau beaucoup plus élevé que le précédent. Deux facteurs sont probablement en cause : d'abord l'introduction d'une technique de fabrication de l'acier, nouvelle et plus automatisée ; et ensuite une élévation de prix se produisant à la suite d'une hausse des salaires mais étant plus que proportionnelle à celle-ci. Il s'agit dans les deux cas, ainsi que nous l'avons vu au chapitre précédent, de pratiques typiques de la politique monopoliste.

Un tel exemple illustre les deux aspects de la théorie que nous exposons ici : la tendance à la hausse de l'ensemble du plan de rentabilité, et la variabilité du profit quand le volume de la production se déplace le long d'un plan de rentabilité donné<sup>9</sup>. L'étude de ces

6. John M. Blair, « Administered Prices : A phenomenon in search of Theory » *American Economic Review*, mai 1959, pages 442-444. Blair nous livre également la documentation pages 58-60. Malheureusement la corrélation n'a pu être établie au-delà de 1960, la branche de l'acier ayant, à partir de cette date, cessé de publier ses taux de fonctionnement ; de plus une réforme fiscale, survenue peu après, amena une sous-estimation d'amplitude inconnue des profits par rapport aux années antérieures.

7. Le « taux de profit » est ici le taux de rendement de l'investissement des actionnaires, net d'impôts.

8. Le coefficient de corrélation pour les années 1920-1956 est de plus de 0,94.

9. Bien évidemment il n'y a aucune raison de croire que des bonds soudains, tels que celui observé dans le cas de l'U.S. Steel en 55, sont typiques. En principe, les forces en cause produisent une élévation plus graduelle du plan de rentabilité.

deux aspects est essentielle si l'on veut comprendre la dynamique propre du capitalisme monopoliste. L'élévation du plan reflète le gonflement du surplus quand la capacité est pleinement utilisée. La forme du plan lui-même indique comment le surplus diminue rapidement quand les débouchés à l'investissement font défaut et quand la demande globale baisse. Quand le surplus diminue, cette partie du surplus qui cherche à s'investir, diminue plus que proportionnellement. En d'autres termes, quand la tendance est à la baisse, le rapport de la consommation au surplus et le rapport de la consommation au produit global s'élèvent et tôt ou tard ceci arrête la dépression. Le point le plus bas, celui où se produit le renversement de tendance, est atteint quand la fraction du surplus cherchant à s'investir est exactement absorbée par les débouchés d'investissement disponibles. A ce point un équilibre temporaire est atteint, équilibre caractérisé par l'existence d'une capacité productive excédentaire et d'un certain niveau de chômage. Réciproquement, une tendance à la hausse, quelle qu'en soit l'origine, détermine semblablement une hausse rapide du surplus, aussi bien relative qu'absolue. Dès que la fraction du surplus cherchant à s'investir devient plus importante que les débouchés disponibles, l'expansion s'arrête. Il est important de se rappeler qu'un tel point supérieur de renversement de tendance pourra être atteint bien avant la pleine utilisation de la capacité productive ou le plein emploi de la main-d'œuvre<sup>10</sup>.

#### IV

Nous venons d'analyser ce que l'on pourrait appeler (à la suite de Steindl) l'investissement « endogène » : l'investissement, en d'autres termes, qui se dirige vers les débouchés créés par les mécanismes internes du système. Nous avons vu que ces mécanismes tendent à produire un flux régulièrement croissant de surplus cherchant à s'investir mais qu'en fait ils ne peuvent produire une augmentation correspondante du volume des débouchés. Ainsi, si les débouchés d'investissements endogènes étaient les seuls disponibles, le capitalisme monopoliste s'enliserait dans un état de dépression permanente. Des fluctuations, comprenant des expansions et des contractions de stocks, auraient lieu, mais elles se produiraient à l'intérieur de limites relativement étroites, la limite supérieure se situant bien au-dessous du potentiel de l'économie. La tendance à la hausse du surplus se traduirait dans les faits par un sous-emploi croissant.

Tout l'investissement n'est cependant pas de nature endogène. Il existe aussi un investissement exogène que l'on peut définir en disant

---

Le cas de l'U.S. Steel demeure néanmoins hautement instructif, le bond soudain soulignant plus nettement la nature et le sens du changement que ne l'aurait fait une hausse graduelle.

10. Pour une discussion de ces relations dans l'histoire du capitalisme monopoliste, voir chapitre 8, page 218.

qu'il comprend tout investissement se réalisant indépendamment de la demande déterminée par le fonctionnement normal du système. Par exemple, une nouvelle technique de production pourra être inventée qui permettra d'offrir un certain bien à meilleur marché : il se produira alors un investissement permettant d'introduire la nouvelle technique dans l'usine productrice du bien, et ceci indépendamment de tout accroissement de la demande du bien. La littérature économique a surtout distingué trois types d'investissement exogène : l'investissement réalisé pour répondre aux besoins d'une population croissante ; l'investissement provoqué par la mise au point de nouvelles techniques et de nouveaux produits ; et l'investissement réalisé à l'étranger. Dans quelle mesure de tels investissements peuvent-ils, pris isolément ou combinés, fournir les débouchés nécessaires à l'absorption d'un surplus en hausse ?

1. — *La population* : Au cours de ces dernières années les économistes ont avancé des vues diamétralement opposées concernant la relation entre l'investissement et la croissance de la population. D'après Hansen il est de fait qu'une énorme quantité de capital fut absorbée au XIX<sup>e</sup> siècle uniquement par l'extraordinaire taux de croissance de la population<sup>11</sup>. Kalecki, par contre, soutient que « ce qui est important... dans ce contexte ce n'est pas l'augmentation de la population mais l'augmentation du pouvoir d'achat. Une augmentation du nombre d'indigents n'élargit pas le marché. L'accroissement de la population ne signifie pas nécessairement une plus forte demande d'habitations, car sans accroissement du pouvoir d'achat on pourra très bien obtenir un entassement plus grand dans les habitations existantes<sup>12</sup>.

Le raisonnement de Hansen semble à la fois placer la charrue devant les bœufs et confondre une condition de la formation accélérée du capital avec une cause de cette formation. Il serait beaucoup plus exact de dire que le taux d'investissement élevé au XIX<sup>e</sup> siècle stimula l'accroissement de la population ; ce dernier, par son effet sur la force de travail, rendit possible la continuation d'un taux élevé d'investissement.

Kalecki, néanmoins, semble aller trop loin quand il nie l'existence de toute influence de l'accroissement de la population sur la demande d'investissement. Dans l'exemple qu'il cite, concernant le logement, il est probable que l'entassement dû à l'augmentation de la population amènera les gens à demander plus de logements et moins de biens d'autres types ; et comme le logement exige un investissement de capitaux relativement élevé, une telle demande conduira à une expansion du volume total d'investissement. De plus, les spéculateurs du bâtiment pourront être guidés par les statistiques démographiques au moment de prendre des décisions d'investissement : le même raisonnement pourra être valable pour d'autres types d'en-

11. A. H. Hansen, *Full Recovery or stagnation?* New York, 1938, page 313.

12. M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, Londres, 1954, page 161.

trepreneurs et notamment pour tout ce qui concerne les services publics. Cependant ce qui est important ici, c'est l'accroissement de la population de telle ou telle région ou localité plutôt que l'accroissement démographique global. Les poussées démographiques locales sont, dans une large mesure le produit de migrations internes provoquées par la montée d'industries nouvelles et de modes de transport nouveaux — en un mot par des forces qui n'ont à la rigueur, qu'un rapport indirect avec l'augmentation de la population globale.

Ainsi, s'il n'y a aucune raison de nier que l'accroissement de la population, en soi, crée des débouchés d'investissement, il n'existe pas non plus de raison d'accorder une importance excessive à ce facteur. L'exemple des Etats-Unis pendant les années 40 et 50, quand le taux de croissance démographique s'éleva rapidement par rapport au taux fléchissant des années 30, illustre fort bien la théorie (défendue par les classiques) faisant de l'augmentation de la population une variable dépendante et non autonome. C'est la prospérité d'après-guerre qui relança le taux de natalité : l'influence réciproque de l'élévation du taux de la natalité sur les débouchés d'investissement est certainement un facteur de la prospérité de cette période mais ce n'est sûrement pas un facteur décisif. Quant à l'avenir, si (pour quelque raison que ce soit) l'accroissement de la population devait se maintenir à un taux relativement élevé et si, au même moment, les autres débouchés devaient diminuer, nous aurions probablement un taux croissant de sous-emploi plutôt qu'une expansion soutenue de l'investissement.

Nous pouvons, donc, rejeter comme étant sans fondements la notion d'un investissement exogène causé par un accroissement démographique et susceptible d'apporter une solution décisive ou même partielle au problème de l'absorption du surplus.

2. — *Nouvelles techniques et nouveaux produits.* Nous excluons de l'analyse présente les innovations qui firent date telles que la machine à vapeur au XVIII<sup>e</sup> siècle, le chemin de fer au XIX<sup>e</sup> et l'automobile au XX<sup>e</sup>. Chacune de ces innovations domina toute une époque de l'histoire économique, pénétrant dans chaque aspect de la vie sociale et créant directement et indirectement de vastes débouchés à l'investissement. Ne pas les inclure dans notre analyse présente ne constitue pas une méconnaissance de leur importance cruciale : il s'agit tout simplement d'exprimer théoriquement notre opinion que chacune constitue pour ainsi dire un événement historique unique et doit donc être traitée en tant que tel. Nous reprendrons cet aspect des choses au Chapitre 8, où nous présentons une brève analyse historique du développement du capitalisme monopoliste aux Etats-Unis.

Ce qui nous intéresse ici ce sont les innovations technologiques « normales », les nouvelles techniques et les nouveaux produits (souvent d'ailleurs le produit nouveau d'un producteur constituera la nouvelle technique d'un autre) émis en un flux continu tout au long du déve-

loppelement capitaliste<sup>13</sup>. Une grande partie de l'investissement réalisé au cours de ce développement s'est trouvé incorporé dans des types améliorés ou entièrement neufs de biens de production. Cela veut-il dire que le progrès technique procure automatiquement des débouchés à la fraction du surplus cherchant à s'investir et que toute pénurie de débouchés pourrait en principe être surmontée par une augmentation adéquate du taux de progrès technique ?

Les économistes ont longtemps raisonné comme si de telles propositions étaient évidentes. Hansen, qui au milieu des années 30 redoutait l'effet néfaste des conditions démographiques et géographiques sur les débouchés d'investissement, estimait qu'il était évident que « nous pénétrons ainsi rapidement dans un monde qui exige un plus grand recours à une avance de la technologie que dans le passé si nous voulons trouver des débouchés à l'investissement privé suffisants au maintien du plein emploi »<sup>14</sup>. Au cours de ces dernières années, avec la montée du « mouvement Recherche et Développement », il est devenu banal d'assurer que le taux de changement technologique a été porté (ou est sur le point de l'être) à un niveau qui rend anachronique toute discussion sur le problème des pénuries d'investissement. Philip Morrison, un éminent physicien, cherchant à comprendre les relations changeantes entre sciences et industries, estime que la montée de ce qu'il appelle « l'industrie innovatrice » a amené une modification importante de la pensée économique :

« Dans le *New York Times* ou dans *Fortune* on peut aisément trouver le nouveau style : la force motrice de l'économie d'aujourd'hui se trouve dans la recherche dirigée, profitable et institutionnalisée, de la nouveauté. Voilà des horizons illimités, non seulement aux idées, mais aussi au gain. Voilà la réponse à la « baisse du taux de profit », à la « tendance à la sous-consommation », au besoin de nouveaux débouchés d'investissement. Que vous lisiez Peter Drucker, ou Sumner Slichter ou même la littérature plus technique vous arriverez à la même conclusion »<sup>15</sup>.

13. « L'industrie moderne ne considère et ne traite jamais comme définitif le mode actuel d'un procédé. Sa base technique est donc révolutionnaire, tandis que celle de tous les modes de production antérieurs était essentiellement conservatrice. Au moyen de machines, de procédés chimiques, et d'autres méthodes, elle bouleverse avec la base technique de la production les fonctions des travailleurs et les combinaisons sociales du travail, dont elle ne cesse de révolutionner la division établie en lançant sans interruption des masses de capitaux et d'ouvriers d'une branche de production dans une autre. » Marx, *Le Capital*, Chapitre 13, Ed. Soc., Chapitre 15, section 9, page 165.

14. A. H. Hansen, « Economic Progress and Declining population Growth » *American Economic Review*, mars 1939. Réédité dans *Readings in Business Cycle Theory*, sélectionnés par un comité de l'American Economic Association, Philadelphie, 1944, page 378.

15. Philip Morrison, « The Innovation Industry », *Monthly Review*, juillet-août 1959, page 103. Dans certains cas l'évangile de la salut par la voie « Recherche et développement » est prêché avec une ferveur extraordinaire. Commentant une étude de la « Mc Graw-Hill » sur les plans de dépenses de recherche de l'industrie, Sylvia Porter, responsable de la rubrique financière déborde littéralement :

De telles vues sur les effets favorables d'un changement technologique rapide sur le fonctionnement de l'économie trouvent leur origine dans l'analyse traditionnelle d'un système concurrentiel. D'après la théorie, en régime de concurrence il existe une situation-type dans laquelle quelques firmes exceptionnellement entreprenantes investissent pour réaliser des innovations (dans le modèle de Schumpeter c'est là leur rôle spécifique) et jouissent pour un temps de profits exceptionnels. D'autres entreprises, désirant une part du gâteau, suivent la même voie. Bientôt l'offre s'accroît de façon significative et les prix commencent à baisser. Certaines des firmes restantes cherchent à défendre leur profit en innovant ; d'autres trop lentes ou trop faibles pour pouvoir répondre au défi sont éliminées et leur vieil équipement est voué à la ferraille. Au cours du processus qui se répète sans cesse, à un rythme déterminé par le taux de progrès technique, une grande quantité de capital nouveau est investi, et de capital ancien détruit<sup>16</sup>. Il s'ensuit logiquement que toute accélération du progrès technique doit ouvrir de nouveaux débouchés à l'investissement et accroître le taux de croissance de l'économie.

En capitalisme monopoliste la théorie n'est plus valable. Les innovations y sont introduites, dans le cas-type, par des entreprises géantes (ou bien elles sont très vite prises en charge par elles) agissant d'après des études approfondies de la voie qui maximise le profit, et non sous la contrainte de pressions concurrentielles. En régime concurrentiel, personne, pas même les firmes innovatrices, ne peut contrôler le taux d'adoption des nouvelles techniques ; en régime de monopoles cela n'est plus le cas. Il est clair que la firme géante sera guidée non par la rentabilité de la nouvelle technique envisagée isolément, mais par l'effet net de la nouvelle technique sur la rentabilité globale de l'entreprise. Et ceci signifie qu'en général le rythme d'introduction des innovations sera moins rapide qu'en régime de concurrence.

Pour démontrer ce point de notre analyse supposons l'existence d'une nouvelle technique de production qui, introduite à la suite d'un nouvel investissement, donnerait un profit de 12 %. En régime concurrentiel, un tel investissement sera immédiatement réalisé, à la condition toutefois que le taux de l'intérêt soit inférieur à 12 %. Si le monopoleur introduisait immédiatement la nouvelle technique, il de-

---

ment d'enthousiasme : « Ceci constituera le flot de nouvelles choses et de nouveaux services le plus grand de l'histoire des inventions et innovations américaines... Et ceci répandra partout le message radieux : que nous sommes à présent au seuil de changements radicaux dans notre vie quotidienne, que nous allons stimuler notre taux de croissance bien au-delà du pas léthargique des dernières années, que nous allons prendre de la vitesse dans la course cruciale à la croissance que nous avons engagée contre l'Union Soviétique », *San Francisco Chronicle*, 1<sup>er</sup> mai 1961.

16. Ainsi Schumpeter parle du « Processus de Crédit Destructive », — qui est le titre du Chapitre 7 de son *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*. Il est utile de noter que le capital étant aussi bien détruit que créé, l'accroissement net du stock de capital n'est même pas une approximation de l'investissement nouveau d'une économie concurrentielle.

vrait ou bien baisser son prix afin d'amener le marché à absorber le produit des anciennes et des nouvelles techniques ou bien rendre inactive une partie de l'équipement ancien afin d'éviter de lancer un produit accru sur le marché. Compte tenu du fait que le capitalisme monopoliste est fortement prévenu contre la baisse des prix, il est légitime d'éliminer la première possibilité. La seconde alternative — réduire à l'inactivité d'anciens outillages pour faire place aux nouveaux — ne conviendra au capitaliste que si la différence entre le profit réalisable avec le nouvel outillage et celui réalisable avec l'ancien est supérieure au profit dérivé de toute autre alternative. Supposons que l'ancienne technique donne 10 % et la nouvelle 12 %. Dans de telles circonstances, le capitaliste monopoleur ne réalisera immédiatement l'investissement que si le taux de l'intérêt est inférieur à 2 % (et s'il n'existe pas d'autres possibilités d'investir à plus de 2 %). Joan Robinson fait le même raisonnement en des termes légèrement différents :

« On soutient quelquefois qu'un capitaliste monopoleur ayant à prendre une décision au sujet d'une nouvelle technique... [procédera] à l'installation de l'innovation si le coût moyen par unité du bien dont il détient le monopole est avec la nouvelle technique inférieur à celui obtenu avec la technique existante. Un tel argument semble fallacieux. Le monopoleur n'est pas obligé de baisser son prix simplement parce qu'une technique plus rentable a été mise au point. Le critère qu'il retient est le suivant : l'économie réalisée sur les coûts sur une période de production annuelle... doit donner un taux de profit à partir du nouvel investissement au moins aussi grand que celui qu'il pourra réaliser ailleurs. Si, pour une raison quelconque, il ne produit qu'un seul bien il estimera que l'innovation vaut la peine d'être introduite si le coût moyen obtenu avec la nouvelle technique (le taux de l'intérêt étant inclus) est inférieur au coût obtenu avec l'outillage existant ; normalement toutefois un monopoleur maintiendra en activité l'outil-lage existant et investira parallèlement à celui-ci, dans quelqu'autre domaine. Il ne liquidera l'outillage existant avant usure complète que si la baisse des coûts du bien en question constitue l'investissement le plus séduisant à ses yeux. Pour cette raison, il ne semble pas fondé de soutenir que le monopole tend à accélérer la diffusion des innovations »<sup>17</sup>.

Nous en concluons que du point de vue du monopoleur, l'introduction de nouvelles techniques susceptibles d'accroître la capacité productive (la demande restant invariable) sera en principe évitée. Il préférera attendre que son capital existant soit amorti avant d'installer le nouvel outillage<sup>18</sup>. Il est important de déterminer les implications d'une telle règle.

Il n'est pas question d'un ralentissement du rythme de la décou-

---

17. Joan Robinson, *The Accumulation of Capital*, Londres, 1956, page 407.

18. Nous examinerons une exception (qui revêt peut être une grande importance) à cette règle, page 97.

verte des nouvelles techniques. Nous avons déjà souligné que la grande firme, cherchant à maximiser le profit, a une forte propension à découvrir de nouvelles techniques susceptibles de baisser les coûts ; et comme son aptitude à employer les ressources de la science et de la technologie est bien supérieure à celle de la petite firme concurrentielle, il semble normal d'attendre du capitalisme monopoliste qu'il accélère le rythme des découvertes. Il n'est pas question non plus d'une tendance du capitalisme monopoliste à supprimer les nouvelles techniques. Dans toute grande entreprise une partie de l'équipement est toujours en train d'achever son existence utile et cet équipement sera, bien sûr remplacé par l'outillage le plus récent et le plus rentable. Ce que notre théorie implique c'est qu'en capitalisme monopoliste le rythme auquel les nouvelles techniques remplacent les anciennes sera plus lent que ne pourrait nous le faire croire la théorie économique traditionnelle. Aussi paradoxal que cela puisse paraître nous pensons que le capitalisme monopoliste se caractérise par un taux élevé de progrès technique et par le maintien en usage d'une quantité importante d'équipement techniquement obsolescent. Et ceci correspond exactement à la réalité observable aux Etats-Unis aujourd'hui. Des membres de la section économique de la Mc Graw-Hill entreprirent en 1958 une étude de l'étendue de l'obsolescence des outillages existants. Ils découvrirent qu'il ne faudrait pas moins de 95 milliards de dollars pour remplacer tous les outillages obsoletes par l'équipement le meilleur et le plus neuf. Certains détails de l'étude sont véritablement frappants :

« Notre enquête sur l'état de l'équipement et de l'outillage de l'économie américaine, en termes d'ancienneté et de degré d'obsolescence, montra également que moins d'un tiers de cet équipement est moderne (ce terme étant pris dans un sens réaliste : ce qui est postérieur à 1950 étant considéré comme neuf). Pourtant les années 1950-58 comprennent une période où la technologie, rapidement changeante, a rendu désuets de nombreux outillages dans plusieurs branches... »

« On saisit le sens des degrés d'obsolescence en examinant les faits suivants : en moyenne un outil métallurgique acheté en 1958 est de 54 % plus productif qu'un outil semblable acheté en 1948. La combinaison des nouveaux camions et de nouveaux équipements de chargement peuvent réduire les coûts d'exploitation de 50 %. Les nouveaux instruments qui canalisent automatiquement les produits chimiques (ou autres matériaux bruts) peuvent souvent réduire les coûts au point de pouvoir être amortis en un an. De telles économies sont rarement possibles dans les usines les plus anciennes »<sup>19</sup>.

---

19. Dexter M. Keezer et d'autres auteurs, *New Forces in American Business*, New York, 1958, page 23. Les auteurs qui savent mieux observer qu'analyser la réalité économique, voient dans ces faits les signes d'un immense besoin d'investissement neuf et ils estiment que ce besoin peut se traduire, d'une façon plus ou moins mystérieuse, en demande d'investissement, c'est-à-dire en ce que nous appelons « débouchés d'investissement ». Il est clair qu'ils interprètent une réalité monopolistique en termes de théorie concurrentielle. Pour dissiper tout malentendu,

Certes, il existe des techniques nouvelles qui exigent peu d'investissements en installations et en équipements, et il n'y a aucune raison de ne les introduire qu'après usure de l'ancien outillage. Un exemple classique est constitué par la fabrication de l'acier par injection d'oxygène. En introduisant des lances à oxygène dans les fourneaux existants (et en les regarnissant intérieurement pour accroître leur résistance à la chaleur), le temps de chauffe peut être sérieusement réduit et la capacité des fourneaux s'accroître de 50 %. L'essence de l'innovation réside dans l'accélération du rythme de production, l'outillage restant inchangé, résultat qui, s'il est atteint sans trop de dépenses, est naturellement le bienvenu aussi bien pour le monopoleur que pour l'entrepreneur concurrentiel. Cependant, en ce qui concerne les débouchés d'investissement du système saisi globalement, des innovations de ce type sont parfaitement nuisibles. Elles absorbent peu de capital directement. De plus, elles augmentent nécessairement la capacité des installations et de l'équipement existants et ainsi découragent l'investissement nouveau qui pourrait être attiré par la hausse de la demande. Enfin, en réduisant les coûts, elles gonflent les profits et, partant, le volume du surplus cherchant à s'investir.

Le raisonnement précédent nous amène à une conclusion extrêmement importante : en capitalisme monopoliste il n'existe pas contrairement à un régime concurrentiel, de corrélation nécessaire entre le taux de progrès technique et l'importance des débouchés d'investissement. Le progrès technique tend à déterminer la *forme* prise par l'investissement à un moment donné, plutôt que son *volume*<sup>20</sup>. Ceci ne constitue pas une règle rigide et sans exceptions. En particulier, dans le cas de nouveaux produits (par opposition aux nouvelles versions de produits existants) il pourra se produire une ruée, chaque entreprise cherchant à pénétrer la première dans le marché afin d'y occuper pour un temps une position incontestée de monopole. L'étude

---

nous devrions ajouter que l'équipement désuet ne se trouve pas que dans les seules branches monopolistes. Indépendamment du fait que même dans les conditions concurrentielles les plus parfaites le processus du passage à un niveau technologique supérieur exige du temps, il faut tenir compte du fait essentiel que les branches concurrentielles dans une économie de monopoles sont probablement caractérisées par une capacité excédentaire envahissante et chronique, et par des taux de profit bas. Dans de telles conditions l'outillage ancien est souvent accessible à des prix bien inférieurs aux coûts de production, ce qui constitue un frein puissant à l'achat d'équipement plus neuf et plus efficient. De plus pour les petites firmes concurrentielles le financement des nouveaux investissements est souvent cher et difficile à obtenir. Tout ceci nous montre pourquoi, en capitalisme de monopoles, le maintien en usage d'outillages manifestement désuets peut être fort répandu au moment même où l'économie végète faute de débouchés suffisants à l'investissement.

20. L'un des grands mérites de Steindl est d'avoir vu clairement cette relation (*Maturity and Stagnation in American Capitalism*, page 133), mais il commet l'erreur d'en faire une règle applicable à tous les stades du capitalisme. Qu'une telle relation soit valable en oligopole est signalé et souligné par Paolo Sylos Labini dans son intéressant ouvrage, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1962, pages 148-149.

de la Mc Graw-Hill précise : « Une caractéristique essentielle des nouveaux produits est qu'ils impliquent habituellement des marges de profit très élevées. Quand une firme est la première dans un domaine, elle peut fixer un prix relativement élevé... et espérer réaliser un profit élevé — nettement plus élevé dans la plupart des cas que pour des produits courants dont les marchés sont intensément concurrentiels. Il existe donc de forts stimulants qui incitent à profiter rapidement du développement d'un nouveau produit en construisant des équipements neufs »<sup>21</sup>. Il ne faudrait pas cependant accorder une importance trop grande à cet aspect des choses ; la même étude, en discutant du décalage entre la découverte scientifique et son application économique, indique qu'il existe des facteurs qui agissent en sens inverse et qui freinent les poussées d'investissement liées à l'introduction de nouveaux produits.

« L'investissement en capital en particulier, tend à être décalé, les dépenses nécessaires au lancement d'un *nouveau produit* étant habituellement fort restreintes. Souvent les installations existantes (ou du moins une partie d'entre elles) peuvent être converties afin de produire des échantillons du nouveau produit. Les dépenses réellement importantes nécessitées par la construction d'une nouvelle installation complète ne seront engagées qu'un ou deux ans après. De même, les dépenses nécessaires à l'introduction d'un *nouveau procédé* ne sont généralement réalisées que s'il existe un volume de production suffisamment élevé pour les justifier. Dans nos branches d'industrie lourde, plus particulièrement, de nouveaux procédés tendent à s'introduire (c'est d'ailleurs dans ces branches qu'ils sont mis au point) et constituent la méthode la moins chère d'accroître la capacité productive. (En d'autres termes, ils déterminent simplement la forme de l'investissement qui aurait été réalisé de toutes façons). Par conséquent, les dépenses de capital occasionnées par les nouveaux produits et les nouveaux procédés tendent à être retardées au-delà du temps scientifiquement nécessaire, jusqu'au moment où les prévisions de vente justifient la construction d'équipements sur une grande échelle »<sup>22</sup>.

Dans la mesure où un tel argument est valable, il y a peu de raison de distinguer les nouveaux produits des nouveaux procédés : tous deux tendent à être introduits de façon contrôlée et tous deux déter-

21. *New Forces in American Business*, page 34. Le cas de la Xerox Corporation montre à quel point un nouveau produit peut être lucratif. Dans un article consacré à la Xerox et à ses produits, *Newsweek* du 9 septembre 1964 parle du « potentiel de profit ahurissant de ce qui, en fait, se ramène à un monopole des duplicateurs électrostatiques. Le modèle 914 par exemple coûte moins de 2500 dollars à la production. Et pourtant la Xerox loue la plupart de ses machines, recouvre même le montant du coût de production par l'amortissement et touche pour chaque machine en location une moyenne de 4.000 dollars par an au moins. Si un client veut en acheter une, il doit payer 29.500 dollars. Wilson (Président Directeur Général de la Xerox) lui-même a fait la remarque suivante : « Je me demande sans cesse à quel moment je vais me réveiller ». La marge de profit indiquée (1000 % sur les ventes) représente un chiffre record.

22. *New Forces in American Business*, page 62.

minent la forme plutôt que l'amplitude de l'investissement. Le nouveau produit remplace l'ancien, de même que le nouveau procédé prend la place de l'ancien ; on retrouve fort peu cette « destruction créatrice » que Schumpeter considérait comme la principale force dynamique de l'économie capitaliste.

Une raison supplémentaire de douter de la capacité de l'innovation technique à absorber le surplus réside dans les pratiques des entreprises géantes en matière d'amortissement. Parmi les coûts de production socialement nécessaires qui doivent être déduits du produit social global afin de calculer le montant du *surplus*, doit figurer une somme représentant la dépréciation subie par le stock de capital sous l'effet de l'usage et du temps. Le montant exact d'une telle dépréciation, communément appelée amortissement ne pourrait être connu avec précision que dans une économie ne connaissant aucun changement technologique. Dans une telle économie, la durée d'usage des divers types d'installations serait établie empiriquement. Si cette économie était, de plus, concurrentielle, les pressions habituelles de la concurrence obligeraient les producteurs à inclure dans leurs calculs de coûts à long terme des charges grevant le revenu et qui seraient juste suffisantes pour remplacer l'ancien outillage, au fur et à mesure qu'il s'userait.

En fait dans une économie caractérisée à la fois par le progrès technique et le monopole, il n'y a aucun moyen de connaître la durée d'un outillage ; il n'existe pas non plus de pressions concurrentielles tendant à forcer les firmes géantes à faire des estimations approfondies pour les guider dans l'établissement des charges d'amortissement. Il existe, par contre, chez les grandes firmes, une tendance puissante à fixer les charges d'amortissement aussi haut que le permettent les autorités fiscales ; en effet, la fraction tout entière du revenu brut qui porte l'étiquette d'amortissement échappe à l'impôt sur le profit des entreprises tout en étant librement disponible pour la firme, au même titre que les profits non distribués. Bien évidemment, les capitalistes exercent constamment une action législative et administrative visant à l'assouplissement de la réglementation de l'amortissement. Au cours de ces dernières années, il semble que ces pressions aient été passablement fructueuses.

Ceci, joint au fait que l'ensemble du stock de capital amortissable des pays capitalistes avancés a atteint à l'heure actuelle une ampleur colossale, signifie qu'en régime de capitalisme monopoliste tel qu'il se présente aujourd'hui, des sommes considérables (et croissantes) d'argent pénètrent dans les caisses des firmes géantes sous la forme de provisions pour amortissement. En théorie, bien sûr, ces sommes devraient être considérées en partie comme représentant un coût de production légitime et en partie comme des profits déguisés ; cependant comme personne ne sait, ni ne peut savoir où finit l'un et où commence l'autre, il n'y a aucun moyen d'opérer une séparation quantitative précise. Nous sommes presque obligés d'accepter l'usage répandu qui veut que les profits (et partant le *surplus*) soient calculés nets d'amor-

tissement, tels qu'ils apparaissent dans la comptabilité des entreprises et tels qu'ils sont déclarés au percepteur<sup>23</sup>.

Ce que nous ne pouvons cependant pas accepter c'est l'ignorance ou la mauvaise interprétation de ces faits et de ces relations. Pour tout niveau donné du revenu, les débouchés d'investissements globaux doivent être suffisants pour absorber non seulement cette partie du surplus qui n'est pas consommée, mais aussi la totalité des provisions pour amortissement. Ceci ne signifie pas que les dirigeants des entreprises sont obligés d'investir toutes les provisions pour amortissement qui viennent à passer entre leurs mains : ils peuvent s'en servir comme bon leur semble. Par contre quand on envisage globalement le système, l'investissement doit être au moins aussi important que l'amortissement pour que nous puissions commencer à parler d'absorption du surplus.

Le terme « amortissement » est généralement saisi de façon telle que l'on a tendance à commettre l'erreur de croire que le besoin de remplacer l'outillage et l'équipement usés fournira automatiquement un débouché aux provisions pour amortissement, laissant ainsi le surplus couvrir les exigences d'investissement « neuf ». En fait, un tel raisonnement ne serait exact que dans le cas d'une économie dans laquelle les procédés de production et les goûts des consommateurs resteraient inchangés et où l'investissement neuf serait entièrement fonction de la croissance de la population et de l'augmentation du revenu par tête. Dans l'économie capitaliste réelle, de telles conditions sont loin d'être remplies. Les techniques de production et les goûts des consommateurs varient constamment de façon provoquée ou spontanée ; dans de telles conditions la distinction entre investissement « neuf » ou de « remplacement » n'a plus aucun sens. Le capital ancien s'use constamment et on investit sans cesse du capital neuf, mais il n'existe aucun rapport nécessaire entre ces deux processus. Si une machine fabriquant un produit qui n'est plus demandé s'use, elle ne sera pas remplacée. Si un outillage lié à un procédé obsolète s'use, il sera remplacé par un outillage représentant un procédé nou-

23. Une étude récente du Département (Ministère) du commerce (sur les profits d'après guerre) donne une idée de l'ordre de grandeur du phénomène. Les règles de Trésorerie concernant l'aspect fiscal de l'amortissement furent considérablement libéralisées en 1962. « Cette dernière modification des règles, jointe à l'amortissement accéléré, autorisé pendant la seconde guerre mondiale et de nouveau pendant la crise coréenne, jointe aussi aux provisions pour amortissement plus importantes qui découlent de l'Internal Revenue Act de 1954, donnera pour 1962 un profit d'entreprise global inférieur de six à sept milliards de dollars à celui que l'on aurait observé si de telles modifications légales n'avaient pas eu lieu ». Robert E. Graham Jr. et Jacqueline Bawman « Corporate Profits and National Output » *Survey of Current Business*, novembre 1962 page 19. En termes de pourcentage cela signifie que les profits d'entreprise en 1962 ont été inférieurs de 15 % au chiffre qu'ils auraient atteint si la réglementation de l'amortissement d'avant guerre avait toujours cours. Sur ce sujet voir aussi l'appendice page 323.

veau — à condition toutefois que la demande prévue soit suffisamment élevée pour garantir la continuation de la production.

Du point de vue du dirigeant d'entreprise rationnel, tout investissement est un investissement neuf qui sera orienté dans telle ou telle voie strictement en fonction du profit anticipé et non en fonction de schémas pré-établis. Tout ce que nous pouvons dire, c'est qu'il existe à tout moment un certain volume global d'investissement qui doit trouver des débouchés si l'on souhaite maintenir les niveaux existants de production et d'emploi ; ce volume global est égal à l'amortissement total auquel on doit ajouter le montant du surplus correspondant au niveau donné de production et duquel on doit retrancher la fraction du surplus qui est consommée.

Le point sur lequel nous voulons insister est le suivant : quand le montant de l'amortissement est très important, comme c'est le cas dans le capitalisme monopoliste actuel, les entreprises peuvent fort bien financer à partir de cette seule source tout investissement d'innovation (qu'il s'agisse de produits ou de procédés nouveaux) jugé profitable, ne laissant ainsi aucun débouché « d'innovation » disponible pour absorber cette partie du surplus qui cherche à s'investir. Le progrès technique ne peut, en d'autres termes, faire beaucoup plus que d'indiquer l'usage le plus rentable pour les fonds rendus disponibles à la suite des politiques d'amortissement « générées ». Dans la mesure où une telle affirmation est valable, le progrès technique ne nous aide absolument pas à résoudre le problème des débouchés de la partie « visible » du surplus cherchant à s'investir : l'investissement nécessaire à la mise en œuvre des innovations disponibles pourra fort bien être insuffisant pour absorber la marée montante des provisions pour amortissement.

Essayer de démontrer ceci par la statistique n'entre pas dans le cadre de l'ouvrage présent. Cependant, la thèse d'après laquelle le progrès technique n'a pratiquement aucun rapport avec les débouchés d'investissement va rencontrer une résistance telle, et elle est en même temps si essentielle à la théorie générale du capitalisme monopoliste, qu'il nous paraît souhaitable de l'illustrer de quelques données statistiques sommaires.

Les années écoulées entre 1953 et 1962 connurent un progrès technique élevé et probablement accéléré. L'accroissement spectaculaire des dépenses de « Recherche et de Développement », indiqué dans la première colonne du tableau 1 peut constituer un indice approximatif du rythme de l'avance technologique. Si une telle avance avait entraîné l'ouverture d'importants débouchés nouveaux, le phénomène devait être visible dans la seconde colonne, qui donne les dépenses en biens de production. En fait nous constatons que l'augmentation totale des dépenses en biens de production pour la décennie eut lieu entre 1953 et 1957. De 1957 à 1962, alors que les dépenses de « Recherche et de Développement » continuaient de s'élever rapidement, les dépenses en biens de production fluctuaient autour d'une moyenne inférieure de 8 % au niveau de 1957. Parallèlement, se pro-

duisait une montée soutenue de la marée des provisions pour amortissement (troisième colonne) qui faisait passer la proportion des dépenses en biens de production couvertes par l'amortissement de 50 % en 1953 à 80 % en 1962.

TABLEAU I

Données financières sélectionnées concernant les Entreprises Non-Financières  
1953-1962  
(en milliards de Dollars)

ANNÉES	DÉPENSES RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (1)	DÉPENSES EN BIENS DE PRODUCTION (2)	PRÉVISIONS POUR AMORTISSEMENT (3)	GRANDEURS (3) EN POURCENTAGE DES GRANDEURS (2) (4)
1953	3.5	23.9	11.8	49.4
1954	4.0	22.4	13.5	60.2
1955		24.2	15.7	65.7
1956	6.1	29.9	17.7	59.2
1957	7.3	32.7	19.7	60.2
1958	8.2	26.4	20.3	76.9
1959	9.0	27.7	21.6	78.0
1960	10.5	30.8	23.1	75.0
1961	11.0	29.6	24.8	85.2
1962	12.0	32.0	26.2	81.9

Sources : 1 : Mc Graw-Hill Publishing Co., *Keys to Prosperity*, New York ; *Business Week*, 29 avril, 1961 ; et Mc Graw-Hill Press Release, 26 avril, 1963.

(2) et (3) : *Survey of Current Business* : revue annuelle d'articles sur les sources et les emplois des fonds des grandes firmes.

Sans affirmer que de telles données constituent une preuve, nous croyons néanmoins qu'elles illustrent fort bien la thèse d'après laquelle la corrélation existant entre l'innovation et les débouchés d'investissement est faible ou même inexistante, et le capitalisme monopoliste est de plus en plus capable de couvrir ses besoins d'investissement par les provisions d'amortissement.

On pourrait encore soutenir que, les dépenses de « Recherche et de Développement » s'élevant à plus du tiers de l'investissement en biens de production, le mouvement « Recherche et Développement » constitue en soi un débouché fort important<sup>24</sup>. Ceci serait incontestable.

24. Si nous tenons également compte des dépenses de « R et D » effectuées par des instances autres que les entreprises (gouvernements, universités, fondations), les dépenses totales, d'après la National Science Foundation s'élèveront à 12,4 milliards de dollars en 1959, soit à peu près 45 % des dépenses en biens de production pour la même année. National Science Foundation, *Review of Data on Research and Development*, NSG GI-9, Washington, 1<sup>er</sup> février 1961, page 1.

blement exact si les dépenses « Recherche et Développement » étaient financées à partir des profits bruts (amortissements plus profits nets) : si tel était le cas, ces dépenses seraient sur le même plan que l'investissement en biens de production. Dans la pratique des affaires cependant, les dépenses « Recherche et Développement » sont assimilées à des coûts de production et sont récupérées par le revenu de la vente *avant* le calcul du profit brut. Il est donc évident que le mouvement « Recherche et Développement » ne crée pas de débouchés à l'investissement du profit brut.

Ceci n'implique pas que les dépenses « Recherche et Développement » constituent réellement des coûts de production. Tel n'est manifestement pas le cas. D'un point de vue social, elles constituent une forme d'utilisation du surplus comparable, par exemple, aux dépenses de l'Education Nationale. Formellement, elles se rapprochent plus des coûts commerciaux, dont nous ferons l'analyse au chapitre suivant. (En fait, une grande partie de ce qu'on appelle « Recherche et Développement » n'est guère plus qu'une forme « noble » de l'art de vendre de sorte que les deux notions de « Recherche et Développement » et de coûts commerciaux sont conceptuellement et réellement très proches).

En définitive, nous arrivons à la conclusion que le progrès technique, pas plus que l'accroissement de la population, n'est susceptible d'aider de façon significative à résoudre le problème de l'absorption du surplus.

3. — *L'investissement réalisé à l'étranger.* L'étude de l'investissement extérieur revêt une importance capitale si l'on veut parvenir à comprendre l'état du monde à l'heure actuelle — et plus particulièrement sa division en zones développées et zones sous-développées et la dialectique de leurs rapports. Pour le moment toutefois nous ne sommes concernés que par un seul aspect du problème : l'investissement extérieur en tant que débouché pour la fraction du surplus cherchant à s'investir. (Il s'agit ici du surplus créé par les firmes géantes du capitalisme monopoliste). Là aussi, nous pensons que le commerce extérieur n'est pas susceptible de jouer un rôle significatif. En vérité, à l'exception peut-être de certaines courtes périodes d'exportation anormalement élevée de capitaux de la part des pays développés, l'investissement extérieur doit être considérée comme un moyen d'extraire le surplus hors des zones sous-développées et non comme un transfert dans ces dernières du surplus des pays avancés.

L'exemple classique est celui de l'Angleterre à l'apogée de sa puissance impériale. Il est peut-être exact de dire qu'avant 1870, quand l'économie britannique était encore à un stade concurrentiel, l'exportation nette de capitaux atteignait un volume important — drainant ainsi une partie du surplus produit en Angleterre. Par contre, entre 1870 et la première guerre mondiale, le revenu des investissements extérieurs anglais dépassa largement les exportations de capital. D'après les estimations de Cairncross entre 1870 et 1913, l'exportation nette des capitaux atteignit 2,4 milliards de livres sterling, alors que

le revenu produit par l'investissement extérieur s'éleva à 4,1 milliards de livres : l'exportation du capital ne représentait donc que les trois cinquièmes du revenu importé<sup>25</sup>. (Ces chiffres ne comprennent évidemment pas les sommes énormes extraites de l'empire sous forme de traitements et de pensions accordés à la bureaucratie coloniale). Grâce à ce tribut, l'Angleterre put entretenir la classe de désœuvrés la plus importante du monde et se payer des effectifs militaires qui jouèrent le rôle de gendarme international.

TABLEAU II  
Flux d'investissement et Revenu  
1950-1963  
(en millions de dollars)

ANNÉES	FLUX NET D'INVESTISSEMENT DIRECT	REVENU DE L'INVESTISSEMENT DIRECT
1950	621	1,294
1951	528	1,492
1952	850	1,419
1953	722	1,442
1954	664	1,725
1955	779	1,975
1956	1,859	2,120
1957	2,058	2,313
1958	1,094	2,198
1959	1,372	2,206
1960	1,694	2,355
1961	1,599	2,768
1962	1,654	3,050
1963	1,888	3,059
Totaux	17,382	29,416

Sources : United States Department of Commerce, *Survey of Current Business*, novembre 1954 ; depuis cette date : article annuel du *Survey* (au mois d'août de chaque année).

Le cas des Etats-Unis est essentiellement semblable. En 1963, l'investissement extérieur direct des grandes firmes américaines (presque toutes géantes) s'élevaient à 40,6 milliards de dollars. Toutefois une grande partie (sans doute la plus grande) de cette somme fut acquise sans aucun écoulement de capital en provenance des Etats-Unis. Cleona Lewis cite un exemple typique : « Dans de nombreux cas la plus grande partie de la contribution d'une firme à l'établissement de filiales ou de sociétés associées est constituée par des droits sur la

25. A. K. Cairncross, *Home and Foreign Investment 1880-1913*, Cambridge, Grande-Bretagne, 1953, page 180.

propriété industrielle. Ainsi quand la Ford Motor Company of Canada fut fondée par un Canadien, Gordon Mac Gregor, en 1904, 51 % des parts furent attribuées à la maison mère de Détroit en échange de tous les droits sur la propriété industrielle des procédés Ford, à perpétuité, et ceci pour le Canada, la Nouvelle-Zélande, l'Australie, l'Inde, l'Afrique du sud et la Malaisie Britannique. Les années qui suivirent furent très fructueuses, et malgré d'abondants dividendes, une grande masse de profits fut ré-investie. En 1912, une augmentation de capital fit passer le capital de la firme de 125.000 à 1 million de dollars ; en octobre 1915 fut votée une augmentation de 600 %, faisant ainsi passer le capital à 7 millions de dollars. A la fin de 1925, le capital s'élevait à 31 millions de dollars dans le bilan de la firme. On estimait qu'à partir de 1927, des achats de valeurs avaient porté les parts américaines à une proportion voisine de 85 %. Entre temps la société avait distribué à peu près 15 millions de dollars en dividendes liquides. Ainsi, le coût pour l'économie américaine de cet important investissement au Canada semble se limiter aux droits de propriété industrielle plus une somme quelque peu inférieure au ré-investissement des dividendes reçus »<sup>26</sup>.

Même dans les cas où des quantités importantes de capital sont exportées, l'expansion qui s'ensuit amène un flux en retour de profits ; et ce flux d'intérêts et de dividendes (sans compter les versements déguisés sous la forme de rémunération de services) a vite fait de compenser l'investissement d'origine et continue ensuite de déverser du capital dans les coffres de la société mère, située aux Etats-Unis. Il n'est donc pas étonnant de constater qu'alors qu'il se produit tous les ans un flux de sortie de capital, le flux de retour du revenu de l'investissement extérieur est invariablement plus important. On peut établir deux séries représentatives à partir des statistiques officielles du gouvernement pour les années 1950 et suivantes. (Tableau 2).

En interprétant ces chiffres (qui, on s'en souvient ne comprennent pas les traitements des cadres, les royalties et les autres formes de versements occultes)<sup>27</sup>, il est important de tenir compte du fait que d'après ces mêmes sources l'investissement extérieur direct global, passa de 11,8 milliards de dollars en 1950 à 40,6 milliards en 1963,

---

26. Cleona Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, pages 300-301.

27. « En plus des recettes sous forme de dividendes, d'intérêts et de profits de branche, les sociétés-mères américaines reçoivent de leurs filiales étrangères des sommes importantes en paiement de service de gestion ou bien d'usage de brevets, de droits déposés et d'autres formes similaires de propriété. A partir de 1961 ce flux se rapprochait de 0,4 milliard de dollars par an et continuait de s'élèver plus rapidement que les sommes qualifiées de « revenu ». Samuel Pizer et Frederick Cutler, « Expansion in US Investments Abroad », *Survey of Current Business*, août 1962, page 24.

Il n'existe bien sûr aucune documentation sur les sommes extraites des filiales par des procédés tels que les facturations fausses, le trucage des prix dans l'import-export avec les filiales et ainsi de suite.

soit une augmentation de 28,8 milliards. Il apparaît ainsi que pendant cette période les grandes firmes américaines purent réaliser des recettes nettes s'élevant à 12 milliards, tout en augmentant leurs avoirs à l'étranger de 28,8 milliards de dollars (par le ré-investissement des profits réalisés à l'étranger, par l'emprunt aux banques et aux investisseurs étrangers, etc...).

La seule conclusion possible est que l'investissement réalisé à l'étranger, loin de constituer un débouché pour le surplus créé à l'intérieur du pays, est un moyen très efficace de transférer ce surplus dans le pays investisseur. Dans de telles circonstances, il est évident que l'investissement extérieur aggrave plutôt qu'il n'aide à résoudre le problème de l'absorption du surplus.

## V

Quoi que l'on fasse, il n'y a guère moyen d'éviter la conclusion que le capitalisme monopoliste est un système miné par ses contradictions internes. Il tend à créer un surplus croissant et pourtant il n'arrive pas à fournir les débouchés de consommation et d'investissement exigés par l'absorption d'un surplus croissant et partant, par le fonctionnement harmonieux du système. Puisque le surplus qui ne peut être absorbé ne sera pas produit, il s'ensuit que l'état *normal* de l'économie de capitalisme monopoliste est la stagnation. Le stock de capital et la structure des prix et des coûts étant donnés le taux de fonctionnement du système ne peut s'élever au-dessus du niveau auquel le surplus créé peut trouver les débouchés nécessaires. Et ceci signifie l'existence d'une sous-utilisation chronique des ressources disponibles, humaines et matérielles. En d'autres termes le système doit fonctionner à un niveau suffisamment bas de son plan de rentabilité pour ne pas créer plus de surplus qu'il n'en peut absorber. Etant donné que le plan de rentabilité est constamment en train de s'élever, il existe une tendance correspondante à la baisse du taux de fonctionnement « d'équilibre ». Laissé à lui-même — c'est-à-dire en l'absence de forces contraires qui ne font pas partie de ce que l'on pourrait appeler la « logique élémentaire » du système — le capitalisme monopoliste sombrerait de plus en plus profondément dans le marais de la dépression chronique.

Les forces contraires existent. Si tel n'était pas le cas, le système se serait écroulé tout seul depuis longtemps. Il devient donc essentiel de comprendre la nature et les conséquences de ces forces contraires ; tel est le but des trois chapitres suivants. Pour l'instant nous nous bornerons à faire quelques remarques préliminaires.

Le caractère contradictoire du capitalisme monopoliste — son incapacité chronique à absorber tout le surplus susceptible d'être produit — se révèle au citoyen ordinaire sous une forme caractéristique. Pour lui le problème économique paraît se situer à l'opposé de ce que les manuels soutiennent ; pour lui il s'agit non pas d'utiliser

au mieux des ressources rares mais de savoir comment disposer du produit de ressources surabondantes. Ceci est vrai quelle que soit sa fortune ou sa position sociale. S'il s'agit d'un ouvrier, l'omniprésence du chômage lui apprend que l'offre de travail est toujours supérieure à la demande. S'il est fermier il devra se battre contre une marée de produits en surnombre. Enfin, le capitaliste verra ses ventes être systématiquement inférieures à ce qu'il pourrait produire avec profit. Il y a toujours trop, jamais trop peu.

Un tel état de choses est caractéristique du capitalisme monopoliste. La notion même de « trop » est inconcevable pour toutes les formes pré-capitalistes de la société ; même en capitalisme concurrentiel elle décrit un dérèglement temporaire et non une situation normale. Dans le cas d'une société socialiste ordonnée rationnellement, quelle que soit la richesse en ressources naturelles, en technologie et en compétences humaines, « trop » serait un indice favorable permettant de s'occuper des zones de « trop peu ». Il n'y a guère qu'en capitalisme monopoliste que la notion de « trop » représente un problème vital pour tous et à tous moments.

De là découle toute une série d'attitudes et d'intérêts d'une importance vitale pour le caractère et le fonctionnement de la société capitaliste monopoliste. Il existe d'abord un esprit tenace de « restrictionnisme » qui domine l'ensemble de la structure institutionnelle<sup>28</sup>. Il existe beaucoup d'exemples illustrant des pratiques quasi-universelles des capitalistes et du gouvernement ; la réaction la plus primaire face à un excès de l'offre est tout simplement de diminuer la production. Au cours des années 30, quand le « trop » prit des dimensions de désastre universel le « restrictionnisme » primitif put acquérir, grâce au National Industrial Recovery Act et à la National Recovery Administration, la dignité et la consécration d'une politique nationale officielle.

La réduction de la production comme moyen de faire face à l'engorgement, même si elle favorise les intérêts de certains groupes ou de certains individus, ne fait qu'aggraver la situation saisie globalement. Ainsi, une seconde série d'attitudes et de politiques, plus raffinées, apparaissent, tâtonnantes et hésitantes au début, puis de plus en plus assurées et délibérées au fur et à mesure que se développe le capitalisme monopoliste. Leur logique découle du simple fait que la réciproque de « trop », du côté de la demande, est « trop peu » ; au lieu de limiter l'offre, il cherche à stimuler la demande.

La stimulation de la demande — création et expansion de marchés — devient ainsi de plus en plus un leitmotive des politiques privées et gouvernementales en capitalisme monopoliste. Cependant une telle constatation, tout en étant exacte peut aisément induire en erreur. On peut concevoir de nombreux moyens de stimuler la demande. Si une société socialiste, par exemple, découvre qu'à la suite de quel-

28. C'est ce que les Français, faisant preuve d'une logique quelque peu atténuée, appellent le malthusianisme.

que erreur de planification, trop de biens de consommation sont produits par rapport aux possibilités de vente, étant donnée la structure des prix et des revenus, la solution la plus simple et la plus directe consiste visiblement à baisser les prix<sup>29</sup>. Une telle action réduirait le montant du surplus à la disposition des autorités planificatrices et augmenterait parallèlement le pouvoir d'achat des consommateurs. Le risque d'engorgement pourrait être rapidement et facilement éliminé : tout le monde y gagnerait, personne ne ferait les frais de l'opération. Une telle voie n'est manifestement pas ouverte à une société de capitalisme monopoliste dans laquelle la détermination des prix est une prérogative, jalousement défendue, des entreprises géantes. Chacune d'elles prend ses propres décisions dans le but de maximiser son propre profit. A l'exception de certaines périodes de guerre totale, quand les pressions inflationnistes menacent l'ensemble de l'édifice économique et social, il n'existe guère d'instance chargée de surveiller les prix. D'ailleurs, toutes les tentatives de maintenir ou de créer de telles instances en temps de paix ont abouti soit à un échec honteux (voir le fiasco du contrôle des prix après la seconde guerre mondiale) soit à une légalisation à peine voilée des pratiques de prix monopolistes dans les branches « réglementées ». En réalité, le processus de fixation des prix se trouve aux mains des plus puissants possédants de la société capitaliste monopoliste. Imaginer que ce processus puisse être réglementé afin de servir l'intérêt public, serait nier la nature même de la société qui le détermine.

Si la stimulation de la demande par la baisse des prix est impossible dans le cadre du capitalisme monopoliste, d'autres procédés ne sont pas exclus. Prenons l'exemple de la publicité et des formes voisines de la technique de vente, qui seront analysées au chapitre suivant. Chaque grande firme est amenée par la logique de sa position à consacrer de plus en plus d'efforts et de fonds à l'effort de vente. Et la société capitaliste monopoliste, saisie globalement, a tout intérêt à promouvoir, plutôt qu'à restreindre ou à réglementer, ce procédé de création de nouveaux marchés et d'expansion des marchés existants.

A côté de la baisse de prix et des techniques de vente il existe d'autres moyens de stimuler la demande qui peuvent être ou ne pas être compatibles avec le réseau d'intérêts établis, la structure du pouvoir, le voile idéologique, qui constituent l'essence de la société capitaliste monopoliste. Ceux qui sont compatibles seront adoptés et mis en œuvre ; ceux qui ne le sont pas seront ignorés ou découragés. Le capitalisme monopoliste ne se pose même pas la question de la nécessité de stimuler la demande. Cette demande doit être stimulée sous peine de voir le système s'écrouler.

Le problème est alors de savoir comment stimuler la demande. Nous essaierons de démontrer que le système comprend des mécanismes sélectifs internes dont les conséquences se font profondément sentir sur chaque aspect de la vie.

---

29. Voir Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, pages 62-63.

# 5

---

## L'absorption du surplus : L'effort pour vendre

### I

La théorie économique, en analysant l'utilisation du surplus économique d'une société (la différence entre le produit social total et les coûts socialement nécessaires qu'il implique), s'est traditionnellement concentrée sur la consommation des capitalistes et sur l'investissement privé, que nous avons analysés au chapitre précédent. Ceci ne signifie pas que d'autres modes d'utilisation aient été complètement ignorés. L'Etat et l'Eglise ont toujours été considérés comme participant à la consommation du surplus ; les classiques et Marx estimaient qu'à côté des fonctionnaires et du clergé, existait une importante catégorie de travailleurs « improductifs », dont les plus typiques étaient les domestiques dont les revenus provenaient pour une large part des capitalistes et des rentiers. Par ailleurs, Marx ajoutait aux charges grevant le surplus ce qu'il appelait frais de circulation :

« La loi générale est que *tous les frais de circulation qui résultent uniquement du changement de forme de la marchandise n'ajoutent pas de valeur à cette dernière.* Ce sont simplement des frais de réalisation de la valeur, de passage de la valeur d'une forme à l'autre. Le capital dépensé pour ces frais (y compris le travail auquel il commande) rentre dans les faux frais de production capitaliste. Ces frais proviennent nécessairement du surproduit et, pour la classe capitaliste prise dans son ensemble, ils viennent en déduction de la plus-value ou surproduit »<sup>1</sup>.

En principe donc, l'existence de modes d'utilisation du surplus, autres que la consommation des capitalistes et l'accumulation, n'a jamais été mise en question. Toutefois, ces autres modes ont toujours été considérés comme un sujet d'intérêt mineur. On les associait à la re-

---

1. *Le Capital*, livre II, chapitre 6, Section 3, page 137, Editions Sociales.

distribution des dépenses de consommation de la classe capitaliste ou bien on estimait qu'ils ralentissaient quelque peu le taux de l'accumulation ; jamais on ne les considérait comme des facteurs déterminants du fonctionnement de l'ensemble du système économique et de la nature de la société reposant sur un tel fondement économique.

Il est aisément de comprendre pourquoi, en capitalisme concurrentiel, de telles vues purent prévaloir. La bourgeoisie régnante du XVIII<sup>e</sup> et du XIX<sup>e</sup> siècles avait intérêt à réduire au maximum les taxes et les dîmes ; en conséquence la part du surplus consommée par l'Eglise et l'Etat était bien plus réduite que sous la féodalité et on pouvait penser qu'elle irait encore en décroissant avec l'enrichissement de la société capitaliste. De même, les frais de circulation étaient grandement réduits par rapport à la période mercantiliste durant laquelle le capital marchand dominait encore le capital industriel : ce fait semblait également annoncer un avenir dans lequel la consommation des capitalistes et l'accumulation absorberaient de plus en plus le surplus produit par la société.

La question de savoir si ces deux modes d'utilisation suffiraient à absorber tout le surplus que l'économie était capable de produire, se posa assez tôt dans la littérature économique. Elle fut largement débattue par Malthus et Ricardo et elle domina les écrits de Sismondi et ceux d'une longue série de partisans hérétiques de la sous-consommation. Le thème apparaît également, bien qu'occupant une place nettement secondaire, dans les écrits de Marx et des marxistes. Ce qui empêcha et les classiques et Marx de s'intéresser plus au problème de l'adéquation des modes d'absorption du surplus, c'est leur conviction profonde que le problème central du capitalisme se résument dans ce que Marx appelait « la baisse tendancielle du taux de profit ». Envisagés sous cet angle, les obstacles à l'expansion capitaliste semblaient consister en un manque du surplus nécessaire au maintien du rythme d'accumulation, plutôt qu'en une insuffisance quelconque des modes d'utilisation classiques du surplus. Quant aux théoriciens néo-classiques, concentrant leur attention sur les mécanismes équilibrants du marché, ils oublièrent complètement pour plus d'un demi-siècle le problème des tendances du capitalisme dans le long terme.

Quand on passe de l'analyse d'un système concurrentiel à celle d'un système monopoliste, il convient de penser le problème de façon radicalement différente. La loi du surplus croissant remplaçant la loi de la baisse tendancielle du taux de profit et les modes normaux d'utilisation du surplus étant visiblement incapables d'aborder un surplus en hausse, la question des autres modes d'utilisation du surplus prend une importance cruciale. L'existence et le développement massif de ces autres modes, devient pour le système une question de vie ou de mort. Et au fur et à mesure qu'ils se développent par rapport à la consommation des capitalistes et à l'accumulation, ils exercent une influence de plus en plus déterminante sur la composition du produit social, sur le taux de croissance économique, et sur la nature même de la société.

Nous appelons effort pour vendre, l'un de ces autres modes d'utilisation. Conceptuellement il est identique aux frais de circulation de Marx. Cependant, à l'époque du capitalisme monopoliste, il joue un rôle, qualitatif et quantitatif que Marx n'avait certainement jamais prévu.

## II

L'effort pour vendre est apparu bien avant la dernière phase du capitalisme, la phase monopoliste. Il n'existe guère de phénomènes économiques ou sociaux sans signes avant-coureurs, surgissant à la manière d'un *deus ex machina*. D'habitude les tendances économiques font une apparition « expérimentale » et demeurent faibles et insignifiantes pendant une période de temps plus ou moins longue. Certaines ne dépassent jamais ce stade et sont vaincues et étouffées par des processus contraires. D'autres se développent au point de devenir caractéristiques de la réalité économique et sociale<sup>2</sup>. Ainsi l'effort pour vendre est beaucoup plus ancien que le capitalisme en tant qu'ordre économique et social. Il apparaît sous des formes diverses dans l'antiquité, devient assez prononcé au Moyen-Age et se développe pleinement en étendue et en intensité avec le capitalisme. Sombart en décrit succinctement l'essence :

« Provoquer l'intérêt, mettre en confiance, réveiller l'envie d'acheter — tout ceci constitue le couronnement des efforts du négociant heureux. Les moyens employés pour y parvenir n'ont pas d'importance. Il suffit que les contraintes soient plutôt d'ordre interne et que les co-contractants donnent leur accord de leur plein gré. Le négociant doit essayer de suggestionner. Les moyens de provoquer des contraintes internes sont nombreux »<sup>3</sup>.

L'arsenal de ces « moyens de contrainte interne » avait beau être abondant et varié au moment où furent écrites ces lignes, ce n'est que sous le capitalisme monopoliste le plus avancé — celui des Etats-Unis aujourd'hui — qu'il a atteint des proportions gigantesques. Cette expansion a profondément affecté le rôle de l'effort pour vendre dans le système capitaliste saisi globalement : de caractéristique relativement négligeable du système il est devenu l'un de ses centres nerveux les plus décisifs. Son impact sur l'économie n'est surpassé que par le militarisme. Dans tous les autres aspects de l'existence sociale son influence envahissante n'a guère de rival.

La croissance extraordinaire de l'effort pour vendre et l'intensification spectaculaire de son emprise trouvent leur origine dans le fait qu'il a subi un changement qualitatif lourd de conséquences. La con-

---

2. L'aptitude à distinguer les unes des autres constitue la différence essentielle entre la compréhension d'un processus historique et l'accumulation empirique de « faits historiques ».

3. *Der Bourgeois : Zur Geistesgeschichte des Modernen Wirtschaftsmenschen*, Munich et Leipzig, 1913, page 74.

currence par les prix a énormément reculé comme moyen d'attirer la clientèle et a fait place à de nouveaux moyens de promouvoir les ventes : la publicité, la variété dans l'aspect des produits et de leur emballage, « l'obsolescence planifiée », le changement de modèles, les formules de crédit et ainsi de suite.

### III

Dans un système économique où la concurrence est violente et sans merci et où le petit nombre des rivaux exclut la baisse des prix, la publicité devient de plus en plus nettement l'arme principale de la lutte concurrentielle. Les buts commerciaux immédiats et les effets de publicité ont été abondamment analysés dans la littérature économique et sont aisément compréhensibles. Dans des conditions de concurrence atomistique quand une branche comprend une multitude de vendeurs ne produisant chacun qu'une petite fraction d'un produit homogène, il n'y a guère de place pour de la publicité de la part de la firme individuelle. Elle peut vendre aux prix de marché courant tout ce qu'elle produit. Si elle augmente son offre une faible réduction de prix lui permettra de vendre le supplément produit ; même une légère hausse de prix la mettra en faillite en incitant les acheteurs à se tourner vers ses concurrents qui continuent d'offrir le même produit à un prix inchangé. En vérité, même dans de telles circonstances il peut encore exister de la publicité de la part d'association de producteurs, encourageant les consommateurs à *accroître leurs achats de quelque produit générique*. Cependant les appels de ce genre (« Buvez plus de Whisky » ou « Fumez plus de cigarettes ») n'ont jamais joué un rôle important dans l'histoire de la publicité.

La situation n'est plus du tout la même quand le nombre des vendeurs est restreint et que chacun est responsable d'une part importante de la production et des ventes de la branche. De telles grandes firmes sont en position d'exercer une influence déterminante sur le marché en instituant et en maintenant une différence prononcée entre leurs produits et ceux de leurs concurrents. Une telle différenciation est recherchée principalement par la publicité, les marques de fabrique, l'emballage original et la variété des produits ; si cette politique est couronnée de succès on aboutit à une situation dans laquelle les produits « différenciés » cessent d'être étroitement substituables entre eux. Plus l'effort de différenciation est convaincant et plus le vendeur se rapproche d'une situation de monopole. De même, plus l'attachement du public pour telle ou telle marque devient prononcé, et plus la demande du produit « différencié » devient inélastique, permettant ainsi au fabricant d'élever son prix sans perte sensible de revenu.

Le raisonnement précédent s'applique en premier lieu aux biens de consommation, mais il tend à devenir de plus en plus pertinent en ce qui concerne également les biens de production. Il n'est que de consulter n'importe laquelle des innombrables publications spéciali-

sées ou bien d'ordre général, destinées aux capitalistes, pour être convaincu que même les acheteurs les mieux informés et les plus compétents techniquement ne sont en aucune façon à l'abri de la séduction publicitaire.

De même que la publicité et les pratiques du même ordre peuvent créer un attachement de l'acheteur pour un produit donné, il est possible de créer une demande pour un produit neuf ou apparemment neuf. Comme le dit E. H. Chamberlin qui dans ce domaine a fait œuvre de pionnier :

« La publicité affecte la demande... en transformant les besoins eux-mêmes. La distinction entre ceci et la modification des moyens de satisfaire des besoins existants est souvent cachée dans la pratique par le chevauchement des deux phénomènes ; analytiquement, elle est parfaitement claire. Une publicité qui ne fait qu'afficher le *nom* d'une marque de fabrique particulière ne donnera aucune information sur le produit lui-même ; cependant, si ce nom devient ainsi plus familier pour les acheteurs ils auront tendance à le demander de préférence à d'autres marques peu connues et sans publicité. De même, les méthodes de vente qui jouent sur la susceptibilité de l'acheteur, qui se servent de lois psychologiques qu'il ignore et contre lesquelles il ne peut se défendre, qui l'effrayent, le flattent ou le désarment, n'ont rien à voir avec l'information du client : elles tendent à manipuler et non à informer. Elles créent un nouvel ensemble de besoins en remodelant ses motivations »<sup>4</sup>.

Et bien évidemment, plus les besoins nouvellement créés sont intenses, plus le prix des biens peut être élevé et plus fort sera le profit de la firme qui les produit. En conséquence, comme le note Scitovsky, « la hausse séculaire des frais de publicité est un signe de la hausse séculaire des marges de profit et du déclin de la concurrence par les prix. »<sup>5</sup>

#### IV

Malgré l'ambiguïté inhérente aux séries statistiques temporelles dans le domaine économique et social, le fait que les frais de publicité aux Etats-Unis ont connu une hausse séculaire véritablement spectaculaire, semble incontestable. Il y a une centaine d'années, avant que la vague de concentration et de cartellisation n'introduise la phase monopoliste du capitalisme, la publicité ne jouait qu'un rôle mineur dans le processus de distribution de produits et la détermination des attitudes et des goûts des consommateurs. La publicité existante était principalement le fait de détaillants et ces derniers n'essaient guère de promouvoir des marques distinctes ou des articles particuliers. Les

---

4. *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Massachusetts, 1931, page 119.

5. Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition*, page 401.

fabricants pour leur part n'avaient pas encore commencé à exploiter la publicité comme moyen de s'assurer la demande finale des consommateurs. Toutefois à partir des années 90, un changement eut lieu dans le volume et dans le ton de la publicité. Les frais de publicité en 1890 s'élevaient à 360 millions de dollars soit sept fois plus qu'en 1867. En 1929, ce chiffre se trouvait multiplié par 10, atteignant 3 426 millions de dollars<sup>6</sup>.

Ainsi, avec l'accession à la maturité du capitalisme monopoliste, la publicité pénétra dans « la phase de la persuasion, par opposition à celles de la proclamation ou de la répétition ».

Cette nouvelle phase de la publicité était déjà pleinement décrite en 1905 dans *Printer's Ink* :

« Nous sommes à l'âge d'or de la marque de fabrique, un âge où n'importe quel fabricant d'un produit valable peut créer une demande qui non seulement ira croissant mais donnera lieu dans une certaine mesure à un monopole... Partout... il existe des possibilités de dominer par la publicité — de remplacer des douzaines de marques inconnues, bâtarde, instables, par une marque standard, soutenue par une publicité nationale qui est devenue en soi une garantie de qualité aux yeux du public »<sup>8</sup>.

En conséquence, la publicité a connu une croissance vertigineuse et son expansion victorieuse est constamment encouragée par la monopolisation croissante de l'économie et par l'efficacité des moyens mis à son service : la radio, et à présent, par dessus tout, la télévision. La dépense totale en vecteurs publicitaires s'est élevée à 10,3 milliards de dollars en 1957 et à plus de 12 milliards en 1962<sup>9</sup>. Si l'on ajoute à cela les dépenses de prospection de marchés, de relations publiques, de dessin commercial et de services similaires exécutés par les agences publicitaires et les autres firmes spécialisées, on obtient un chiffre qui dépasse probablement 20 milliards de dollars. Il est utile de préciser que ce montant ne comprend pas les coûts de prospection de marchés, de publicité, de dessin commercial supportés par les firmes productrices elles-mêmes.

Cette quantité véritablement fantastique d'encaisses dépensées n'est pas le reflet de quelque irrationalité frivole de la part des dirigeants des grandes firmes ni d'une prédilection particulière des Américains pour les chansonnettes publicitaires, les panneaux d'affichage criards et les revues et magazines envahis de pages publicitaires. En fait, la publicité est devenue un procédé indispensable pour un très grand secteur de la vie économique. Utilisée à des fins concurrentielles, elle est devenue partie intégrante de la politique monopoliste de maximisation des profits et en même temps elle remplit le rôle

6. *Historical Statistics of the United States : Colonial Times to 1957*, Washington, 1960, page 526.

7. E. S. Turner, *The Shocking History of Advertising*, New York, 1953, page 36.

8. Cité par David M. Potter, *People of Plenty*, Chicago, 1954, pages 170-171.

9. *Statistical Abstract of the United States : 1963*, Washington, page 846.

d'un puissant rempart protégeant les positions monopolistes. Considéré au départ par les dirigeants des grandes firmes comme un coût regrettable qu'il convenait de réduire au maximum, la publicité n'a pas tardé à devenir une « condition sine-qua-non de survie », pour reprendre l'expression d'un chef d'agence publicitaire<sup>10</sup>.

## V

Nous avons déjà signalé que le phénomène publicitaire n'a pas échappé à l'économie politique académique. Déjà Alfred Marshall distinguait la publicité « constructive » de la publicité « combative ». Il recommandait l'usage de la première qui était censée « attirer l'attention des agents sur les occasions d'achat ou de vente » et il condamnait la seconde qui constituait un moyen de persuasion et de « manipulation »<sup>11</sup>. Plus tard Pigou devait aller plus loin en proposant que le « mal soit attaqué par l'Etat à travers la taxation ou la production de la publicité concurrentielle — à condition que l'on puisse distinguer une telle publicité de celle qui n'est pas strictement concurrentielle »<sup>12</sup>. Cette approche du problème (consistant à distinguer la « bonne » de la « mauvaise » publicité et à défendre la première en fulminant contre la seconde) a dominé les écrits de la plupart des économistes professionnels depuis Marshall et Pigou. En vérité elle est devenue caractéristique de l'une des branches les plus en vue de l'économie politique, la prétendue économie de bien-être.

Les travaux de ces économistes, et plus encore les volumineuses publications d'un grand nombre de commentateurs des problèmes sociaux qui ont adopté une approche similaire, constituent une importante contribution à notre connaissance de la publicité. Disposant d'une telle documentation, il ne semble guère possible de soutenir sérieusement que la publicité remplit de façon appréciable ce que Marshall et Pigou appelaient une fonction « constructive » ou même qu'elle

---

10. Un exemple extrême de ce principe de « condition sine qua non de survie » est constitué par le cas de la spécialité médicale « Contact », récemment lancée par l'une des firmes pharmaceutiques les plus importantes du pays. On estime que le budget publicitaire de cette spécialité atteint « la somme incroyable de 13 millions de dollars, dépensés au cours de la campagne publicitaire pharmaceutique la plus perfectionnée réalisée à ce jour ». La plus grande partie de ce budget est consacrée à la télévision. « La firme productrice est censée atteindre, à la suite de cette publicité, un chiffre de ventes s'élevant à 16 millions de dollars, exprimé en prix de gros ». (*New York Times*, 9 janvier 1964). Si l'on tient compte d'une bonne marge de profit qui s'ajoute à la fois au prix de vente et au coût de production, il semble évident que le coût de la production ne peut guère représenter qu'une faible proportion du prix de vente, même si l'on considère le prix de gros. Quand on tient compte également de la marge bénéficiaire du détaillant la fraction du coût dans le prix de détail devient pratiquement nulle.

11. *Industry and Trade*, Londres, 1920, page 305.

12. *Economics of Welfare*, quatrième édition, Londres 1938, page 199.

conduit à l'établissement de ce que d'autres économistes ont appelé « un marché mieux informé et plus parfait ».

En vérité, peu nombreux sont aujourd'hui ceux à mettre en cause l'opinion de Louis Cheskin, un expert de longue date des techniques de « marketing », qui affirme que « les consommateurs ne connaissent en général pas grand chose aux produits achetés ne s'intéressent qu'aux étiquettes, aux appellations et aux marques » et que « un produit supérieur signifie supérieur aux yeux du consommateur. Cela n'implique pas nécessairement supérieur en termes de valeur objective ou d'après des normes scientifiques ». Les préférences du consommateur, en d'autres termes, ne sont pas déterminées par la confrontation entre plusieurs produits authentiquement différents mais plutôt par l'emploi de techniques de suggestion et de « lavage de cerveau » de plus en plus raffinées et complexes. Ce phénomène est désormais notoire ; citons une fois de plus Cheskin : « Les études menées au cours des douze dernières années montrent de façon évidente que les individus sont influencés par la publicité sans en être conscients. L'individu qui achète est motivé par une annonce publicitaire mais il ignore souvent l'origine de cette motivation. »<sup>13</sup> On peut également citer de nombreuses études qui montrent que la publicité amène le consommateur à payer des prix notablement supérieurs à ceux d'autres produits, physiquement identiques, mais qui eux ne sont pas soutenus par des techniques publicitaires adéquates<sup>14</sup>.

En ce qui concerne enfin l'argument quelquefois avancé en faveur de la publicité, et selon lequel celle-ci permet à la radio et à la télévision de financer la production de programmes littéraires et musicaux de haute classe, on peut dire qu'il revient à conseiller de « brûler la maison pour rôtir le cochon. » On peut d'abord mettre fortement en question la valeur des programmes artistiques offerts par les vecteurs de masse qui véhiculent directement ou indirectement la publicité ; d'autre part il ne fait aucun doute qu'ils pourraient être livrés aux consommateurs à un prix incomparablement plus bas que celui que leur impose en fin de compte la publicité commerciale.

## VI

Le mode de raisonnement consistant à estimer les « bons » et les « mauvais » côtés de la publicité a conduit l'économie de bien-être traditionnelle à une condamnation quasi-unanime de la publicité quand celle-ci implique un gaspillage massif de ressources, une sa-

13. Louis Cheskin, *Why People Buy*, New York, 1959, pages 65, 54, 61. Il est clair que condamner plus spécialement la publicité subliminale comme étant particulièrement nuisible n'est guère justifié : toute publicité est subliminale par essence.

14. Nous discuterons plus tard de cette fonction particulière de la publicité consistant à escroquer le consommateur soit en lui faisant apprécier ce qu'il achète, indépendamment du prix et de la qualité, soit en l'amenant à acheter un produit qui diffère considérablement de l'image qu'en donne la publicité.

gnée constante du revenu du consommateur, et une destruction systématique de sa liberté de choix entre d'authentiques alternatives<sup>15</sup>. Pourtant cette approche n'a jamais réussi à cerner les deux aspects qui sont véritablement les plus importants. Le premier est que la publicité avec toutes ses formes ne peut être valablement considérée comme une excroissance indésirable du système économique qui pourrait être retirée si seulement « nous » décidions de nous en débarrasser. Véritable fruit du capitalisme monopoliste, sous-produit inévitable du déclin de la concurrence par les prix, la publicité fait intégralement partie du système au même titre que la firme géante elle-même. Comme le note Pigou négligemment — sans poursuivre son raisonnement — « elle pourrait être entièrement supprimée si les conditions de la concurrence monopolistique étaient détruites. »<sup>16</sup>. Mais manifestement, vaincre le capitalisme — car c'est bien à cela qu'aboutirait aujourd'hui la destruction de la concurrence monopolistique — ne figure pas parmi les préoccupations des économistes du *welfare* dont le souci est de supprimer ou plutôt d'atténuer les résultats les plus néfastes du capitalisme dans le but de renforcer ce même système capitaliste qui obligatoirement produit et reproduit de tels résultats néfastes.

La seconde faiblesse, plus significative encore, de l'approche de l'économie de bien-être dérive de l'hypothèse explicite ou implicite du plein emploi des ressources existantes, et qui se trouve à la base de tous ses raisonnements. La loi de Say étant le point de départ, la publicité (et l'effort pour vendre en général) est considérée comme une source de « distorsions » affectant l'économie. D'une part, étant admis que les coûts de la publicité et de la vente sont supportés par le consommateur<sup>17</sup>, on soutient que la prolifération publicitaire amène

---

15. Ceci ne s'applique pas à la « nouvelle » économie de bien-être (« new » *welfare economics*) qui reflète sans doute plus que tout autre branche de l'économie le déclin de la raison dans la pensée bourgeoise à l'âge du capitalisme monopoliste. Prenant comme point de départ la « préférence exprimée » du consommateur, cette doctrine fort à la mode s'interdit d'exprimer des jugements de valeur. Ainsi l'un de ses plus éminents défenseurs, Paul A. Samuelson se désintéresse de l'ensemble de la question : « Les défenseurs de la publicité affirment qu'elle comprend de nombreux avantages économiques. D'utiles informations sont transmises au public ; des marchés s'ouvrent à la production de masse ; et en guise de sous-produits nous obtenons une presse indépendante, le choix entre de nombreux programmes de radio et de télévision, et des revues épaisse. Et ainsi de suite. D'autre part on prétend que l'excès de publicité tend à en annuler les effets et procure peu d'informations valables au consommateur ; que pour chaque minute de musique symphonique il y a une demi-heure de mélo. Le problème serait plus susceptible d'être discuté s'il n'existant le fait troublant, révélé par le sondage Gallup, que de nombreuses personnes semblent aimer la publicité. Ils ne croient pas tout ce qu'on leur raconte mais ils ne peuvent s'empêcher de s'en souvenir ». *Economics*, 5<sup>e</sup> édition, New York, 1961, page 138.

16. *Economics of Welfare*, page 199.

17. En dernière analyse, ces coûts, supportés par le consommateur doivent être considérés comme des coûts de vente (coûts visant à modifier sa demande) plutôt que comme des coûts de production (coûts visant à satisfaire sa demande). Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, page 123.

une redistribution du revenu : le revenu des consommateurs est réduit tandis que celui des spécialistes de la publicité et de ses vecteurs se trouve accru dans la même proportion. D'autre part, la publicité ayant comme but avoué d'orienter l'achat des consommateurs, amène ces mêmes consommateurs à prendre leurs décisions d'achat en fonction de motivations irrationnelles et les pousse à dépenser une partie de leur revenu pour acquérir des produits inutiles ou frelatés. Ainsi on l'accuse de fausser le résultat du libre choix du consommateur et de gêner la maximisation de ses satisfactions. Cependant, dans le cadre d'un tel raisonnement, on considère que la publicité ne modifie pas le volume total des achats des consommateurs et en conséquence qu'elle ne doit pratiquement pas figurer dans une analyse des principes du fonctionnement global du capitalisme.

Une telle vision des choses ignore systématiquement la fonction principale de la publicité et ses conséquences en capitalisme monopoliste ; cette fonction est d'ailleurs bien mieux comprise par les chefs d'entreprise et les hommes d'affaires qui s'occupent de la réalité économique américaine. Ainsi, le Mc Graw-Hill Department of Economics écrit : « En fait, la vente et le marketing définis au sens large afin d'y inclure toute la gamme des opérations de marketing, de dessin commercial, jusqu'à la vente finale, en passant par la publicité, ne sont pas seulement le symbole d'une société libre ; de plus en plus ces opérations constituent une nécessité de fonctionnement de notre propre société libre »<sup>18</sup>. L'impasse dans laquelle se trouverait « notre propre société libre » si elle était privée de toute la gamme des opérations de marketing est décrite sombrement par un éminent banquier d'affaires new-yorkais : « Les vêtements seraient achetés en fonction de leur utilité ; les aliments en fonction de leur valeur nutritive ; les voitures seraient ramenées au strict nécessaire et seraient gardées par leurs propriétaires tout le long de leurs dix ou quinze années de vie utile ; les habitations seraient construites et entretenues pour être des abris sans préoccupation de style ni de localisation. Et que deviendrait alors un marché dépendant de nouveaux modèles, de nouveaux styles, de nouvelles idées ? »<sup>19</sup>

En vérité, nous sommes là au cœur du problème. Que deviendrait un marché constamment affligé d'une insuffisance de la demande ? Et que deviendrait un système économique souffrant de sous-consom-

18. Dexter M. Keezer, *New-Forces in American Business*, page 90.

19. Paul Mazur, *The Standards We Raise*, New York, 1953, page 32. M. Mazur ne semble pas se rendre compte que dans le choix de vêtements ou de produits alimentaires des considérations de goût ou d'esthétique peuvent jouer un certain rôle ; que des maisons peuvent être construites et bien construites sans se préoccuper du « style » imposé par les « beaux quartiers » mais en tenant pleinement compte de l'art architectural ; que des quartiers peuvent être ni « exclusifs », ni « réservés », ni constitués de misérables taudis, mais faire partie de vastes ensembles résidentiels convenablement planifiés en fonction de la localisation naturelle, de la proximité des lieux de travail, des parcs, des terrains de jeux et des moyens de transport.

mation chronique, de sous-investissement, et de sous-emploi ? Car l'importance économique de la publicité ne provient pas en premier lieu d'une quelconque ré-allocation des dépenses des consommateurs entre les différents biens mais de son effet sur l'amplitude de la demande effective totale et partant, sur un niveau du revenu et de l'emploi. Ceci a été très vite compris par les professeurs de marketing et les journalistes du monde des affaires ; à quelques exceptions près, le phénomène a par contre été ignoré par les théoriciens de l'économie<sup>20</sup>.

Cet oubli est dû, d'une part au refus de reconnaître que le capitalisme monopoliste est caractérisé par une tendance à la stagnation chronique, et d'autre part à la complexité de la lutte publicitaire contre cette tendance. En effet, alors qu'il est essentiel de comprendre que l'effort publicitaire tout entier constitue un mode d'utilisation du surplus, la façon dont il est comptabilisé par les entreprises tend à voiler ce point essentiel. La difficulté provient du fait que les dépenses publicitaires étant considérées comme des coûts se retrouvent sur le même plan que les coûts de production et bien entendu ne sont pas comprises dans les profits. Et pourtant, n'étant manifestement pas reliées aux coûts nécessaires de production et de distribution — même au sens le plus large — elles ne peuvent être considérées que comme partie intégrante du surplus total.

Cette fraction du surplus présente certains traits distinctifs. En premier lieu elle est composée de deux éléments hétérogènes. Le premier élément est constitué par cette partie de la dépense publicitaire et commerciale totale de la société qui est financée par un accroissement des prix des biens de consommation achetés par les travailleurs productifs. Leurs salaires réels se trouvent réduits d'un montant égal à l'accroissement des prix, et le surplus, qui est la différence entre le produit net total et la totalité des salaires réels des travailleurs productifs, se trouve accru dans la même proportion. L'autre élément est plus complexe : il est constitué par cette partie des dépenses publicitaires supportée par les capitalistes eux-mêmes et les travailleurs improductifs par l'intermédiaire de l'augmentation des prix des biens achetés. Cette composante de la dépense publicitaire et commerciale n'étant pas supportée par les ouvriers productifs ne constitue pas un accroissement de surplus mais par contre elle en provoque la redistribution : certains individus vivant du surplus se trouvent privés d'une fraction de leur revenu qui sert à entretenir une autre catégorie de personnes, à savoir ceux dont le revenu est constitué par les salaires, les traitements, et les profits distribués par la branche publicitaire elle-même.

Un trait distinctif encore plus significatif de cette partie du surplus global qui finance l'effort pour vendre réside dans ce que l'on

---

20. K. W. Rothschild constitue à notre avis l'exception la plus notable. Voir son article malheureusement peu connu : « A note on Advertising », *Economic Journal*, avril 1942.

pourrait appeler sa nature « auto-absorbante ». En effet, alors qu'une partie de ce surplus est arrachée aux travailleurs productifs et qu'une partie additionnelle est prise aux travailleurs improductifs, le montant global en cause est utilisé à maintenir l'effort de vente. Contrairement à cette composante du surplus qui prend la forme de profit net, la fraction qui prend la forme de coûts de vente n'appelle aucune contre-partie dans la consommation capitaliste, aucun débouché l'investissement. Elle comprend en fait ses propres contreparties et ses propres débouchés. (Il existe à cela une exception : les profits des agences publicitaires et autres entreprises engagées dans l'effort de vente font partie de l'ensemble global des profits et doivent trouver une contrepartie dans la consommation ou l'investissement des capitalistes ou dans les deux à la fois).

L'impact direct de l'effort pour vendre sur la structure des revenus et la structure productive de l'économie est donc semblable à celui des dépenses gouvernementales financées par l'impôt. Cet impact, mesuré par ce que la littérature économique appelle le « multiplicateur de budget équilibré » (*balanced budget multiplier*), provoque une augmentation du revenu et du produit globaux d'un montant égal au revenu (et à la dépense) d'origine<sup>21</sup>. Bien entendu, l'accroissement du revenu global s'accompagne d'une augmentation du nombre de travailleurs improductifs employés par les agences de publicité, les vecteurs publicitaires et ainsi de suite.

Jusqu'ici nous nous sommes attachés à la relation directe unissant la publicité à la formation du revenu et à l'absorption du surplus. Les effets indirects sont sans doute d'une importance égale et vont dans le même sens. *Grosso modo* on peut distinguer ceux qui affectent l'éventail et la nature des occasions d'investir et ceux qui affectent la division du revenu social global entre consommation et épargne (ce que les keynésiens appellent la propension à consommer).

En ce qui concerne les occasions d'investir, la publicité joue un rôle semblable à celui traditionnellement attribué aux innovations. En rendant possible la *création* de la demande d'un produit, la publicité encourage un investissement en équipements et en outillages qui autrement n'aurait pas lieu. Que le produit mis en réclame soit vraiment neuf importe peu : une marque nouvelle sur un produit ancien suffit amplement. Il se produira bien sûr dans ce cas un gaspillage de ressources ; cependant en présence de chômage et d'une capacité productive inactive, ces ressources seraient demeurées inutilisées : la publicité permet la formation d'un accroissement net de l'investissement et du revenu.

L'effet de la publicité sur la division du revenu total entre consommation et épargne est évident et sans doute très important bien que n'étant pas susceptible d'être mesuré. A ce propos, il est essentiel

21. Le théorème du budget équilibré est discuté d'une manière plus approfondie ci-dessous, pages 136-137.

de se rappeler que le capitalisme monopoliste a connu une importante croissance du revenu national et une croissance plus forte encore du surplus économique. Cette évolution jointe au progrès technique qui en est à la fois une cause et un effet, a conduit à d'importantes modifications de la répartition professionnelle de la force de travail. La stratification au sein de la classe ouvrière (au sens le plus étroit de ce terme) s'est accrue, et de nombreuses catégories d'ouvriers qualifiés et d'employés ont vu leur revenu et leur statut social atteindre des niveaux jusqu'alors réservés aux classes moyennes. En même temps, d'anciennes couches de « consommateurs de surplus » se sont développées et de nouvelles couches se sont créées, comprenant les bureaucrates des secteurs privé et public, les banquiers et les avocats, les spécialistes de la publicité et des relations publiques, les agents de change et les placiers d'assurances, les agents immobiliers et les entrepreneurs de pompes funèbres et ainsi de suite. Tous ces groupes, sans oublier bien sûr ceux que C. Wright Mills appelle les « dirigeants d'entreprises riches » (corporate rich) et « d'entreprises très riches » ont des revenus assez importants pour se permettre de vivre non seulement dans le confort, mais aussi, à des degrés divers, dans le luxe. Les membres de ces groupes épargnent ordinairement une partie de leur revenu et quand ce revenu augmente ils doivent prendre la décision d'épargner ou de dépenser la fraction supplémentaire de revenu.

D'autre part, il est également vrai que ces groupes sont éminemment solvables et compte tenu de la prolifération des institutions de crédit typique du capitalisme monopoliste, ils trouvent aisément à emprunter de l'argent pour acheter une maison, une voiture, un bateau, etc... Dans de telles circonstances, le volume de ce que l'on appelle souvent « dépense discrétionnaire » (et qui est égale à la fraction du revenu susceptible d'être dépensée ou épargnée, plus le crédit se trouvant à la disposition des consommateurs) est énorme, s'élevant à des dizaines de milliards de dollars par an. Une fonction de la publicité, sans doute sa fonction principale aujourd'hui, consiste ainsi à mener, pour le compte des producteurs et des vendeurs de biens de consommation, une guerre sans merci contre l'épargne et en faveur de la consommation<sup>22</sup>. Les principaux moyens de mener à bien cette tâche sont de provoquer des changements de mode, de créer des habitudes nouveaux, d'imposer de nouveaux critères de statut social et de nouvelles normes de propriété. Le succès incontestable de la publicité dans ces domaines a grandement renforcé son rôle de force contraire à la tendance du capitalisme monopoliste à la stagnation et en même temps en a fait l'architecte principal de « l'American Way of Life ».

---

22. Une partie de la publicité (celle pratiquée par les banques de dépôt, les institutions d'épargne et de crédit, les compagnies d'assurances, etc.) agit évidemment en sens contraire, mais elle est quantitativement peu importante comparée aux efforts publicitaires des fournisseurs de biens et de services.

La stratégie de la publicité consiste à enfoncer dans l'esprit des gens le caractère incontestablement désirable, et même l'impérative nécessité du dernier produit apparu sur le marché<sup>23</sup>. Pour que cette stratégie réussisse, les producteurs doivent déverser sur le marché un flux régulier de « nouveaux » produits ; aucun d'eux n'ose prendre du retard de peur que ses clients ne se tournent vers ses concurrents, dans leur soif de nouveauté.

Les produits authentiquement neufs et différents, cependant, sont difficiles à mettre au point, et ceci même avec un progrès technique et scientifique accéléré. Partant, une grande partie de la « nouveauté » qu'on impose au consommateur est illusoire ou bien elle n'a que peu de rapport avec la fonction et l'utilité du produit ; souvent même elle va à l'encontre de cette fonction et de cette utilité. Rosser Reeves, qui dirige l'agence publicitaire Ted Bates (l'une des plus importantes des Etats-Unis) donne d'excellents exemples de fausse nouveauté :

« Claude Hopkins, qui est l'un des « immortels » de la publicité raconte l'histoire de l'une de ses campagnes publicitaires pour une marque de bière. Au cours d'une visite à la brasserie il écouta poliment l'exposé des qualités du malt et du houblon employés, mais ne s'intéressa qu'à la stérilisation par la vapeur des bouteilles vides. Son client lui fit remarquer que toutes les brasseries procédaient de la sorte. Hopkins lui expliqua patiemment que ce n'était pas ce que les brasseries *faisaient* qui importait, mais ce qu'elles *affirmaient faire* par leur publicité. Il fonda sa campagne sur le slogan : « *Nos bouteilles sont lavées à la vapeur !* ». George Washington Hill, le grand fabricant de tabac, fonda une campagne publicitaire sur le slogan « ...*Nous grillons notre tabac !* » En fait, tous les tabacs le sont, mais aucun autre fabricant n'avait pensé à l'énorme potentiel publicitaire du slogan. Hopkins, remporta une autre grande victoire publicitaire en proclamant à propos d'une marque de dentifrice : « *Enlève la pellicule qui se forme sur vos dents !* » En vérité tous les dentifrices en font autant »<sup>24</sup>.

De tels exemples sont innombrables. Ce qui nous intéresse pour le moment, ce n'est pas l'omniprésence de ce phénomène mais le fait qu'il est entièrement limité à la sphère de la commercialisation et qu'il n'atteint absolument pas le processus de production lui-même.

23. Vance Packard cite le responsable de la recherche et du marketing du *Chicago Tribune* (qui s'intitule le plus grand journal du monde) qui affirme « la tradition nous gêne à présent. Au lieu de représenter une valeur elle devient pratiquement une charge pour une population recherchant la nouveauté, sans cesse la nouveauté ! » *The Waste Makers*, New York, 1960, page 165. Les ouvrages de Packard, ainsi que ceux d'autres déterreurs de scandales sont riches d'informations utiles et montrent en même temps (pour reprendre les termes de Marx) « la force et la faiblesse de ce genre de critique qui sait juger et condamner le présent mais qui est incapable de le comprendre », *Le Capital*, livre I, chapitre 15, Section 8, Editions Sociales.

24. Rosser Reeves, *Reality in Advertising*, New York, 1961, pages 55-56. Cet ouvrage est censé être le guide le plus élaboré pour réussir dans la publicité.

Le problème est tout autre quand on a affaire à des produits véritablement nouveaux de forme et d'aspect mais qui remplissent essentiellement les mêmes fonctions que les anciens produits qu'ils sont censés remplacer. L'étendue de la différence peut aller d'une simple modification d'emballage à des changements annuels des modèles de voitures qui sont extrêmement onéreux. Ce que tous ces changements ont de commun, c'est qu'ils atteignent le processus de production : l'effort de vente qui n'était qu'une activité auxiliaire de la production, aidant l'entreprise à disposer avec profit de biens élaborés pour satisfaire des besoins connus, envahit de plus en plus l'usine et l'atelier et dicte au fabricant ce qui doit être produit, d'après des critères établis par le directeur des ventes et ses conseillers et experts professionnels. La situation est bien décrite par le Mc Graw Hill Department of Economics « De nos jours, l'orientation des firmes industrielles se fait de plus en plus en fonction du marché et de moins en moins en fonction de la production. En fait, dans certains cas ces changements sont extrêmement poussés. L'exemple de la General Electric est frappant : cette société considère à l'heure actuelle qu'elle est plus une organisation de marketing qu'une firme productrice. Cette option se reflète sur toute sa structure de la firme au point que les besoins de la commercialisation « remontent » la production et dictent la disposition et l'ordonnancement des biens de production »<sup>25</sup>.

Vance Packard ajoute que « chaque fois que des ingénieurs de la branche des industries mécaniques se rassemblaient dans une salle de conférences, à la fin des années cinquante, ils se plaignaient fréquemment de ne plus être que des « presse-boutons » du service commercial et il cite l'Association des Consommateurs qui affirme que « une grande partie de ce que l'on appelle aujourd'hui « recherche de production » n'est constituée en fait que de dépenses visant à promouvoir les ventes et à mettre au point ce que les milieux d'affaires appellent une « variété de produits » profitable<sup>26</sup>. Et ce n'est pas tout. Les chercheurs de la revue *Fortune*, ce chroniqueur fidèle des usages et des vertus de la grande entreprise, en examinant les programmes de « Recherche et développement » des grandes firmes américaines ont découvert que cet effort portant sur des milliards de dollars est bien plus étroitement lié à la production de biens susceptibles d'être vendus qu'à sa « mission », tant de fois proclamée, de faire avancer la science et la technologie<sup>27</sup>.

En ce qui concerne le consommateur, l'effet de ce déplacement du centre de gravité économique de la production vers la commercialisation, est entièrement négatif. Citons Dexter Masters ancien dirigeant de l'Association des Consommateurs, qui est l'organisation la

25. Dexter M. Keezer, *New Forces in American Business*, page 97.

26. *The Waste Makers*, page 14.

27. Eric Hodgins, « The Strange State of American Research » *Fortune*, avril 1955. Une conclusion semblable est proposée par D. Hamberg « Invention in the Industrial Research Laboratory », *Journal of Political Economy*, avril 1963.

plus importante s'occupant de mettre à l'épreuve et d'évaluer les biens de consommation :

« Quand la forme du produit est reliée à la vente plutôt qu'à la fonction productive, comme cela est le cas de plus en plus souvent, et quand la stratégie de vente est fondée sur de fréquents changements de style, certains résultats sont presque inévitables : tendance à l'emploi de matières de qualité inférieure ; « raccourcis » adoptés pour limiter le temps indispensable à une bonne mise au point des produits ; négligence sur l'indispensable contrôle de qualité. Une telle obsolescence provoquée amène une augmentation de prix pour le consommateur sous la forme d'une réduction de la durée des biens et d'un accroissement des frais de réparation »<sup>28</sup>.

Cependant, pour l'économie dans son ensemble, l'effet est incontestablement positif. Dans une société comme les Etats-Unis, disposant d'un vaste stock de biens de consommation durables, une composante importante de la demande globale de biens et services dépend du besoin de remplacer une partie de ce stock, au fur et à mesure que les biens qui le composent s'usent ou sont mis au rebut. L'obsolescence provoquée accentue le taux d'usure et les changements de modes fréquents accentuent le taux de mise au rebut. (Dans la pratique les deux phénomènes sont inextricablement liés, ainsi que le souligne Masters). Le résultat net est une accélération du taux de la demande de remplacement et un coup de pouce global au revenu et à l'emploi. Dans ce domaine comme dans tant d'autres, l'effort pour vendre se révèle être une antidote puissante à la tendance du capitalisme monopoliste à sombrer dans un état de dépression chronique.

## VIII

L'apparition d'une situation dans laquelle les efforts de vente et de production s'interpénètrent au point d'être confondus, amène un profond changement dans la composition des coûts de production socialement nécessaires aussi bien que dans la nature du produit social lui-même. Dans le modèle concurrentiel, compte tenu de toutes les hypothèses de départ, seuls les coûts de production minimums (tels qu'ils sont déterminés par la technologie existante), joints aux coûts minimums d'emballage, de transport et de distribution (tels qu'ils sont déterminés par les coutumes existantes), peuvent être reconnus par le marché et par la théorie économique comme les coûts socialement nécessaires à la création d'un produit et à sa livraison au consommateur. Le produit lui-même, bien que n'étant pas, en régime capitaliste, créé en fonction de sa valeur d'usage, mais de sa valeur d'échange pouvait être légitimement considéré comme un objet utile satisfaisant un authentique besoin humain.

---

28. Cité par Vance Packard, *The Waste Makers*, page 127.

En vérité, au cours même de la phase concurrentielle du capitalisme, que décrit plus ou moins le modèle, les coûts socialement nécessaires dépassaient le montant qu'ils auraient atteint dans un système de production moins anarchique ; cependant il ne se posait guère de problème concernant les coûts de vente et il n'existaient certainement aucune interénétration de la production et de l'effort de vente. Les coûts de production socialement nécessaires pouvaient être définis sans ambiguïté et faire, en principe du moins, l'objet de mesures. Ils comprenaient les dépenses indispensables à la production et à la livraison d'un produit utile, étant donné l'état de développement des forces de production et la productivité du travail correspondante. Une fois les coûts définis le surplus social était aisément identifiable en tant que différence entre le produit total et les coûts totaux<sup>29</sup>.

Le problème est tout autre en régime de monopole ou d'oligopole. Veblen, qui fut le premier économiste à reconnaître et à analyser de nombreux aspects du capitalisme monopoliste découvrit l'aspect essentiel du problème relativement tôt :

« Les producteurs se préoccupent de plus en plus du caractère vendable de leur produit, de telle sorte qu'une grande partie de ce qui figure dans les livres comptables sous forme de coûts de production devait être mis sur le compte de la production d'un *aspect extérieur* vendable. La distinction entre production et vente se trouve ainsi estompée et ceci au point que le coût final de nombreux articles produits pour le marché est principalement imputable à la production d'aspects extérieurs en vue de la vente, qui sont le plus souvent d'une vulgarité criarde »<sup>30</sup>.

On peut mettre en cause l'étendue que Veblen donne au phénomène pour les années vingt. Par contre, ce qui est incontestable, c'est que sa description se révèle totalement exacte si on l'applique à la réalité des années 50 et 60. De plus, elle soulève une question fondamentale et difficile pour toute théorie qui comprend les coûts socialement nécessaires et le surplus au nombre de ses concepts fondamentaux.

La question est la suivante : que sont les coûts socialement nécessaires quand, pour reprendre les mots de Veblen, la distinction entre production et vente se trouve estompée ? Cette question ne se pose pas du simple fait de l'existence de coûts de vente. Tant que la « branche » publicitaire et la section des ventes des entreprises productives sont séparées et n'empêchent pas sur les sections productives, le pro-

---

29. Les méthodes capitalistes de comptabilité considèrent la rente et l'intérêt comme des coûts pour la firme individuelle. Si le coût total du produit social est obtenu en additionnant les coûts des producteurs individuels, la rente et l'intérêt seront compris dans le coût et exclus du surplus. L'économie classique et l'économie marxiste n'ont eu cependant aucun mal à percer cet aspect extérieur de la réalité et à comprendre que la rente et l'intérêt font partie du surplus social tout autant que le profit.

30. Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, New York, 1923, page 300.

blème est simple. Dans ce cas les coûts de vente tout comme la rente et l'intérêt sont facilement repérables en tant que forme du surplus et devront être retranchés des coûts globaux afin de parvenir aux véritables coûts de production socialement nécessaires. Mais comment procéder quand les coûts de vente sont pratiquement indiscernables des coûts de production comme c'est le cas par exemple pour l'industrie automobile ? Il ne fait guère de doute qu'une grande partie du travail effectif impliqué dans la production d'une voiture a pour objet non de rendre le produit plus utile, mais plus vendable. (Nous verrons plus loin l'aspect quantitatif de ce point). Cependant, une fois que ses plans sont établis la voiture constitue une unité qui est réalisée par les efforts combinés de tous les travailleurs des ateliers et de la chaîne de montage. Comment distinguer alors les travailleurs productifs de ceux qui ne sont pas productifs ? Comment séparer les coûts de production des coûts de vente ?

La réponse est que la distinction ne peut se faire sur la base des informations existantes dans les livres comptables des sociétés automobiles. Le seul procédé qui ait un sens consiste à comparer les coûts actuels des voitures, tels qu'ils apparaissent (comprenant les coûts de vente intégrés) avec les coûts qu'atteindraient les voitures si elles étaient prévues pour remplir les mêmes fonctions mais de la manière la plus sûre et la plus efficiente. Les coûts de ces dernières représenteraient alors les coûts socialement nécessaires des voitures et la différence entre ces coûts hypothétiques et les coûts réels des voitures représenterait les coûts de vente. Si on généralise à partir de cet exemple, on verra que, sur le plan social, l'identification de cette partie du produit social qui représente les coûts de vente (et qui devra donc être incluse dans le surplus) implique une comparaison des coûts hypothétiques d'un ensemble hypothétique de produits avec les coûts réels de l'ensemble réel de produits.

Il est bon de se rappeler que de telles comparaisons, bien que n'étant pas, pour des causes évidentes, quantifiables étaient dans leur principe pleinement acceptées par l'économie politique classique. Les défenseurs de cette école n'hésitaient pas à comparer la structure et le coût de la production qui serait obtenue en régime de laisser faire avec la structure et le coût de la production réellement produite par le système hybride féodal-mercantiliste-capitaliste contre lequel ils menaient leurs batailles idéologiques et politiques. Leur objectif était de confronter la réalité avec la raison et de tirer les conclusions nécessaires à une action consciente menée dans le but de réaliser un changement désiré. Cette confrontation impliquait inévitablement des comparaisons entre ce qui était et ce qui serait raisonnable.

L'économie moderne, bien entendu, voit les choses d'une manière différente. Pour elle, tout ce qui est produit et « librement » choisi par les consommateurs constitue le seul produit significatif : tous les coûts impliqués dans le processus sont de même nature et sont, par définition, nécessaires. Partant, il est logique de rejeter comme étant antiscientifique toute distinction entre produit utile et produit inutile,

entre travail productif et improductif, entre coûts socialement nécessaires et surplus. L'économie moderne est en paix avec l'état actuel des choses, elle n'a pas de batailles idéologiques ou politiques à mener et ne veut guère confronter la réalité avec la raison.

L'un des résultats les plus néfastes de cette attitude est le fait que les efforts des économistes et des statisticiens se sont détournés des problèmes que nous traitons en ce moment, bien que leur solution soit manifestement d'une importance cruciale pour la compréhension des principes de fonctionnement du capitalisme monopoliste. En fait, le travail de recherche exigé comprend d'énormes difficultés conceptuelles et pratiques. Etablir les caractéristiques d'un ensemble hypothétique de produits et estimer son coût est une tâche exigeant une grande ingéniosité et beaucoup de discernement ; la documentation concernant le coût du produit réel est souvent maintenue secrète et ne peut être obtenue, dans le meilleur des cas, qu'en assemblant des éléments de documentation dispersés et incomplets. Toutefois une étude brillante et méthodologiquement innovatrice de Franklin M. Fischer, Zvi Griliches et Carl Kaysen sur les coûts des changements de modèle dans l'industrie automobile a clairement démontré qu'un travail important est possible dans ce domaine<sup>31</sup>. Un bref résumé de cette étude nous aidera à définir de manière plus précise la nature des questions qui nous intéressent ici et nous donnera une idée des ordres de grandeur qui sont en cause tout en indiquant les voies dans lesquelles un approfondissement de la recherche est nécessaire.

Le problème central — la nécessité de comparer le coût et la qualité du produit réel avec le coût et la qualité d'un produit hypothétique — est résolu par Fisher, Griliches et Kaysen en prenant 1949 comme année de départ et en se servant du modèle de cette année-là comme d'une norme de qualité et de coût. Les auteurs insistent sur le fait que le modèle 1949 ne fut pas choisi en fonction de ses qualités particulières mais simplement parce que 1949 était la première année pour laquelle on disposait de toute la documentation nécessaire. Conceptuellement, il aurait été préférable d'adopter un autre modèle, plus rationnellement conçu et construit que celui de 1949 — plus sûr, plus solide, plus efficient, moins onéreux à l'entretien. Une telle voiture existe peut-être vraiment : peut-être serait-il nécessaire de charger une équipe d'experts de la concevoir. D'un point de vue méthodologique, l'une comme l'autre pourrait remplacer le modèle 1949, et une telle substitution aboutirait incontestablement à des estimations bien plus élevées des coûts de changement de modèle. Cependant, même en prenant le produit imparfait de 1949 pour étalon, l'enquête

---

31. « The Costs of Automobile Model Changes Since 1949 » *Journal of Political Economy*, octobre 1962. Un résumé de l'étude, ne comprenant pas les détails concernant les procédés d'estimation fut présenté en 1961, au cours de la réunion annuelle de l'American Economic Association et fut publié dans l'*American Economic Review* de mai 1962, page 259. Nos citations sont extraites de cette dernière version.

aboutit à une estimation des coûts que les auteurs eux-mêmes considèrent comme « incroyablement élevée ».

Les auteurs se concentrent « sur le coût des ressources économisées, si des voitures ayant la dimension, le poids, la puissance, les transmissions, etc... du modèle 49 avaient été produites tous les ans. Compte tenu des changements technologiques enregistrés par la branche, nous n'avons pas évalué la dépense qui aurait été économisée si le modèle 49 lui-même avait continué d'être produit mais plutôt les dépenses qui auraient été économisées si des voitures ayant les caractéristiques de celles de 1949 avaient continué d'être produites avec une technologie progressive telle qu'on peut l'estimer à partir des performances et du coût de construction réels. » Ces calculs indiquent que le coût des changements de modèle « s'éleva à environ 700 dollars par voiture (plus de 25 % du prix d'achat) ou à environ 3,9 milliards de dollars, par an, pour la période 1956-1960 ».

Le problème ne s'arrête pas là, étant donné « qu'il existe d'autres coûts provoqués par les changements de modèle et qui ne sont pas épuisés avec la construction de la voiture mais qui se prolongent tout au long de son existence utile ». Ainsi, il faut tenir compte des coûts résultant d'une obsolescence accélérée des pièces de rechange, des coûts de réparation élevés dus à certaines modifications de dessin ou de construction et de la consommation accrue d'essence. Se limitant à l'estimation de ce dernier coût, les auteurs découvrent que :

« Alors que la distance parcourue par gallon tombait de 16,4 milles par gallon en 1949 à 14,3 milles dix ans plus tard, pour s'élever à environ 15,3 en 1960 et 1961, la distance parcourue par gallon par la voiture 49 se serait élevée à 18 milles en 1959 et à 18,5 en 1961. Ceci signifie que le propriétaire d'une voiture moyenne en 1956-1960 payait à peu près 40 dollars de plus par 10 000 milles de conduite (soit à peu près 20 % de ses coûts d'essence) que ce qu'il aurait payé si le modèle 49 avait continué d'être produit ».

La consommation additionnelle d'essence due à des changements de modèles fut estimée à une moyenne de 968 millions de dollars par an pour la période 1956-1960. De plus, les auteurs ont estimé que « puisque une telle dépense additionnelle se poursuit au cours de l'existence utile de la voiture... même si les modèles de 62 et des années précédentes connaissaient un retour aux conditions de 1949, la valeur actuelle de 1961 (en prix de 1960) de la consommation supplémentaire d'essence par des voitures déjà construites jusqu'en 1961, diminuée de 10 %, serait d'à peu près 7,1 milliards de dollars ».

Faisant la somme des coûts dus aux changements de modèles *stricto sensu* et des coûts de la consommation supplémentaire d'essence provoquée par ces changements, les auteurs concluent : « Nous avons ainsi estimé les coûts des changements de modèles depuis 1949 à un chiffre d'environ 5 milliards de dollars par an au cours de la période 1956-1960, la valeur actuelle des coûts d'essence s'élevant à 7,1 milliards pour un proche avenir. Nous sommes persuadés que ces gran-

deurs se situent en dessous de la réalité en raison de l'absence de certains éléments que nous n'avons pu y inclure».

Tous ces calculs presupposent que les coûts des voitures comprennent les énormes profits de monopole des entreprises géantes de l'automobile (qui sont parmi les plus puissantes de l'économie) et les marges des détaillants, qui atteignent 30 à 40 % du prix final. Si de telles grandeurs n'étaient pas comptées dans les coûts, il apparaîtrait que le coût réel de production d'une voiture de 1949 construite avec la technologie de 1956-1960 serait inférieur à 700 dollars. Si de plus nous supposons qu'une voiture rationnellement élaborée aurait pu être produite à un coût inférieur par exemple de 200 dollars à celui du modèle 49 et si nous faisons l'hypothèse de l'existence d'un système de distribution économique et efficace, nous serons amenés à conclure que le prix final, au consommateur, d'une voiture ne devrait guère dépasser 700 ou 800 dollars. L'économie totale de ressources dépasserait alors 11 milliards par an. D'après ce calcul, les changements de modèle dans l'automobile coûtaient au pays environ 2,5 % de son produit national brut !

Il est étonnant de constater que la publicité, composante essentielle de l'effort de vente ne s'est élevée qu'à 14 dollars par voiture, soit 2 % du coût des changements de modèle. Incontestablement les automobiles constituent à cet égard un cas extrême : néanmoins ce fait donne un aperçu de l'étendue et de l'intensité de l'interpénétration des activités de vente et de production, et de l'importance des coûts de vente qui n'apparaissent pas en tant que tels mais sont intégrés dans les coûts de production. Dans le cas de l'industrie automobile (et il existe certainement des cas semblables), la majeure partie de l'effort de vente est le fait non pas de travailleurs manifestement improductifs tels les vendeurs ou les agents de publicité mais de travailleurs apparemment productifs : fabricants d'outils et de peinture, dessinateurs, mécaniciens, ouvriers à la chaîne.

Ce qu'il importe surtout de souligner c'est le fait que l'étude Fischer-Griliches-Kaysen établit définitivement la possibilité théorique d'une comparaison significative entre un produit effectif et un produit hypothétique ainsi qu'entre les coûts du produit effectif et ceux d'un produit plus rationnel. Une telle comparaison, menée à l'échelle de l'économie tout entière nous donnerait une estimation du montant de surplus qui est rendu pour l'instant invisible par l'interprétation des efforts de vente et de production.

## IX

Nous n'affirmons pas qu'une estimation globale de cet ordre pourrait être véritablement menée à bien à l'heure actuelle. Les économistes et les statisticiens, si forts et si ingénieux qu'ils soient, ne peuvent ni ne doivent entreprendre de spécifier la structure du produit qui pourrait être créé dans un ordre économique plus rationnel. Une

telle structure serait fort différente de celle que nous connaissons aujourd'hui ; cependant, comme cela est souvent le cas, il nous est possible de bien distinguer ce qui est irrationnel sans être pour autant capables de représenter les détails d'une alternative plus rationnelle. Il n'est pas nécessaire d'avoir une vision détaillée d'une voiture rationnelle, d'un quartier d'habitation bien dessiné, d'un beau morceau de musique pour se rendre compte que les changements de modèles que l'on nous impose constamment, que les bouges qui nous entourent, que le « rock » qui nous assourdit symbolisent une forme d'utilisation des ressources humaines et matérielles qui va à l'encontre du bien-être humain. Il n'est pas nécessaire d'avoir un plan complexe de coopération et de coexistence pour percevoir l'horreur et l'effet destructeur de la guerre. Ce dont nous pouvons être sûrs constitue une négation (qui, en dépit de cela, représente l'un des enseignements les plus importants de l'économie politique) : un produit dont le volume et la composition sont déterminés par les politiques de maximisation des profits menées par les grandes firmes oligopolistiques ne correspond ni aux besoins humains ni aux coûts minimums possibles, mesurés en fatigue et en souffrance humaines<sup>32</sup>. La structure concrète d'un produit social rationnel et les conditions optimales de sa mise en œuvre ne peuvent être déterminées que sur un temps assez long — par un processus de tâtonnements, d'essais et d'erreurs — dans une société socialiste dans laquelle l'activité économique n'est plus dominée par les profits et les ventes mais au contraire se trouve orientée vers la réalisation de l'abondance indispensable au bien-être et au plein épanouissement de l'homme.

## X

On peut considérer que la canalisation d'une grande quantité de ressources vers ce que la comptabilité nationale américaine appelle

32. Le fait que les produits élaborés en fonction des exigences de la maximisation du profit peuvent être au sens le plus littéral du terme néfastes au plus élémentaire besoin de survie est illustré par un rapport paru dans le *New York Times* du 3 mars 1964 selon lequel l'American Automobile Association estime que les constructeurs d'automobiles sont coupables de négliger grossièrement les normes de sécurité en faveur de l'éclat extérieur. Les conseils d'ingénieurs compétents, affirme Robert S. Kretschmar — directeur national de l'AAA et responsable de la section du Massachusetts — « ont été étouffés par les dessinateurs de carrosserie et les spécialistes des ventes ». Et il poursuit : « Les fabricants considèrent l'automobile comme une « marchandise de luxe » et non comme une machine qui devrait être aussi sûre que possible. » Parmi les manquements aux normes de sécurité figuraient « une insuffisance des freins, de mauvais pneus, un intérieur mal conçu, une mauvaise conduite, une carrosserie trop mince et trop fragile ». Et pourtant l'industrie automobile dépense tous les ans plusieurs millions de dollars sur des programmes de recherche et développement !

« Finance, Assurances et Immobilier »<sup>33</sup> peut être mise sur le même plan que l'effort de vente (ou du moins que la fraction de cet effort qui est séparable de la production) en tant que mode d'utilisation du surplus. Etant donné que ce problème ne pose pas de nouvelles questions de principe, il n'est guère besoin de discuter longuement ces activités et leur signification économique. Il convient de souligner, par contre, leur grande amplitude.

En 1960, ce secteur de l'économie comprenait un revenu total de 42,3 milliards de dollars, soit 10,2 % du revenu national global de l'année<sup>34</sup>. Ce chiffre atteignait presque le volume total des revenus formés dans l'agriculture, les mines, et le bâtiment. Il est indéniable qu'une fraction des dépenses du secteur « finance, assurances et immobilier » doit être considérée comme un coût de production socialement nécessaire. Toute société fondée sur la division du travail et sur l'achat et la vente de biens exige un système bancaire, le fonctionnement pouvant en être d'ailleurs grandement simplifié et, partant, rendu moins onéreux. Si toutes les assurances possibles étaient automatiquement accordées à tous, au sein d'un vaste système de sécurité sociale, on pourrait se passer des armées futiles d'agents, de vendeurs, de comptables, d'encaiseurs et d'actuaires aussi bien que des énormes immeubles qui les abritent. Quant à l'immobilier — qui accapare plus de la moitié du revenu monétaire du secteur (25,8 milliards en 1960) —, des équipes de travailleurs chargés de superviser l'activité de la branche et rendre certains services sont visiblement nécessaires ; cependant l'ensemble de l'activité parasitaire d'achat, de vente et de spéculation de l'immobilier, (activité éminemment rémunératrice dans le capitalisme) n'a aucune raison d'exister dans un ordre social rationnel. La plus grande partie des dépenses effectuées par notre société dans ce secteur ne sont qu'une forme de l'absorption du surplus, caractéristique du capitalisme en général, et, dans sa forme développée actuelle, du capitalisme monopoliste en particulier. Dans une grande mesure le phénomène est ancré dans la nature même du système de la grande entreprise ; la description de Marx, écrite à une époque où la grande entreprise venait d'amorcer son ascension, reste inégalee : « Il reproduit une nouvelle aristocratie financière, un nouveau type de parasites sous la forme de promoteurs, de spéculateurs, et de directeurs purement nominaux ; un système tout entier d'escroquerie et de fraude par le moyen de création d'entreprises, d'émissions de va-

33. « La rubrique finance, assurances et immobilier comprend les établissements privés dans le domaine de la finance (banque et sociétés financières, établissements de crédit extra-bancaires, holding, autres sociétés d'investissement, courtiers et placiers d'actions et d'obligations), des assurances (commissionnaires d'assurances, agents et courtiers d'assurances) et de l'immobilier (propriétaires, bailleurs, locataires, acheteurs, vendeurs, agents immobiliers et entrepreneurs de construction) » United States Department of Commerce, *Business Statistics 1963, A Supplement to the Survey of Current Business*, page 235.

34. *Statistical Abstract of the United States* : 1962, page 317.

leurs et de spéculation boursière »<sup>35</sup>. Et pourtant, la dépense nécessaire au maintien de ce gigantesque système de spéculation, d'escroquerie, et de fraude, tout comme les dépenses publicitaires et les dépenses provoquées par les changements de modèles fait partie dans l'optique capitaliste des coûts de production nécessaires.

Cette situation n'a sans doute rien d'étonnant. De même que la publicité, la différenciation des produits, l'obsolescence artificielle, le changement de modèles et tous les autres procédés de l'effort pour vendre parviennent, dans les faits, à promouvoir et à accroître les ventes, (jouant ainsi le rôle de supports indispensables du niveau de revenu et d'emploi), l'appareil tout entier du secteur « finance, assurances et immobilier » est essentiel au fonctionnement normal du système de la grande entreprise et constitue lui aussi un support non moins essentiel du niveau de revenu et d'emploi. Le prodigieux volume de ressources absorbé par toutes ces activités constitue en fait un coût nécessaire de la production capitaliste. Ce qui est clair comme le jour c'est qu'un système économique dans lequel de tels coûts sont socialement nécessaires a depuis longtemps cessé d'être un système économique socialement nécessaire.

---

35. *Le Capital*, livre III, chapitre 27.

---

## L'absorption du surplus : Le gouvernement civil

### I

Dans le chapitre précédent nous avons montré que l'effort pour vendre absorbe directement et indirectement une grande quantité de surplus qui, sans cela, n'aurait pas été produit. L'objet de ce chapitre et de ceux qui suivent est double : démontrer d'une part que le gouvernement joue un rôle semblable mais sur une échelle plus vaste ; et d'autre part que l'emploi que le gouvernement fait du surplus qu'il absorbe est étroitement limité par la nature de la société capitaliste monopoliste et que cet emploi tend à devenir de plus en plus irrational et destructif.

Les théories anciennes — dans lesquelles nous incluons l'économie politique de Marx aussi bien que l'économie classique et néo-classique — considéraient que l'économie faisait fonctionner son équipement et son outillage à plein rendement, de sorte que tout prélevement du gouvernement sur le produit total de la société se faisait nécessairement aux dépends de quelqu'un<sup>1</sup>. Quand on ajoutait à cela l'hypothèse que les salaires réels sont fixés au minimum vital et ne sont donc pas susceptibles d'être baissés, il s'en suivait que le poids du financement du gouvernement devait reposer sur les classes disposant du surplus : une partie de leur revenu, au lieu d'être consommé ou épargné revenait à l'Etat par l'intermédiaire de la fiscalité et servait à entretenir les « officiels », la police, les forces armées, certaines œuvres de bienfaisance, etc... Nous avons là le noyau de la théorie

---

1. En théorie marxiste, le chômage (« l'armée industrielle de réserve » ou « surplus relatif de population ») était considéré comme un phénomène normal jouant un rôle clef dans la régulation du taux de salaire. En l'absence d'équipements et d'outillages oisifs, cependant, les chômeurs ne pouvaient travailler et, partant, créer de la plus-value.

classique des finances publiques qui, pour des raisons évidentes, constituait un puissant argument en faveur du principe selon lequel le meilleur gouvernement est celui qui gouverne le moins. Les intérêts des puissants et des riches seraient, semblait-il, mieux défendus si on limitait le rôle du gouvernement autant que possible à celui de gendarme. Une telle limitation était également justifiée aux yeux de l'ensemble de la société par la théorie de l'équilibre automatique des marchés concurrentiels.

En capitalisme monopoliste les choses sont très différentes. La production « normale » se fait à des niveaux inférieurs au plein rendement. Le système n'arrive tout simplement pas à créer suffisamment de « demande effective » (pour employer un terme keynésien) pour assurer le plein emploi de la force de travail et du capital productif. Si de telles ressources oisives peuvent être employées, elles pourront produire non seulement des moyens de subsistance pour les producteurs mais aussi des quantités additionnelles de surplus. Ainsi, si le gouvernement crée une demande effective supplémentaire, il pourra accroître son contrôle sur les biens et services produits sans empiéter sur les revenus des citoyens. Une telle création de demande effective peut prendre la forme d'achats gouvernementaux directs ou de « paiements de transferts » à des groupes qui peuvent d'une façon ou d'une autre justifier une demande d'aide spéciale (subventions à certains entrepreneurs et agriculteurs, allocations aux chômeurs, retraites aux vieillards, etc...).

C'est en grande partie grâce aux travaux de Keynes et de ses disciples que les possibilités d'une telle action furent comprises, au cours de la dépression des années trente. Pendant un certain temps cependant, on a cru que le gouvernement ne pouvait créer de la demande supplémentaire qu'en dépensant plus qu'il n'encaissait et ceci en ayant recours à certaines formes de « financement du déficit » telles que l'émission monétaire ou l'emprunt bancaire. La théorie économique soutenait que l'accroissement total de la demande (gouvernementale et privée) devait être quelque multiple du déficit gouvernemental. La puissance de l'action stimulante du gouvernement n'était donc pas proportionnelle au niveau des dépenses publics en tant que telles mais à l'amplitude du déficit. Ainsi la dépense publique, quel qu'en fut le montant, était incapable d'exercer un effet d'expansion sur la demande globale si elle recevait une contrepartie dans une fiscalité de même volume.

Aujourd'hui une telle optique est généralement rejetée. Quand il existe des travailleurs en chômage et des outillages oisifs le gouvernement peut créer une demande additionnelle tout en maintenant un budget équilibré. Un exemple numérique simple peut illustrer ce point sans omettre de facteur essentiel. Supposons que la demande globale (que l'on considère égale au Produit National Brut) se trouve représentée par l'indice 100. La part du gouvernement est égale à 10 et se trouve compensée par une fiscalité de 10. Le gouvernement décide d'accroître ses achats de biens et services (pour entretenir par exemple

une armée plus importante) d'un montant égal à 10 et de prélever des impôts additionnels du même montant. La dépense accrue augmentera la demande totale de 10 et puisque il existe du travail et des outillages oisifs le produit total s'élèvera également de 10. La contrepartie de l'opération est une augmentation du revenu d'un montant égal à 10, l'équivalent duquel peut être ramené dans le trésor public par l'impôt, sans affecter le niveau de la dépense privée. Le résultat net est une expansion du PNB égale à 10, égale en d'autres termes au montant exact de l'augmentation du budget gouvernemental équilibré. Dans ce cas le « multiplicateur » est égal à 1 : l'augmentation de l'impôt exclut toute expansion secondaire de la demande privée.

Supposons à présent qu'une expansion supplémentaire des dépenses gouvernementales est décidée, d'un montant égal à 2, sans pour cela que de nouveaux impôts soient prélevés, le déficit sera alors égal à 2<sup>2</sup>. Au fur et à mesure que le gouvernement verse cet argent nouveau, les revenus privés s'élèvent et une part de cette augmentation est dépen-sée, et ainsi de suite. Les accroissements de la dépense privée devenant négligeables assez rapidement, le montant de l'augmentation globale de la dépense privée peut être calculé si l'on connaît le rapport de chaque augmentation. Supposons par exemple, que cette augmentation globale soit égale à 3. Alors, l'expansion totale de la demande imputable au déficit s'élève à 5 (2 pour le gouvernement et 3 pour le privé). Dans ce cas le multiplicateur est égal à 2,5.

Si nous envisageons à présent l'ensemble de l'économie, nous pouvons voir que par rapport à la situation initiale, le PNB s'est élevé de 100 à 115, la dépense privée de 90 à 93, les dépenses gouvernementales de 10 à 22 et que le gouvernement supporte un déficit égal à 2. Il est clair que cette situation ne durera que tant que le gouvernement maintiendra le déficit. Supposons que l'on décide de rééquilibrer le budget : si la dépense était réduite de 2 afin de supprimer le déficit, le multiplicateur agirait en sens inverse et le PNB retomberait au niveau 110. Si au contraire on maintenait les dépenses et que l'on augmentait l'imposition d'un montant égal à 2, l'expansion privée serait interrompue et le PNB se stabiliserait à 112.

Ces exemples simplifiés à l'extrême seraient susceptibles d'être précisés et raffinés<sup>3</sup>. Les conclusions principales toutefois seraient les mêmes. On peut les résumer ainsi :

1. — L'influence du gouvernement sur le niveau de la demande effective est une fonction à la fois du volume du déficit et du niveau absolu de la dépense gouvernementale.

2. — Un déficit temporaire a des effets temporaires.

3. — Un déficit, même s'il est permanent, ne produira un accroissement cumulatif de la demande que s'il augmente régulièrement.

---

2. Pour parvenir à ce résultat il faudrait bien sûr diminuer les taux d'imposition.

3. Voir par exemple Daniel Hamberg, *Principles of a Growing Economy*, New York, 1961, Ch. 12 et 17.

Etant donné que nous nous limitons à l'étude de l'économie des Etats-Unis, et puisque l'histoire fiscale américaine n'est guère caractérisée par des déficits permanents et croissants, nous pouvons limiter notre étude aux modifications du niveau des dépenses gouvernementales. C'est en modifiant la dépense globale que le gouvernement a exercé la plus grande influence sur l'amplitude de la demande effective et partant sur le processus de l'absorption du surplus.

## II

Quelle a été l'évolution effective de la dépense gouvernementale en capitalisme monopoliste ?<sup>4</sup> Les statistiques officielles concernant à la fois les dépenses gouvernementales (au niveau des Etats aussi bien qu'au niveau fédéral) et le PNB ne remontent qu'à 1929 et la docu-

**TABLEAU III**  
**Dépenses gouvernementales**  
**1903-1959**  
(ben milliards de dollars)

ANNÉES	PRODUIT NATIONAL BRUT (PNB)	DÉPENSES GOVERNEMENTALES TOTALES (DG)	DG EN POURCENTAGE DU PNB
1903	23.0	1.7	7.4
1913	40.0	3.1	7.7
1929	104.4	10.2	9.8
1939	91.1	17.5	19.2
1949	258.1	59.5	23.1
1959	482.1	131.6	27.3
1961	518.7	149.3	28.8

Sources : pour 1903 et 1913, Paolo Sylos Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1962, p. 181.

Pour les années postérieures à 1913, Council of Economic Advisers, 1962 *Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962 page 3.

---

4. Ce qui nous intéresse ici, c'est la dépense gouvernementale *globale*, incluant les paiements de transferts et non pas seulement les « achats gouvernementaux de biens et services » qui figurent dans les statistiques officielles. Comme il a été vu plus haut, le gouvernement crée de la demande effective en transférant du pouvoir d'achat aux individus et aux entreprises aussi bien qu'en achetant directement des biens et des services. Dans les estimations officielles toutefois, les paiements de transfert sont exclus de la composante gouvernementale du PNB et se trouvent compris dans les composantes personnelles et privées. Un tel procédé, statistiquement nécessaire si l'on veut éviter de compter deux fois la même grandeur, ne devrait pas voiler la véritable importance du rôle du gouvernement en tant que créateur de demande effective.

mentation dont nous disposons pour les années antérieures ne se prête guère à des comparaisons précises. Toutefois, nous en savons assez pour avoir une idée nette des ordres de grandeurs qui sont en cause et partant, de la tendance générale. Le tableau 3 présente des chiffres pour certaines années (choisies par nous) qui remontent au début du siècle.

La tendance suivie par la dépense gouvernementale (dans l'absolu comme en pourcentage du PNB) a été sans cesse à la hausse, tout au long du siècle. Jusqu'en 1929 la hausse a été lente, s'élevant de 7,4 % du PNB en 1903 à 9,8 % en 1929. A partir de 1929 elle s'est accélérée, dépassant largement 25 %. L'accroissement de ce taux peut être considéré comme un indice approximatif de l'importance prise par le gouvernement en tant que créateur de demande effective et agent d'absorption du surplus pendant la phase monopoliste du capitalisme<sup>5</sup>.

Cette tendance à l'augmentation des dépenses gouvernementales ne nous renseigne absolument pas sur le caractère des processus qui en sont la cause. Ceux-ci ne pourront être appréciés qu'en tenant compte pleinement des formes prises par le surplus absorbé par le gouvernement : il s'agit là d'un point que nous aborderons plus tard. Entre temps, notons que la tendance à une plus grande absorption de surplus par le gouvernement (dans l'absolu et par rapport au produit total de la société) n'est pas propre au seul capitalisme monopoliste. Il s'agit apparemment d'une caractéristique de la plupart des systèmes économiques en expansion. Dans une société socialiste rationnellement ordonnée, dotée d'un potentiel productif comparable à celui des Etats-Unis, le montant et la proportion de surplus absorbés par l'Etat pour la satisfaction des besoins collectifs serait certainement plus importants que le montant et la proportion absorbés par le gouvernement actuellement dans notre pays.

Reprendons notre thèse principale : les quantités croissantes de surplus absorbées par le gouvernement au cours de ces dernières dizaines d'années ne constituent pas, nous le soulignons, des déductions opérées sur le revenu disponible des entreprises et des individus. La structure de l'économie de capitalisme monopoliste est telle qu'un volume constamment croissant de surplus ne pourrait tout simplement pas être absorbé par des voies privées ; si d'autres débouchés n'existaient pas, un tel surplus ne serait pas produit. Ce que le gouvernement absorbe s'ajoute et ne se retranche pas au surplus privé. On peut même dire que puisqu'un volume accru de dépenses publiques rapproche l'économie du plein rendement et puisque, en deçà de ce point, le sur-

5. Les Etats-Unis ne constituent en aucune façon un cas extrême en ce qui concerne le rôle du gouvernement en tant que créateur de demande effective. Nous indiquons ci-dessous les pourcentages de la dépense gouvernementale totale par rapport au PNB pour un certain nombre de pays capitalistes avancés : Royaume-Uni (1953) : 35,7 % ; Belgique (1952) : 31,2 % ; Allemagne Fédérale (1953) : 30,8 % ; Canada (1953) : 26,6 % ; Suède (1952) : 25,9 % ; Etats-Unis (1957) : 25,5 % — F. M. Bator, *The question of government Spending*, New York, 1960, p. 157.

plus augmente plus rapidement que la demande effective dans son ensemble, il s'ensuit que les fractions privée et publique du surplus peuvent augmenter simultanément. Une telle augmentation simultanée est même typique, dans la mesure où elle se produit réellement. Ce n'est que quand l'absorption gouvernementale continue de croître après la réalisation du plein-emploi des ressources productives (comme cela s'est produit dans les dernières années de la seconde guerre mondiale) que le surplus privé se trouve lésé.

De telles relations peuvent être illustrées par une étude des profits des grandes firmes, avant et après déduction fiscale au cours des dernières années. Avant la seconde guerre mondiale la fiscalité sur les revenus d'entreprise était plutôt faible. Pendant la guerre, les taux s'élevèrent rapidement : ils furent encore relevés pendant la guerre de Corée et sont demeurés élevés depuis. Cette modification du niveau de la fiscalité d'entreprise n'a cependant pas entraîné une baisse des profits après déduction fiscale. Au contraire, le montant des profits après déduction fiscale s'est élevé et s'est maintenu dans les années cinquante au même niveau relatif (en proportion du revenu national) que dans les années vingt.

TABLEAU IV  
Part des Profits d'Entreprise dans le Revenu National  
(en pourcentage)

ANNÉES	AVANT DÉDUCTION FISCALE	APRÈS DÉDUCTION FISCALE
1919-1928	8.4	6.7
1929-1938	4.3	2.8
1939-1948	11.9	6.0
1949-1957	12.8	6.3

Source : Irving B. Kravis, « Relative Income Shares in Fact and Theory », *American Economic Review*, décembre 1959, p. 931. Les chiffres des années postérieures à 1929 proviennent des documents officiels du Department of Commerce ; ceux concernant les années 1919-1928 proviennent de la documentation de Kuznets ajustée par Kravis.

Le tableau 4 indique bien que ce qui grève le profit, net d'impôts, des entreprises, en termes absolus comme en termes relatifs, ce n'est guère la forte fiscalité et moins encore l'élévation des dépenses gouvernementales. Ce qui est clairement en cause, c'est la dépression<sup>6</sup>. Les

---

6. Il convient de mentionner un autre facteur nuisible aux profits : les contrôles de prix. Les chiffres plus faibles des années quarante comparés à ceux des années vingt ou cinquante s'expliquent vraisemblablement par les contrôles issus

sommes que le gouvernement prélève sous forme d'impôt ne se retranchent pas mais au contraire s'ajoutent au surplus privé. D'ailleurs, les dépenses gouvernementales menées sur une grande échelle permettant à l'économie de se rapprocher du plein rendement, l'effet net sur l'amplitude du surplus privé est à la fois positif et important.

La classe dirigeante américaine, ou tout au moins la fraction dominante de celle-ci comprenant les chefs des entreprises géantes, a su apprendre ces leçons à travers la riche expérience de trente ans de dépression, de guerre et de guerre froide. Et son attitude face à la fiscalité et aux dépenses gouvernementales a profondément changé. L'ancienne hostilité contre toute expansion des activités gouvernementales n'a évidemment pas cessé d'exister. Dans le domaine de l'idéologie les attitudes fermement enracinées ne disparaissent jamais rapidement. D'ailleurs, dans certaines couches de la classe dirigeante — surtout celles comprenant les rentiers et les petits entrepreneurs — la haine du perceuteur constitue le sentiment fondamental en ce qui concerne le rôle économique de l'Etat. Cependant, le chef de la grande firme moderne, bien qu'il se serve quelquefois du langage traditionnel, ne le prend plus guère au sérieux. Pour lui, la dépense gouvernementale implique une plus forte demande effective et il se rend compte qu'il peut rejeter la plus grande partie de la charge fiscale en aval sur les consommateurs ou en amont sur les travailleurs<sup>7</sup>. De plus, et ce point est essentiel si l'on veut comprendre le comportement subjectif des grands dirigeants d'entreprise, la complexité du système fiscal, spécialement conçu pour servir toutes sortes d'intérêts particuliers, est telle qu'elle permet de multiples bénéfices plus ou moins spéculatifs et occultes<sup>8</sup>. Tous comptes faits, la couche dominante de la classe dirigeante américaine est en passe de devenir un ferme défenseur du caractère bénéfique des dépenses gouvernementales.

---

de la guerre. Ce facteur existait aussi, à un degré moindre, au cours de la guerre de Corée et il a partiellement affecté les taux des années cinquante. De plus, la stagnation rampante des années cinquante se refléta dans une baisse de la part des profits d'entreprise avant et après déduction fiscale.

7. Comme le précise le professeur Boulding, « la stabilité relative des profits après déduction fiscale est la preuve que la taxe sur le revenu de l'entreprise est, dans les faits, presque totalement transférée ; le gouvernement se sert simplement de la firme comme d'un perceuteur d'impôts », K. E. Boulding, *The organizational Revolution*, New York, 1953, p. 277.

8. Un article de la *Harvard Law Review* commence ainsi : « A l'origine de cet article se trouve cette phrase d'un avocat de Washington qui demandait « A quoi cela sert-il de plaider une affaire fiscale quand nous pouvons obtenir un amendement de la réglementation pour la même quantité d'argent et de temps ? » Il est probable que cette déclaration est inexacte et elle est certainement exagérée mais elle n'étonnera pas les avocats spécialisés qui cherchent à identifier les modifications apportées quotidiennement à la législation sur l'imposition du revenu. Que celles-ci aient lieu sous la forme de nouvelles sections ou bien sous la forme de ce que l'on appelle par euphémisme : « changements techniques d'anciennes dispositions », il existe aujourd'hui une forte tendance à rejeter l'uniformité et à adopter le traitement préférentiel ». William L. Cary, « Pressure Groups and the Revenue Code : A Requiem in Honor of the Departing Uniformity of the Tax Laws », *Harvard Law Review*, mars 1955.

Que deviennent alors les travailleurs et autres groupes à faible revenu ? Les grandes firmes déplaçant la charge fiscale, l'absorption accrue de surplus par le gouvernement ne se fait-elle pas en dernière analyse aux dépens de ce que Veblen appela la « underlying population » (population sous-jacente) ? Cette question a déjà trouvé réponse, du moins de façon implicite. Si ce que le gouvernement pré-lève n'avait guère été produit en l'absence de débouché élastique, on ne peut soutenir que le gouvernement porte atteinte aux intérêts de qui que ce soit. La fiscalité et la dépense gouvernementale, qui constituaient au départ un mécanisme de transfert de revenu, sont devenues dans une large mesure les éléments d'un mécanisme destiné à créer le revenu en activant du capital et du travailoisifs. Ceci n'implique pas qu'un tel processus ne lèse personne. Ceux dont le revenu est plus ou moins fixe (rentiers pensionnés, quelques groupes de travailleurs inorganisés) souffrent certainement de la hausse fiscale et du déplacement de la charge fiscale opéré par les grandes firmes. Cependant les pertes de ces groupes sont d'importance et d'ampleur secondaires comparées aux gains de l'importante fraction des travailleurs qui doivent leur emploi directement ou indirectement aux dépenses gouvernementales. De plus, le pouvoir de négocier de la classe ouvrière dans son ensemble (et partant, son aptitude à se défendre ou à améliorer son niveau de vie) est d'autant plus fort que le niveau du chômage est faible. Ainsi, dans le cadre du capitalisme monopoliste, les classes à faible revenu, prises dans leur ensemble, profitent d'une élévation des dépenses et de la fiscalité gouvernementales. Ceci explique pourquoi, en dépit des lamentations de certains traditionnalistes, il n'y a jamais eu d'opposition politique efficace à l'élévation régulière de la dépense et de la fiscalité gouvernementales qui a caractérisé les dernières dizaines d'années. Étant donnée l'incapacité du capitalisme de trouver des emplois privés pour le surplus qu'il peut aisément produire, il est hors de doute qu'il est de l'intérêt de toutes les classes (mais non pas de tous les éléments composants de ces classes) que le gouvernement augmente régulièrement sa dépense et sa fiscalité.

Nous devons donc rejeter définitivement l'idée largement répandue selon laquelle cette tendance se heurterait à de puissants intérêts privés. En fait, la survie du système tout entier, aussi bien que les intérêts privés de la plupart de ses membres, dépendent de la continuation de cette évolution. La question essentielle n'est donc pas de savoir si les dépenses gouvernementales continueront de croître ; il s'agit de voir l'orientation de ces dépenses. Et c'est à ce niveau que les intérêts privés prennent toute leur importance de facteur décisif.

### III

Les principaux traits de la structure de la dépense gouvernementale dans la période de sa croissance la plus rapide (à partir de 1929) sont bien connus. Le tableau V qui compare 1929 à 1957 donne la dé-

pense gouvernementale, désagrégée en trois composantes majeures et en pourcentage du PNB<sup>9</sup>. La rubrique « Achats non militaires » comprend tous les achats de biens et services à des fins civiles de la part des gouvernements (fédéral, d'Etats ou locaux). Les « paiements de transfert » comprennent : les allocations de chômage, les retraites de vieillards, les pensions d'anciens combattants, etc... ; l'intérêt de la dette gouvernementale ; les subventions moins les surplus des entreprises d'Etat<sup>10</sup>. Les « Achats Militaires » comprennent tous les achats (réalisés presque exclusivement par le gouvernement fédéral) de biens et services à des fins militaires, moins le chiffre des ventes d'articles militaires.

Au cours de la période 1929-1957, la dépense gouvernementale totale s'est élevée en gros de 1/10 à 1/4 du PNB, la plus grande part de cette différence représentant du surplus qui autrement n'aurait pas été produit. Cette augmentation du rapport de la dépense gouvernementale au PNB peut être imputée pour presque 9/10 aux paiements de transferts et aux achats militaires et pour un peu plus d'un dixième aux achats non militaires. Comment devons-nous interpréter ces chiffres ?

TABLEAU V  
Dépense gouvernementale, 1929-1957  
(pourcentage du PNB)

	1929	1957
Achats non-militaires .....	7,5	9,2
Paiements de transfert .....	1,6	5,9
Achats militaires .....	0,7	10,3
Total .....	9,8	25,4

Source : F. M. Bator, *The question of Government Spending*, 1960, Tableaux 1 et 2.

En premier lieu, il convient de souligner que la contribution directe du gouvernement au fonctionnement et au bien-être de la société est presque totalement comprise dans la rubrique achats non militaires. C'est là que se trouvent l'éducation nationale, les routes et autoroutes, la santé publique, les loisirs, le logement, la police, les pompiers, les tribunaux et les prisons, les services législatifs et exécu-

9. Nous avons choisi l'année 1957 afin de nous servir des estimations de Bator qui sont plus élaborées que les chiffres officiels du Department of Commerce.

10. Les « paiements de transferts » ne comprennent pas les dons en provenance des gouvernements (fédéral et d'Etats). Ceux-ci sont inclus dans la rubrique « Dépenses gouvernementales des Etats ».

tifs. Et dans ce domaine, en dépit de l'énorme augmentation des dépenses en autoroutes (due à la multiplication par deux du nombre de voitures depuis 1929) l'expansion a été très faible par rapport à l'économie toute entière. L'accroissement des achats de biens et services non militaires n'a donc presque pas contribué à la solution du problème de l'absorption du surplus.

Les paiements de transfert d'autre part se sont nettement accrus, passant de 2 % à presque 6 % du PNB. Une part appréciable de cette augmentation (12 %) est due au paiement d'intérêts (qui reviennent principalement aux banques, aux grandes firmes, et aux individus à très fort revenu) ; la plus grande part, cependant est imputable aux diverses formes de paiements de sécurité sociale (chômage, vieillards, sinistrés, anciens combattants) qui augmentent certainement le bien-être de larges couches de citoyens indigents. Ceci constitue le seul élément de vérité dans l'affirmation communément répandue que depuis 1929 les Etats-Unis sont devenus un « welfare state » (état de bien-être). Sur d'autres plans, les dépenses affectant le bien-être populaire n'ont augmenté qu'à la vitesse de l'ensemble de l'économie, sans plus. Quant à l'absorption du surplus, le développement des paiements de transfert a incontestablement revêtu une grande importance<sup>11</sup>.

L'expansion a surtout été considérable dans le domaine des dépenses militaires — passant de moins de 1 % du PNB à plus de 10 %, et représentant à peu près les 2/3 de l'expansion totale de la dépense gouvernementale par rapport au PNB, depuis 1929<sup>12</sup>. Cette absorption massive de surplus en préparations militaires constitue le phénomène clef de l'histoire économique américaine de l'époque d'après guerre. On estime à six ou sept millions le nombre de travailleurs (soit 9 % de la force de travail national) qui travaillent pour l'armée. Si les dépenses militaires étaient réduites à des proportions comparables à celles précédant la seconde guerre mondiale, l'économie de la nation retournerait à un état de profonde dépression, caractérisé par des taux

11. La contribution des paiements de transfert à l'absorption du surplus serait certainement plus forte encore si le financement de la sécurité sociale n'était étroitement lié à la fiscalité régressive sur le revenu. Il s'agit de l'une des nombreuses complications que nous ne pouvons analyser dans un bref survol du problème.

12. Il convient de se rappeler que 1929 et 1957 furent des années de paix. Le rapport des dépenses militaires au PNB atteignit un maximum de 41 % en 1943 et 1944. A ce niveau, il s'est produit un empiètement considérable sur le surplus privé (ceci est mis en évidence par le fait que les profits d'entreprise après déduction fiscale, en pourcentage du PNB ont régulièrement baissé pendant les années de guerre : de 7,5 % en 1941 à 3,9 % en 1945. Cependant, même les énormes quantités de surplus absorbées par le gouvernement pendant la guerre furent pour la plus grande part produites par une utilisation plus poussée et plus rationnelle des ressources et non par déduction opérée sur le surplus privé ou sur les revenus réels des travailleurs. Ces derniers revenus en fait, connurent pendant la guerre des niveaux qui ne furent égalés qu'au milieu des années cinquante. Voir Paul M. Sweezy « The Condition of the Working Class », *Monthly Review*, juillet-août 1958, p. 120-121.

de sous-emploi de 15 % et plus, et semblable à celui qui existait pendant les années 30.

Une telle hypothèse est, bien entendu, rejetée par de nombreux auteurs qui se divisent en deux catégories principales. En premier lieu il y a ceux qui soutiennent que si les impôts étaient diminués parallèlement à la baisse des dépenses militaires, la dépense privée augmenterait au point de compenser les achats militaires. Une grande partie de l'ouvrage présent a eu jusqu'ici pour objet de démontrer pourquoi le système actuel est incapable de fonctionner de la sorte ; il n'est guère besoin de reprendre ici notre argumentation. Un second groupe d'auteurs reconnaît le fait que l'achat d'armes sert de stimulant à l'économie (bien qu'ils tendent à sous-estimer l'importance du phénomène) et que la cessation des dépenses militaires serait lourde de conséquences. Ils soutiennent que de telles conséquences peuvent être évitées en substituant d'autres formes de dépenses gouvernementales en lieu et place des dépenses militaires. Il est possible et éventuellement souhaitable, disent-ils, de remplacer l'Etat militariste par un authentique Etat de bien-être<sup>13</sup>. Et ils n'ont aucun mal à énumérer des projets utiles dont le besoin se fait sentir et qui nécessitent des dépenses gouvernementales aussi importantes, sinon plus, que le budget d'armement actuel<sup>14</sup>.

L'argument selon lequel la dépense civile est aussi efficace que la dépense militaire pour stimuler l'économie et que « nous » devrions en conséquence remplacer l'une par l'autre, est sans doute valable dans la mesure où il exprime ce qui serait *souhaitable*. Qu'un tel souhait soit réalisable, dans le cadre de la société de capitalisme monopoliste est une autre question, que les défenseurs du « changement » ignorent trop souvent. Et pourtant, il s'agit de l'aspect essentiel du problème si on cherche à comprendre le fonctionnement réel du système.

Pour aborder convenablement ce point, il est nécessaire de prendre en considération les modalités du pouvoir politique dans une société de capitalisme monopoliste et plus particulièrement dans la société américaine. Le sujet étant très vaste, et ne pouvant être traité de manière approfondie dans l'étude présente, nous nous contenterons de formuler quelques observations et quelques suggestions.

---

13. Pour un exposé succinct de cette thèse, voir J. K. Galbraith « We can prosper without Arms Orders », *The New York Times Magazine*, 22 juin 1952.

14. Reginald Isaacs, Président de la Section de Programmation Urbaine et Régionale de l'Université de Harvard, après des recherches exhaustives menées pour le « Conseil Américain pour l'Amélioration de notre habitat » (ACTION) est arrivé en 1958 à la conclusion que les dépenses exigées pour un renouvellement urbain seraient égales à un peu moins de mille milliards de dollars en 1970 et que les « dépenses fédérales nécessaires à elles seules rivaliseront d'importance avec celles de la défense nationale ». Reginald R. Isaacs, Comité de Développement Économique, *Problems of United States Economic Development*, New York, 1958, Tome I, p. 339.

## IV

En dehors des périodes de crise, le système politique normal du capitalisme, concurrentiel ou monopoliste, est la démocratie bourgeoise. La source nominale du pouvoir se trouve dans l'élection et la source réelle dans l'argent : le système en d'autres termes est démocratique par sa forme et ploutocratique par son contenu. Cela semble aujourd'hui tellement évident qu'il ne paraît guère nécessaire d'insister. Contentons-nous d'affirmer que toutes les activités et fonctions politiques dont on peut dire qu'elles constituent les caractéristiques essentielles du système (endoctrinement et soumission à la propagande de l'électorat, organisation et soutien de partis politiques, campagnes électorales) ne peuvent être réalisées qu'avec de l'argent en grande quantité. Et puisque en capitalisme monopoliste les grandes firmes sont la source de l'argent, elles sont aussi les principales sources de pouvoir politique.

Il est vrai qu'il existe une contradiction latente dans un tel système<sup>15</sup>. La majorité écrasante des votants, qui est composée de non-possédants peut se donner ses propres organisations de masse (syndicats, partis politiques), trouver les fonds nécessaires par des cotisations et devenir ainsi une force politique réelle. Si cette majorité parvient à s'emparer du pouvoir politique et cherche ensuite à s'en servir d'une façon qui menace le pouvoir économique et les priviléges de l'oligarchie financière, le système se trouve face à une crise qui ne peut se résoudre selon ses propres règles qu'avec la reddition sans combat de l'oligarchie. Etant donné qu'à notre connaissance il n'existe pas d'exemple historique d'une oligarchie privilégiée agissant de la sorte, nous pouvons rejeter sans crainte une telle possibilité. En fait l'oligarchie qui contrôle soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents dévoués, tous les moyens de contrainte (forces armées, police, tribunaux, etc...) abandonne les formes démocratiques et fait appel à des formes de pouvoir directement autoritaires. Un tel abandon de la démocratie bourgeoise suivi d'un recours à un pouvoir autoritaire peut aussi se produire pour d'autres raisons — par exemple à la suite d'une incapacité prolongée de constituer une majorité parlementaire stable ou bien pour vaincre la résistance victorieuse de certains intérêts s'opposant à

15. Marx commenta en ces termes la Constitution démocratique française adoptée en 1848 :

« Or, la vaste contradiction de cette Constitution consiste en ceci : les classes dont elle doit perpétuer l'esclavage social, prolétariat, paysans, petits bourgeois sont mis par elle en possession du pouvoir politique par le moyen du suffrage universel. Et à la classe dont elle sanctionne l'ancienne puissance sociale, à la bourgeoisie, elle enlève les garanties politiques de cette puissance. Elle enserre sa domination politique dans des conditions démocratiques qui aident à chaque instant les classes ennemis à remporter la victoire et qui mettent en question les fondements mêmes de la société bourgeoise. »

Karl Marx, *Les luttes de classes en France : 1848-1850*, J.-J. Pauvert, Paris 1965, page 107.

des réformes exigées par le bon fonctionnement du système. L'histoire de ces dernières dizaines d'années est particulièrement riche en exemples de remplacement de gouvernements démocratiques par des gouvernements autoritaires : l'Italie au début des années 20, l'Allemagne en 1933, l'Espagne à la fin des années 30, la France en 1958 et ainsi de suite.

En général cependant les oligarchies d'argent préfèrent les gouvernements démocratiques aux gouvernements autoritaires. La stabilité du système est renforcée par des ratifications populaires périodiques de la domination oligarchique — c'est là en fait que se trouve l'essence des élections parlementaires et présidentielles — et certains dangers très réels pour l'oligarchie elle-même, provenant de la dictature personnelle ou militaire, sont évités. Ainsi, dans les pays capitalistes développés, et surtout dans ceux qui ont un important passé de gouvernement démocratique, les oligarchies hésitent à recourir à des méthodes autoritaires pour faire face aux mouvements oppositionnels ou pour résoudre les problèmes difficiles et préfèrent mettre au point des moyens plus indirects et plus subtiles pour parvenir à leurs fins. Certaines concessions sont faites, qui visent à désarmer les syndicats et les mouvements politiques de travailleurs dont les buts sont plus ou moins radicaux. Les chefs sont souvent achetés — par l'argent, la flatterie, les honneurs. Et quand ils viennent au pouvoir ils restent dans le cadre du système, s'efforçant simplement d'arracher quelques concessions de plus, ça et là, pour ne pas mécontenter leurs troupes, sans jamais défier les vrais bastions du pouvoir oligarchique dans le domaine économique ou bien dans les secteurs répressifs de la machine d'Etat.

De même l'oligarchie modifie le mécanisme gouvernemental afin d'éviter des impasses où des arrêts de fonctionnement qui pourraient amener une interruption des procédures démocratiques (le nombre des partis politiques, par exemple est délibérément limité pour éviter la formation de gouvernements fondés sur des conditions gouvernementales instables). À l'aide de tels procédés, et de bien d'autres encore, la démocratie est amenuée à servir les intérêts de l'oligarchie bien plus efficacement et plus durablement qu'un pouvoir autoritaire. La possibilité d'un tel pouvoir absolu n'est jamais exclue (en fait, la plupart des constitutions démocratiques le prévoient expressément en cas d'urgence) ; mais il ne constitue décidément pas la forme préférée de gouvernement pour des sociétés capitalistes fonctionnant « normalement ».

Le système de gouvernement des Etats-Unis constitue une démocratie bourgeoise dans le sens que nous venons de préciser. En théorie constitutionnelle le peuple exerce le pouvoir souverain ; dans la pratique des faits une oligarchie financière relativement peu nombreuse règne en maître absolu. Cependant, les institutions démocratiques ne constituent pas simplement un écran de fumée derrière lequel une poignée d'industriels et de banquiers dirigent la politique et émettent des ordres. La réalité est bien plus complexe.

Les « pères fondateurs de la nation » (*Founding Fathers*) étaient très conscients de la contradiction latente contenu dans la forme démocratique de gouvernement, comme l'étaient d'ailleurs la plupart des penseurs politiques à la fin des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles. Ils admettaient la possibilité de voir la majorité non-possédante tenter, une fois dotée du droit de vote, de transformer sa souveraineté nominale en pouvoir réel et, par là-même, mettre en danger la sécurité de la propriété qu'ils considéraient comme le fondement même de toute société civilisée. Ils élaborèrent donc le fameux système des « contrôles et des balances », dont le but était de rendre aussi difficile que possible le renversement du système de propriété existant. Le capitalisme américain se développa plus tard dans un contexte de luttes nombreuses et souvent violentes entre les divers groupes et fractions des classes possédantes — qui ne s'étaient jamais trouvées unies comme en Europe dans une lutte commune contre le pouvoir féodal. C'est pour cela, et pour d'autres raisons encore que les institutions gouvernementales qui se sont formées aux Etats-Unis ont été fortement orientées vers la défense des droits et priviléges des minorités : la minorité possédante dans son ensemble contre le peuple, et les divers groupes de possédants les uns contre les autres.

Nous ne pouvons ici entrer dans le détail d'une telle évolution historique, expliquer par exemple comment la séparation des pouvoirs fut inscrite dans la constitution, comment les droits des Etats et l'autonomie locale devinrent des bastions des intérêts traditionnels, comment les partis politiques se transformèrent en machines à rassembler des suffrages et à patronner des politiciens locaux, sans programme et sans discipline. Ce qui nous intéresse, c'est le résultat d'une telle évolution, résultat qui était déjà visible à la fin du siècle dernier. Les Etats-Unis devinrent une sorte d'utopie pour les royaumes privés de la propriété et des affaires. La structure même du gouvernement empêchait toute action efficace dans de nombreux domaines de la vie économique et sociale (la planification urbaine par exemple, pour ne citer qu'un domaine où le besoin d'intervention étatique se fait cruellement sentir depuis quelques années<sup>16</sup>). Et même si tel n'était pas le cas, le système de la représentation politique, joint à l'absence de partis politiques responsables, donnait un droit de veto efficace aux coalitions temporaires ou permanentes des possédants.

Le rôle positif du gouvernement a eu tendance à être étroitement confiné à quelques fonctions qui pouvaient réunir l'accord de la quasi-totalité des éléments des classes possédantes : extension du ter-

16. *1400 Governments*, un ouvrage récemment publié de Robert C. Wood du Massachusetts Institute of Technology, fait référence dans son titre au nombre des différentes autorités gouvernementales qui agissent dans le cadre de la zone urbaine de New York. Chacune de ces autorités représente et défend un certain groupe d'intérêts ; il n'existe pas d'autorité centrale qui puisse contrôler ou coordonner leurs politiques. Parler de « planification » dans ce cas est, bien évidemment, absurde.

ritoire national, protection des intérêts des hommes d'affaires et des investisseurs américains à l'étranger, et autres entreprises du même ordre, qui tout le long de l'histoire de notre pays ont constitué l'activité principale du gouvernement fédéral<sup>17</sup> : perfectionnement et protection des droits de propriété à l'intérieur ; partage du domaine national entre les revendicateurs les plus acharnés et les plus puissants ; construction d'une infrastructure minimum pour que soit rentable l'entreprise privée ; distribution de faveurs et de subventions selon le principe bien connu du pot-de-vin. Jusqu'à l'époque du New-Deal, au début des années trente, il n'existe même pas la prétention à la défense du bien-être des classes laborieuses de la part du gouvernement : l'idéologie dominante voulait que tout recours au gouvernement pour obtenir un revenu ou des services fut démoralisant pour l'individu, contraire aux lois de la nature, et ruineux pour le système de l'entreprise privée.

Telle était la situation existante au moment où se produisit l'écroulement consécutif à l'expansion des années vingt. Nous avons déjà vu que seule une légère augmentation dans l'importance relative des dépenses gouvernementales avait eu lieu depuis le début du siècle (causée surtout par la construction de routes et d'autoroutes pour faire face au nombre rapidement croissant d'automobiles en circulation), et au chapitre 8 nous verrons pourquoi cette période fut, dans son ensemble, une période de prospérité capitaliste. Avec la venue de la grande crise, le besoin d'une intervention accrue du gouvernement se fit soudainement aigu. Comment la période libérale du New-Deal fit-elle face à ce besoin ? Afin de répondre à cette question, nous avons dressé le tableau Va, qui est le même que le tableau V à cette exception près qu'il compare 1929 avec 1939 au lieu de 1957 :

TABLEAU V (a)  
Dépense gouvernementale, 1929-1939  
(pourcentage du PNB)

	1929	1939
Achats non-militaires .....	7,5	13,3
Paiements de transfert .....	1,6	4,6
Achats militaires .....	0,7	1,4
Total .....	9,8	19,3

17. L'incapacité de comprendre ce fait constitue l'une des plus grandes faiblesses de la plupart des ouvrages historiques américains. Certaines exceptions existent, cependant. Voir par exemple R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*, New York, 1960, ouvrage dans lequel l'influence décisive des relations étrangères sur l'évolution du développement national depuis son origine, est correctement apprécié.

Les changements qui sont intervenus entre 1929 et 1939 diffèrent grandement de ceux que l'on peut constater entre 1929 et 1957. Bien que la seconde guerre mondiale eût déjà commencé avant la fin de 1939 et que la participation des Etats-Unis fût très probable, les achats militaires restaient peu importants. D'autre part, les deux catégories de dépenses civiles (achats non militaires et transferts) s'élevaient rapidement par rapport au PNB. Sur l'augmentation totale des dépenses gouvernementales par rapport au PNB au cours des années trente, 60 % sont imputables à des achats non militaires, plus de 30 % à des transferts et moins de 10 % à des achats militaires.

On pourrait croire qu'il y a là la preuve que le problème de l'absorption adéquate du surplus peut-être résolu comme le préendent certains libéraux, par une augmentation des dépenses gouvernementales à des fins de « welfare ». En fait ceci n'est pas vrai. Nous ne souhaitons pas mettre en question ici les objectifs de bien-être que les dépenses gouvernementales accrues du New-Deal étaient censées réaliser. Il est vrai qu'une grande part de ces dépenses représentaient des opérations de sauvetage en faveur des possédants menacés par la dépression<sup>18</sup>, mais une certaine action méritoire en faveur des classes non-possédantes fut accomplie ou du moins fut amorcée. Là n'est pas le fond du problème. Ce qui était erroné dans la dépense gouvernementale des années trente, ce n'était pas l'orientation donnée à cette dépense mais son amplitude, qui est restée à un niveau bien trop bas pour contrebalancer efficacement les puissantes forces dépressives qui agissaient sur le secteur privé de l'économie. Mesurée en prix courants la dépense gouvernementale passa de 10,2 milliards de dollars en 1929 à 17,5 milliards en 1939, soit une augmentation de plus de 70 %. Au même moment cependant le PNB lui-même passa de 104,4 milliards de dollars à 91,1 milliards (soit une baisse de 12,7 %) et le chômage, en pourcentage de la force de travail passa de 3,2 % à 17,2 %<sup>19</sup>. Considéré comme une opération de sauvetage pour l'économie américaine dans son ensemble, le New-Deal a donc visiblement échoué. Même Galbraith, le prophète de la « prospérité sans commandes d'armements » a reconnu que « l'on ne s'est même pas rapproché du New Deal, au cours des années trente. « La grande dépression des années trente », a-t-il écrit, « ne prit jamais fin. Elle disparut tout simplement dans la mobilisation des années quarante »<sup>20</sup>.

Les dépenses militaires réussirent là où les dépenses de *welfare* avaient échoué. Le chômage, en pourcentage de la population active passa de 17,2 % à un minimum de 1,2 % en 1944. L'envers de la médaille fut une augmentation de la dépense gouvernementale qui

18. Cet aspect souvent négligé du New Deal est judicieusement analysé par Alvin Hansen dans son ouvrage *Fiscal Policy and Business Cycles*, New York, 1941, Chapitre 4.

19. Même en dollars constants (1957) le PNB ne passa que de 193,5 milliards de dollars en 1929 à 201,4 milliards en 1939, ce qui n'était pas suffisant pour empêcher le PNB par tête de baisser légèrement.

20. *American Capitalism*, p. 69.

passa de 17,5 milliards en 1939 à un maximum de 103,1 milliards en 1944. Ceci n'implique pas qu'en temps de paix une augmentation de la dépense d'une telle amplitude eût été nécessaire pour amener la disparition virtuelle du chômage. Hormis le fait que pendant la guerre la dépense civile avait été restreinte de nombreuses façons, un plein-emploi quasi parfait eût été atteint à un niveau bien plus bas de dépense gouvernementale. Cependant il eût fallu atteindre un niveau bien supérieur à celui de 1939 — probablement deux ou trois fois plus important. Pourquoi une telle augmentation n'a-t-elle pas eu lieu pendant les dix ans de crise ? Pourquoi le New-Deal a-t-il échoué là où la guerre réussissait aisément ?

## V

La réponse à ces questions se trouve dans le fait que *compte tenu de la structure du pouvoir dans le capitalisme monopoliste américain*, l'accroissement de la dépense civile avait à peu près atteint ses limites extérieures en 1939. Les forces s'opposant à une expansion ultérieure étaient trop fortes pour être surmontées.

En analysant ces forces et les limites qu'elles imposent à l'expansion de la dépense civile, il est significatif de souligner tout d'abord le fait que la dépense mise en œuvre au niveau local et au niveau des Etats est beaucoup moins flexible que la dépense effectuée au niveau fédéral. Les impôts sur la propriété jouent un rôle prédominant au niveau des Etats et au niveau local. Ils sont plus difficiles à changer ou à éviter que les impôts qui constituent l'essentiel des revenus fédéraux (impôts sur le revenu des personnes et des entreprises, impôt de régie, impôts indirects, droits de douane) ; en vérité, dans la mesure où ils frappent la propriété personnelle des individus ils ne peuvent faire l'objet d'aucun changement. De plus, de forts taux d'imposition sur la propriété ne permettent pas à l'élite possédante un enrichissement rapide comme cela est le cas pour de forts taux d'imposition sur le revenu, combinés à de faibles taux sur les gains en capital. Pour les individus et les groupes aisés qui dominent la politique locale, une dépense plus importante au niveau des Etats ou des municipalités est synonyme d'une fiscalité plus lourde ; et puisque les sommes dépendent par une ville ou par un Etat sont probablement peu importantes par rapport à l'économie toute entière, il n'y a guère de raison de s'attendre à une hausse compensatrice des revenus. Les dépenses au niveau local et à celui des états sont donc généralement maintenues proches du minimum exigé par les divers services et fonctions indispensables. Ce que Hollingshead dit de Elmtown s'applique d'une façon générale aux autres villes américaines :

« Une propriété étendue s'accompagne d'une lourde fiscalité ; en conséquence ces familles (qui appartiennent à la classe I, située au sommet de la hiérarchie socio-économique) ont directement intérêt à maintenir l'assiette et le taux de l'imposition à des niveaux bas. Ceci s'accomplit dans les faits, au sein de la ville et du comté par le

contrôle des organisations des deux principaux partis politiques, au niveau municipal et local. Les candidats qui briguent un emploi public, à l'exception du procureur public et du juge ne sont généralement pas des membres de cette classe I ; ceci ne signifie pas qu'ils sont libres de s'opposer aux intérêts de cette classe. L'argent, l'habileté juridique et les emplois politiques ne sont pas des instruments chargés de véhiculer la puissance des intérêts privés. Ils servent à exécuter les décisions concernant l'élévation de la fiscalité à des fins de bien-être général telles que la construction de nouveaux bâtiments publics d'écoles, de routes ou de programme de « welfare ». Ce contrôle occulte aboutit à la formulation de politiques conservatrices et à l'élection d'officiels qui agissent en agents des intérêts de la classe »<sup>21</sup>.

Compte tenu d'un tel contexte, il n'est guère étonnant qu'il n'y ait eu que peu de changement dans l'importance relative des dépenses locales et des dépenses des Etats au cours des trente dernières années, alors que le rôle de la dépense gouvernementale dans son ensemble passait par des transformations radicales. Les dépenses au niveau des Etats et au niveau local représentaient 7,4 % du PNB en 1929 et 8,7 % en 1957<sup>22</sup>. Il est vrai que ce chiffre s'est élevé à 13 % au « creux » de la grande crise et qu'il est tombé à moins de 4 % pendant la guerre. L'explication est cependant claire, dans un cas comme dans l'autre : il était impossible de restreindre les fonctions des gouvernements des Etats et des administrations locales alors que se produisait la chute brutale du PNB qui marqua la grande crise ; et pendant la guerre, les contrôles en vigueur empêchèrent la dépense des Etats et des localités de s'accroître parallèlement au PNB. Ce qui est important de voir, c'est qu'avec le retour à la « normalité » d'après guerre le rapport qui nous intéresse revint au niveau des années vingt.

Etant donné la structure du gouvernement et de la politique aux Etats-Unis toute modification à venir de l'influence du gouvernement sur le fonctionnement de l'économie sera, très probablement, amorcée au niveau fédéral. Les développements qui suivent s'appliquent donc principalement aux forces qui déterminent la dépense fédérale.

Dans ce domaine, ainsi qu'il a été précisé, l'importance de la charge fiscale, bien qu'ayant une certaine influence, est loin de constituer le facteur décisif dans la détermination du montant de la dépense gouvernementale. Certaines ressources productives étant oisives — ce qui est un phénomène normal en capitalisme monopoliste — une plus grande dépense entraîne des revenus plus élevés d'où l'on peut extraire des impôts plus lourds. Certains agents seront frappés mais ceux-ci n'appartiennent généralement pas à l'oligarchie financière qui détiennent le pouvoir politique. L'oligarchie dans son ensemble a tout à

21. August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth : The Impact of Social Classes on Adolescents*, New York, 1949, p. 86. Professeur de sociologie à Yale, Hollingshead est l'un des meilleurs spécialistes en matière de classes sociales dans la société américaine contemporaine.

22. F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, p. 127.

gagner d'une telle situation et partant, elle aura fortement tendance à promouvoir constamment la dépense gouvernementale.

Nous pouvons admettre que pour chaque rubrique du budget il existe un certain montant minimum qui recueille l'approbation générale et qui ne rencontre pas d'opposition significative. Au fur et à mesure que ce montant minimum est dépassé, l'approbation concernant les augmentations tend à disparaître et l'opposition se renforce jusqu'à un point d'équilibre au-delà duquel il ne se produit plus d'expansion. A partir de ce schéma, nous pourrions essayer de déterminer les points d'équilibre concernant les principaux postes du budget, en espérant de la sorte découvrir les limites individuelles de dépense et, par agrégation, la limite globale. Un tel procédé, cependant, serait erroné. Il ignore, en effet, l'existence de ce que l'on pourrait appeler « l'effet d'interdépendance », qui exclut l'agrégation simple de limites individuelles.

Ce point peut être éclairci en prenant simultanément deux postes budgétaires, par exemple le logement et la santé. Bien peu de personnes de nos jours sont opposées à un programme minimum de logements de la part du gouvernement et bien entendu tout le monde est favorable aux dépenses sanitaires minimum exigées par la protection anti-épidémique. Cependant, au-delà d'un certain point, l'opposition se renforce dans les deux cas ; au départ, les intérêts privés de l'immobilier s'opposent au programme de logement et la profession médicale aux plans publics de soins médicaux. Mais les milieux de l'immobilier n'ont aucune raison spéciale de s'opposer aux soins médicaux publics et les médecins de s'opposer aux programmes de logement. Cependant, ayant manifesté leur opposition à des augmentations ultérieures dans leur propre domaine ces intérêts peuvent alors estimer qu'il est de leur intérêt mutuel de combiner leurs forces et de s'opposer, ensemble, à la fois au programme de logement et au programme de santé. L'opposition contre chaque poste particulier se renforce ainsi plus rapidement quand deux postes sont en présence, ceci étant *a fortiori* valable pour des augmentations budgétaires concernant tous les postes. Nous pourrions dire métaphoriquement que si un poste est en cause, l'opposition se développe proportionnellement au montant de l'augmentation ; tandis que si tous les postes sont concernés, l'opposition se développe proportionnellement au carré de l'augmentation<sup>23</sup>.

Dans la pratique, bien sûr, de telles relations quantitatives simples ne peuvent être postulées et à plus forte raison faire l'objet

---

23. La remarque suivante est extraite d'une lettre au *New York Times* du 5 août 1962 de James Mac Gregor Burns, professeur de Sciences Politiques au Williams College :

« L'écart entre le Président et le Congrès est aujourd'hui trop grand pour être surmonté par les techniques habituelles de pressions et de marchandages. Les éléments d'opposition sont si forts et si enchevêtrés qu'il ne peut promouvoir une certaine politique (comme cela semble faisable de l'extérieur) sans mettre en branle tout le mécanisme oppositionnel ».

d'une démonstration. Nous n'avons qu'à garder à l'esprit que la résistance de la part de l'oligarchie financière dans son ensemble à chaque élément d'un projet d'augmentation générale de la dépense gouvernementale civile sera bien plus intense que si ces mêmes éléments étaient pris isolément<sup>24</sup>. Ce point est fort important, dans la mesure où nous avons affaire à des situations nécessitant une grande expansion de la dépense gouvernementale totale, expansion qui ne peut guère se réaliser sans une augmentation simultanée des crédits de plusieurs postes budgétaires.

Dans presque tous les cas concernant un poste important du budget civil, de puissants intérêts s'opposent rapidement à toute expansion, et ceci dès que le minimum nécessaire est dépassé. Cela est le cas chaque fois que se produit une concurrence significative avec l'entreprise privée ; mais cela est également vrai pour certains autres postes dont le gonflement n'entraîne aucune concurrence avec le privé.

Il existe de nombreux besoins sociaux urgents que le gouvernement ne peut satisfaire qu'en entrant d'une façon ou d'une autre en compétition avec les intérêts privés. L'aménagement des vallées fluviales par exemple, est une tâche que l'entreprise privée ne peut espérer mener à bien de façon efficace et qui est essentielle pour surveiller les crues, conserver les eaux, reconstituer les sols usés, etc... Mais un tel aménagement produit également de l'énergie électrique qui entre en compétition avec l'énergie d'origine privée et procure ainsi un étalon avec lequel on peut mesurer les performances des monopoles privés de l'énergétique. Pour cette raison, l'aménagement des vallées fluviales est violemment critiqué non seulement par les services publics mais par l'ensemble du « big business ».

L'histoire de la Tennessee Valley Authority est un exemple éloquent de l'efficacité d'une telle opposition. L'origine de la TVA se trouve dans le besoin qu'avait le gouvernement de nitrates pendant la première guerre mondiale. On construisit un barrage, des installations hydro-électriques et une usine de nitrates à Muscle Shoals en Alabama afin de satisfaire à des besoins purement militaires. Au cours des années vingt, le sénateur Norris du Nebraska lança une campagne visant à transformer « Muscle Shoals » en un vaste plan d'aménagement fluvial ; mais, en cette période de prospérité capitaliste le projet n'eut aucune suite et même l'investissement originel se perdit dans l'oisiveté. Ce n'est que durant les « cents jours » qui suivirent l'entrée en fonctions de Roosevelt en 1933 (et qui furent une période de quasi panique pour l'oligarchie financière) que les efforts acharnés de Norris furent couronnés de succès. Depuis, les membres de l'oligarchie n'ont jamais cessé de regretter ce moment de faiblesse. De leur point de vue, la TVA était intolérable dans la mesure où elle connaissait un éclatant succès. Elle donna au peuple américain le premier aperçu de ce qui peut être obtenu par une planification in-

---

24. Cette règle ne s'applique pas aux augmentations des dépenses militaires ; voir ci-dessous p. 189 et suiv.

telligente dépendant d'une autorité gouvernementale équipée des pouvoirs nécessaires à la réalisation d'un programme rationnel. Pour ne citer que l'une de ses réalisations, rappelons qu'à la fin des années cinquante un ménage typique habitant dans la zone TVA payait son électricité deux fois moins cher et en consommait deux fois plus que la moyenne nationale. Sur le plan mondial, la TVA était devenue le symbole du New Deal, une lumière montrant aux autres la voie vers un progrès démocratique.

Dans de telles circonstances, l'oligarchie n'osait pas détruire ouvertement la TVA. Elle orchestra donc une campagne de longue haleine de critiques et de tracasseries permanentes, campagne destinée à isoler la TVA, limiter ses fonctions et l'obliger à se conformer aux normes de l'entreprise capitaliste. Cette campagne a enregistré des succès considérables : la TVA n'a jamais pu réaliser ce que son potentiel lui aurait permis de mener à bien. Néanmoins, sa popularité parmi les habitants de la zone qu'elle couvre (et qui s'étend sur sept Etats) l'a empêché d'être démantelée ou détournée de ses visées originelles. Le plus grand succès de la campagne anti-TVA a donc consisté à empêcher que le principe d'une autorité polyvalente, chargée de l'aménagement d'une vallée fluviale ne soit appliquée à l'une des nombreuses autres vallées fluviales des Etats-Unis où il pourrait contribuer puissamment au bien-être populaire. Le besoin de multiplier les organismes tels que la TVA peut aisément être démontré à toute personne raisonnable : au cours des années trente et plus tard, des dépenses gouvernementales accrues sur des aménagements de vallées fluviales auraient constitué une excellente solution partielle au problème de l'absorption adéquate du surplus. Mais, les « Furies de l'intérêt privé », pour reprendre l'expression de Marx, une fois provoquées, purent aisément repousser tout empiètement ultérieur de leur domaine sacré<sup>25</sup>.

25. A la lumière d'une telle action, il y a quelque chose de particulièrement répugnant dans la façon qu'a l'oligarchie de citer constamment la TVA comme une preuve de la dévotion des Etats-Unis envers les buts progressistes dans les pays sous-développés du monde. Le Secrétaire d'Etat Rusk, cherchant à persuader les gouvernements latino-américains de participer à la destruction des réalisations historiques de la Révolution Cubaine, déclarait à la réunion des Ministres des Affaires Etrangères qui eut lieu à Punta del Este, en janvier 1962 : « Des années de pensée, de travail et de discussion furent nécessaires pour préparer l'Amérique aux mesures nécessaires d'auto-assistance et de réforme sociale. Je me souviens bien de la résistance opiniâtre à laquelle dut faire face Franklin D. Roosevelt avant de pouvoir lancer la Tennessee Valley Authority, cet immense réseau de barrages, d'usines énergétiques, d'usines d'engrais et de bureaux d'expansion agricole qui a amené des changements miraculeux dans notre Sud. Mais une série de chefs progressistes, décidés à réaliser un changement social dans un cadre de consentement politique menèrent à bien une « alliance pour le progrès » au sein des Etats-Unis » (*New York Times*, 26 janvier 1962). Si la TVA a amené tant de miracles pourquoi cette grande « série de chefs progressistes » n'a-t-elle jamais réussi à implanter ne serait-ce qu'une seule autre autorité d'aménagement de vallée fluviale ? (Il est intéressant de noter que le Secrétaire d'Etat, au cours de cette réunion de pays du Nord, du Centre et du Sud de l'Amérique ne trouva pas déplacé de qualifier les Etats-Unis simplement « d'Amérique »).

Les programmes de logement qui potentiellement constituent un vaste domaine pour les dépenses de « bien-être » sont, elles aussi, de nature à empiéter sur l'empire de l'entreprise privée. Un programme de logement véritablement efficace et économique exigerait nécessairement que soient largement employés les espaces libres qui abondent dans la plupart des villes américaines. Mais cela est exactement ce que les puissants intérêts immobiliers urbains cherchent à éviter et leur résistance a su briser toutes les tentatives de lancer une attaque sérieuse contre les problèmes voisins de l'insuffisance et de l'inadéquation du logement. Au lieu de cela nous avons eu droit à des programmes aux noms ronflants tels que « élimination des taudis », « rénovation urbaine », et qui, tout en étant admis par les propriétaires des zones « nettoyées », jettent à la rue plus de gens qu'ils n'en logent<sup>26</sup>. D'ailleurs les immeubles — mausolées qui sont en général le produit des « projets » gouvernementaux de logement — ne constituent en aucune façon un cadre dans lequel une communauté saine pourrait prendre racine et se développer. Ainsi « l'élimination des taudis » n'est, en fait, qu'une création de nouveaux taudis qui s'élèvent à la place des anciens bouges ou bien sur les espaces libres ; la « rénovation urbaine » n'est qu'un système destiné à bénéficier aux seuls propriétaires des « ceintures grises » délabrées qui émergent inexorablement du centre de nos grandes villes. En vérité, l'expérience américaine en matière de programmes gouvernementaux de logement a été tellement négative depuis les années trente, date à laquelle la question s'est politisée, qu'aujourd'hui de tels programmes ne disposent pratiquement d'aucun soutien populaire. Daniel Seligman, éditeur de la revue *Fortune* écrit : « Durant les années trente, les partisans des programmes gouvernementaux de logement étaient animés d'une ferveur de missionnaires. Ils pensaient qu'un nouvel habitat suffirait à lui seul à exorciser le crime, le vice, la maladie. Cela ne fut pas le cas. Aujourd'hui ceux qui s'occupent de ces programmes sont à la recherche d'une nouvelle raison d'être et leur ferveur a disparu ; aujourd'hui le mouvement est si faible que la plupart des groupements de l'immobilier ne se donnent même plus la peine de le combattre<sup>27</sup>. Un complot délibéré pour saborder le logement d'origine étatique n'aurait guère réussi plus brillamment ; les intérêts privés n'ont plus besoin de partir en guerre — la population est prête à le faire pour leur compte.

L'aménagement des vallées fluviales et les programmes de logement ne sont que deux exemples d'activités gouvernementales qui empiètent sur le domaine de l'intérêt privé. Dans tous ces cas, étant donné que les intérêts privés exercent le pouvoir politique, les limites de la dépense gouvernementale sont étroitement déterminées et n'ont rien à voir avec les besoins sociaux. Le fait que tout ceci soit honteuse-

---

26. Pour une analyse plus complète de la « rénovation urbaine » voir ci-dessous, p. 263 et suiv.

27. William H. Whyte, Jr. *The Exploding Metropolis*, New York, 1958, p. 93.

ment évident ne change rien au problème. D'ailleurs de telles limites ne sont pas imposées dans les seuls domaines où se produit une concurrence avec une firme privée : on constate le même phénomène dans des domaines tels que l'éducation et la santé où la concurrence directe est soit inexisteante soit d'importance mineure. L'opposition des intérêts privés à un accroissement des dépenses gouvernementales est vite provoquée, et l'on peut se rendre compte qu'ici aussi les sommes véritablement dépensées n'ont aucun rapport avec les besoins sociaux réels.

La raison d'un tel état de choses n'est en aucune façon évidente. Il ne suffit absolument pas d'affirmer que la plus grande partie de ces activités gouvernementales non concurrentielles relèvent de la compétence de l'administration locale et de celle des Etats. Il est vrai qu'un accroissement significatif de la dépense gouvernementale est peu susceptible de se produire au niveau des Etats où à celui des municipalités, mais le vrai problème est ailleurs. Le gouvernement fédéral peut jouer un rôle plus important dans ce domaine, directement ou bien par l'intermédiaire de subventions à des unités régionales ou locales ; et c'est, en fait, ce qui s'est produit depuis quelques années à une échelle toutefois très réduite. Il s'agit ici de voir pourquoi, alors que le bon fonctionnement de l'économie exige un volume croissant de dépenses fédérales, une proportion si faible de cet accroissement a été consacrée à la satisfaction des besoins collectifs de la société. Pourquoi, par exemple, l'oligarchie financière a-t-elle si constamment et si efficacement contré les propositions d'aide fédérale accrue à l'éducation, soumises au Congrès tous les ans par des présidents qui sont loin d'être eux-mêmes de hardis réformateurs. Le besoin d'écoles, de salles de classes, d'enseignants, d'une rémunération plus élevée de ces enseignants, de bourses, d'un relèvement général du niveau des études est évident pour tout citoyen lucide ; c'est un besoin dont la réalité a été démontrée à plusieurs reprises dans des rapports gouvernementaux, des études universitaires, des articles de vulgarisation. Le spectre du dépassement par l'Union Soviétique a été frénétiquement mis en avant depuis que le premier *spoutnik* fut mis en orbite en 1957 : on nous explique que la course entre les systèmes sera éventuellement gagnée par le camp possédant non la plus grande force de frappe mais la plus grande « force de matière grise ». En dépit de tout cela on vit le Président Kennedy commencer une conférence de presse le 15 janvier 1962, soit plus de quatre ans après le premier *spoutnik*, en donnant un certain nombre de renseignements pour le moins inquiétants :

« En 1951 nos universités décernèrent des diplômes à 19.600 étudiants en sciences physiques. En 1960, malgré l'augmentation appréciable de notre population au cours de ces dix dernières années et malgré le fait que la demande de personnel qualifié dans ce domaine se soit énormément accrue, compte tenu de nos efforts dans les domaines de la défense, de l'espace, de la recherche industrielle et ainsi de suite, en 1960, donc, ce chiffre était tombé de 19.600 à 17.100.

En 1951 : 22.500 étudiants en sciences biologiques ; en 1960 il n'y en avait plus que 16.700.

Dans le domaine de la mécanique les effectifs étudiants sont passés de 232.000 à 269.000 dans la période allant de 1951 à 1957. Depuis 1957 il s'est produit un déclin continu des effectifs qui sont ainsi passés à 240.000 pour 1961<sup>28</sup>.

Comment de telles choses sont-elles possibles quand l'intérêt national est en jeu — au sens le plus simple et le plus élémentaire de ce terme, tel qu'il devrait être aisément compris même par les membres les plus bornés de l'oligarchie ? Comment se fait-il que même les augmentations les plus modestes de l'aide fédérale à l'éducation soient si souvent refusées ?

On pourrait répondre en quelques mots en disant que le système des études tel qu'il existe aujourd'hui constitue un élément essentiel dans l'ensemble de priviléges et de prérogatives dont le principal bénéficiaire se trouve être l'oligarchie financière. Ceci est vrai pour trois raisons :

En premier lieu le système d'études procure qualitativement et quantitativement à l'oligarchie les services pédagogiques dont elle pourrait avoir besoin<sup>29</sup>. Il n'existe pas de pénurie en ce qui concerne les écoles et collèges privés destinés aux fils et aux filles des familles aisées. De même, les écoles publiques des banlieues et quartiers résidentiels disposent de fonds abondants, contrairement aux écoles destinées aux classes ouvrières et à la tranche inférieure de la classe moyenne, dans les villes et à la campagne. Le système d'études en d'autres termes ne constitue pas un ensemble homogène. Il comprend deux parties, l'une pour l'oligarchie et l'autre pour le reste de la population. La fraction destinée à l'oligarchie est amplement financée. En avoir été l'élève est un privilège social. Et le fait même qu'elle n'est destinée qu'à une petite partie de la population est précisément sa caractéristique la plus précieuse et la plus jalousement gardée. Ceci explique pourquoi toute tentative de généraliser ses services se heurte fatallement à la résistance de l'oligarchie. Il s'agit aussi sans doute de la raison la plus fondamentale qui puisse expliquer la vigueur de l'opposition rencontrée par les programmes d'aide fédérale accrue à l'éducation.

En deuxième lieu — et il ne s'agit que d'un autre aspect du même problème — il y a le fait qu'une partie du système d'études, celle qui est destinée à la grande majorité des jeunes, doit être de

28. *New York Times*, 16 janvier 1962.

29. Ceci ne signifie pas qu'il leur procure une bonne éducation. Pour plus de détails sur ce point et sur le caractère de classe du système d'études des Etats-Unis, voir ci-dessous p. 264 et suiv.

qualité inférieure et doit produire du matériel humain adapté aux tâches et à la position sociale modeste que la société leur réserve. Ce but, bien entendu, ne peut être atteint directement. L'égalitarisme de l'idéologie capitaliste constitue l'une de ses forces et ne peut être ouvertement bafoué. On apprend aux gens, dès leur plus jeune âge et par tous les moyens possibles, que tout le monde a des chances égales et que les inégalités flagrantes qu'ils peuvent observer ne sont pas le produit d'institutions injustes mais des capacités naturelles de chacun. Mettre sur pied deux systèmes d'études distincts, l'un pour l'oligarchie et l'autre pour les masses, comme cela est le cas pour les sociétés bourgeoises européennes, serait contredire un tel enseignement. Le résultat souhaité doit être obtenu indirectement, en déversant des ressources sur la partie du système d'études destinées à l'oligarchie, tout en affamant financièrement la partie du système destinée à la classe ouvrière et à la partie inférieure de la classe moyenne. Une telle politique assure l'inégalité de l'éducation qui est essentielle dans la mesure où elle étaye l'inégalité générale qui se trouve au centre même du système. Pour arriver à suralimenter une partie du système et à affamer le reste, il n'est d'ailleurs pas nécessaire d'avoir recours à un mécanisme particulier. Les écoles et collèges privés sont de toute façon bien nantis et le système établi de contrôle local et de financement des écoles publiques amène automatiquement une inégalité extrême de traitement en faveur des quartiers résidentiels de banlieue et au détriment des zones urbaines et rurales. Il devient alors vital de protéger cet équilibre délicat d'une invasion fédérale massive, qui mettrait les énormes pouvoirs financiers du gouvernement national au service du vieil idéal exigeant une éducation égalitaire et de haut niveau. Nous avons là une seconde raison impérative pour l'oligarchie de maintenir au minimum la dépense gouvernementale dans un domaine qui serait susceptible d'absorber avec bénéfice une grande partie du surplus produit par la société.

La troisième façon par laquelle le système d'études soutient la structure de classe existante est liée aux deux points précédents. Toute société de classe viable doit mettre au point une méthode par laquelle les cerveaux et les capacités en provenance des classes inférieures seront sélectionnés, utilisés et intégrés aux classes supérieures. Dans la société féodale occidentale, l'église catholique remplissait ce rôle. Le capitalisme de type concurrentiel permit à certains éléments capables de dynamisme des classes inférieures de gravir une échelle sociale purement économique et de l'introduire dans l'oligarchie. Le capitalisme monopoliste a bloqué efficacement cette voie de promotion sociale : de nos jours, il est rarement possible de lancer une petite entreprise et d'en faire une grande firme. Le système d'études s'est donc substitué aux moyens de sélection pré-existants. En passant par des universités d'Etat de deuxième ordre, en obtenant des bourses ou des prêts, les garçons et les filles qui sont vraiment doués et ambitieux (c'est-à-dire désireux de réussir, selon les critères de la société actuelle) peuvent dépasser la partie inférieure du système d'études.

Admis dans les meilleures écoles préparatoires et les meilleurs collèges et universités, ils reçoivent la même culture et le même conditionnement que les jeunes des classes supérieures. A partir de là ils pénètrent dans le mécanisme de la grande entreprise ou dans les professions libérales et s'intègrent aux couches supérieures des classes moyennes ou même aux classes les plus élevées de la société.

L'observateur superficiel, n'ayant entendu que des slogans concernant les chances égales accordées à chacun pourra considérer que cet aspect du système d'études tend à saper la structure de classes existante. La réalité est en fait radicalement différente. L'idéal de la chance égale accordée à tous ne pourrait être réalisé que par l'abolition de tous les priviléges spéciaux des classes supérieures et non en rendant ces priviléges accessibles à un groupe sélectionné parmi les classes inférieures. Une telle politique ne fait que renforcer la structure de classe en injectant du sang neuf dans les classes supérieures et en privant les classes inférieures de leurs chefs naturels<sup>30</sup>. Les réformes de l'éducation en vogue actuellement ne font que servir de tels objectifs. C'est également dans ce sens qu'il faut interpréter les augmentations modestes de l'aide fédérale que l'oligarchie veut bien tolérer. Toute tentative sérieuse de faire face aux véritables besoins de l'enseignement dans une société moderne, technologiquement et scientifiquement avancée, nécessiterait une approche totalement différente — et un engagement de ressources que l'oligarchie dominante bien trop absorbée par la défense étroite de ses priviléges ne peut même pas concevoir<sup>31</sup>.

Il serait possible d'examiner toute la gamme des postes de dépense civile et de montrer pour chaque cas l'opposition flagrante des intérêts de l'oligarchie avec la satisfaction des besoins sociaux. La concurrence véritable avec l'entreprise privée ne peut être tolérée, quelle que soit l'incompétence ou l'inadéquation du secteur privé ; il s'agit de défendre à tout prix les priviléges de classe et la stabilité de la structure de classe. Et la quasi-totalité des formes de dépense civile comportent de tels dangers. Il n'existe aux Etats-Unis actuellement qu'une seule exception à cette généralisation, et cette exception confirme la règle : il s'agit de la dépense gouvernementale qui finance la création d'autoroutes.

Il n'est guère nécessaire d'insister ici sur l'importance de l'automobile pour l'économie américaine<sup>32</sup>. Contentons-nous de dire que l'activité principale de quelques riches firmes du pays consiste à

30. « Plus une classe dominante est capable d'assimiler les hommes les plus valables d'une classe dominée et plus la domination de cette classe est solide et dangereuse », Karl Marx, *Le Capital*, livre III, chapitre 36.

31. Pour une discussion des résultats obtenus par le système d'études actuel voir ci-dessous p. 283 et suiv.

32. Ce sujet est traité de façon plus complète au chapitre 8.

produire des véhicules motorisés ; l'industrie pétrolière qui groupe une dizaine de grandes firmes dont les actifs réunis dépassent le milliard de dollars, réalise la plus grande part de ses profits en vendant de l'essence destinée aux véhicules motorisés ; plusieurs autres branches monopolistiques (le caoutchouc, l'acier, le verre) sont largement dépendantes de leurs ventes aux fabricants ou aux utilisateurs d'automobiles ; plus de deux cent cinquante mille personnes sont employées à réparer ou à entretenir des voitures ; et d'innombrables entreprises et petits métiers doivent leur existence directement ou indirectement au véhicule motorisé. Ce vaste complexe d'intérêts privés groupés autour d'un produit n'a pas d'égal dans le reste de l'économie — ou dans le reste du monde. Et l'ensemble de ce complexe est entièrement dépendant de la construction publique de routes et d'autoroutes. Ainsi, la terrible pression qui s'exerce pour l'expansion sans cesse accrue des dépenses gouvernementales en matière d'autoroutes n'est-elle que naturelle. Il existe des pressions inverses en provenance de certains intérêts privés, notamment celles exercées par les chemins de fer, durement éprouvés par l'expansion de l'autoroute ; mais les chemins de fer n'ont pu résister au complexe de l'automobile. Les dépenses gouvernementales en autoroutes se sont énormément accrues ; les limites posées par le financement au niveau des Etats et des municipalités ont été surmontées par des subventions fédérales de plus en plus généreuses. Aujourd'hui, les autoroutes sont le poste le plus important du budget civil après l'éducation<sup>33</sup>.

Ce fait en soi ne constitue pas une preuve que les dépenses en matière d'autoroutes ont dépassé une certaine conception rationnelle du besoin social. La preuve d'un tel dépassement (qui se révèle massif et dramatique) se trouve dans les effroyables dégâts provoqués dans l'économie américaine par la croissance cancéreuse du complexe automobile, croissance qui eut été impossible si la dépense gouvernementale indispensable en matière d'autoroutes avait été limitée et freinée de la même façon que l'oligarchie limitait et freinait les autres dépenses gouvernementales civiles. Les villes sont transformées en cauchemars embouteillés ; leur atmosphère est viciée par des substances toxiques ; de vastes espaces de bonne terre à la campagne et dans les villes sont transformés en rubans de béton et en champs d'asphalte ; de paisibles agglomérations et quartiers sont bouleversés par le rugissement et la puanteur des voitures et des camions qui les traversent ; les chemins de fer qui peuvent transporter des marchandises et des passagers efficacement et discrètement perdent leur clientèle et se

---

33. En 1957 les achats globaux du gouvernement en biens et services à des fins civiles se sont élevés à 40,4 milliards de dollars. Sur cette somme, 13,6 milliards (33,7 %) furent consacrés à l'éducation et 7,2 milliards (17,8 %) furent dépensés en autoroutes. Réunis, les deux postes représentent plus de la moitié de la dépense gouvernementale civile. Voir F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, pp. 26-29.

voient obligés d'élever leurs tarifs, se trouvant ainsi plongés dans un cercle vicieux qui menace l'existence même des services ferroviaires dans nos plus grandes villes ; les moyens de transport rapides et collectifs dans les villes sont tout à la fois encombrés et déficitaires ; parvenir au centre urbain de New York, de Chicago et de douzaines d'autres métropoles devient une épreuve pénible que seuls les téméraires et les indigents acceptent d'endurer. Et quel est le remède habituel que l'on apporte à cet état de choses de plus en plus effrayant ? Plus d'autoroutes, plus de rues, plus de garages, plus de zones de parking — plus de ce poison qui déjà menace l'existence même d'une civilisation de plus en plus urbanisée. Et tout ceci est rendu possible par les subventions généreuses des caisses publiques, ardemment souhaitées et encouragées par l'oligarchie de l'argent qui se bat résolument contre toute extension des services publics qui bénéficieraient à la grande masse des citoyens. Il n'est pas de domaine où la démence du capitalisme monopoliste américain soit plus manifeste ni plus désespérément incurable.

## VI

Le New Deal réussit à augmenter les dépenses gouvernementales de 70 %, mais ce chiffre était bien trop insuffisant pour amener l'économie à un niveau tel que les ressources humaines et matérielles soient pleinement employées. La résistance de l'oligarchie à toute expansion ultérieure des dépenses civiles se durcit et tint bon quand le chômage était encore bien supérieur à 15 % de la force de travail existante. A partir de 1939, il devient de plus en plus clair que la réforme libérale avait tristement échoué dans sa tentative de sauver le capitalisme monopoliste américain de ses propres tendances à l'auto-destruction. Vers la fin du second mandat de Roosevelt, une profonde sensation de frustration et d'inquiétude envahit le pays.

Puis, ce fut la guerre, et avec elle, le salut. La dépense gouvernementale augmenta en flèche et le chômage se réduisit considérablement. A la fin de la guerre, les dépenses d'armement furent nettement réduites ; mais grâce au retard de la demande civile, qui s'était accumulé pendant la guerre (et qui était dû à la pénurie de biens de consommation et à l'accumulation massive d'épargne liquide), la dépression associée à cette contraction de la dépense fut relativement faible et de courte durée et se transforma bientôt en un « boom » inflationniste de reconversion, qui se poursuivait encore quand fut ouvertement amorcée la guerre froide. La dépense militaire fut à son point le plus bas de l'après guerre en 1947, s'éleva en 1948, reçut une énorme poussée pendant la guerre de Corée (1950-1953), déclina modérément en 1954 et 1955 ; en 1956, commença une lente remontée qui se poursuit (avec une légère interruption en 1960) au cours des années 60. Les variations de la dépense militaire, mesurées en pour-

centage du PNB ont suivi une évolution analogue, à ceci près qu'il y a fort peu de différence entre les chiffres de 1955 et ceux de 1961<sup>34</sup>.

Au chapitre 8 nous reviendrons sur le problème du comportement de l'économie durant la période de l'après-guerre. Ici, nous nous contenterons de noter que la différence entre la profonde stagnation des années trente et la relative prospérité des années cinquante est pleinement imputable aux énormes dépenses militaires des années cinquante. En 1939 par exemple, 17,2 % de la force de travail était en chômage et l'on peut estimer, grossièrement à 1,4 % de cette force le potentiel ouvrier travaillant à la production de biens et services destinés aux militaires<sup>35</sup>. En d'autres termes, plus de 18 % de la force de travail était en chômage, ou bien dépendait des dépenses militaires. En 1961 (qui, comme 1939 est une année de reprise faisant suite à une récession cyclique), les chiffres comparables étaient de 6,7 % pour les chômeurs et de 9,4 pour ceux dont le travail dépendait de la dépense militaire, soit un total de 16 %. Il serait possible de détailler et d'améliorer ces calculs mais nous n'avons aucune raison de croire que cela modifierait la conclusion générale : le pourcentage de la force de travail inemployée, joint à celui de la force de travail dépendante des dépenses militaires était à peu de chose près le même en 1961 et en 1939. Il s'ensuit que si le budget militaire était ramené à ses proportions de 1939, le chômage retrouverait lui aussi son volume de cette année là<sup>36</sup>.

#### 34. Pourcentages du PNB, 1946-1961 :

1946 — 8,9	1950 — 5,0	1954 — 11,0	1958 — 10,1
1947 — 4,9	1951 — 10,3	1955 — 9,8	1959 — 9,6
1948 — 4,5	1952 — 13,4	1956 — 9,9	1960 — 9,0
1949 — 5,2	1953 — 11,0	1957 — 10,0	1961 — 9,4

Source : *Economic Report of the President*, Janvier 1962, p. 207.

Les chiffres diffèrent légèrement de ceux cités plus haut par Bator pour 1957 et les années antérieures (p. 152-159).

35. Tel était le rapport des achats de biens et services relevant de la « défense nationale » au PNB total.

36. Visiblement cette conclusion est en désaccord avec la logique libérale qui prévaut aujourd'hui. Un groupe de libéraux, ayant sans doute totalement oublié Keynes et n'ayant jamais compris la relation existant entre le monopole et le fonctionnement de l'économie, affirme que si la dépense militaire baissait, il se produirait une augmentation de la consommation et de l'investissement privés. Ils n'expliquent pas pourquoi ce processus ne se manifesta pas pendant les années trente quand la dépense militaire était en fait bien plus réduite ; de même ils n'expliquent pas pourquoi le chômage s'est élevé pendant les années cinquante et soixante, quand la dépense militaire par rapport au PNB demeura généralement stable. Jusqu'à ce qu'ils puissent donner une explication rationnelle de ce phénomène (ce qui à nos yeux ne peut se faire qu'en adoptant l'approche du présent ouvrage) leurs opinions sur les effets probables d'une diminution de

Pourquoi l'oligarchie qui surveille si étroitement la dépense civile est-elle devenue si généreuse depuis vingt ans en ce qui concerne la dépense militaire ?

---

la dépense militaire ne peuvent être prises au sérieux. Un autre groupe de libéraux, qui ont le mérite de ne pas avoir entièrement oublié la grande crise postulent avec une verve égale la substitution de la dépense de « welfare » à celle d'armements. Mais ils négligent de révéler la formule magique par laquelle ils convertissent l'oligarchie à leur propre façon de penser. Nous devons dire de tels libéraux ce que Marx disait des réformateurs bourgeois de son temps : « Ils veulent tous l'impossible, à savoir les conditions de l'existence bourgeoise sans les conséquences nécessaires de ces conditions ». Karl Marx et Friedrich Engels, *Selected Correspondance*, New York, 1935, p. 15.

---

## L'absorption du surplus : Militarisme et impérialisme

### I

La question que nous posons à la fin du chapitre précédent peut aussi s'exprimer de la façon suivante : pourquoi l'oligarchie des Etats-Unis a-t-elle besoin de maintenir une machine militaire aussi énorme aujourd'hui, alors que jusqu'à présent elle se contentait d'un appareil de guerre bien plus modeste ? Afin de répondre à cette question, nous devons d'abord envisager le rôle des forces armées dans une société capitaliste.

Dès ses débuts au Moyen-Age, le capitalisme a toujours été un système international. De plus, il a toujours été un système hiérarchisé comprenant une ou plusieurs métropoles dominantes au sommet, des colonies complètement dépendantes au bas de l'échelle et plusieurs degrés de subordination entre les deux. Ces caractéristiques sont d'une importance vitale pour le fonctionnement du système saisi à la fois dans son ensemble et dans ses composantes individuelles, bien que l'importance de ce fait ait été constamment ignorée ou niée par les économistes bourgeois et quelquefois sous-estimée par les marxistes eux-mêmes<sup>1</sup>. En particulier il serait tout à fait impossible de

---

1. Marx lui-même comprenait l'importance vitale de la structure internationale du capitalisme, mais le plan du *Capital* et, ce qui est sans doute plus important encore, le fait qu'il n'ait pas eu le temps d'achever son œuvre, ont donné prise à l'impression communément répandue que Marx considérait que le caractère international du système capitaliste n'avait qu'une importance secondaire. On ne pouvait guère soutenir la même chose pour Lénine ; cependant, même aujourd'hui il y a de nombreux marxistes qui semblent penser que le capitalisme en tant que système international ne peut être pensé que comme une somme de capitalismes nationaux. Les critiques exprimées par Oliver Cox dans son ouvrage *Capitalism as a system*, (New York, 1964, Chapitre 14) sont donc partiellement justifiées. De même, il a raison d'insister à plusieurs reprises sur le fait que le caractère international du capitalisme a toujours exercé un effet décisif sur la nature et le fonctionnement des unités nationales qui le composent.

comprendre le rôle des forces armées dans une société capitaliste sans placer le caractère international du système au centre même de l'analyse.

Il ne s'agit pas de soutenir qu'en régime capitaliste les forces armées sont employées exclusivement dans la sphère internationale. Dans chacun des pays capitalistes ces forces sont utilisées pour déposer, réprimer et surveiller par tous les moyens la force de travail nationale. Néanmoins, par rapport au problème qui nous préoccupe — l'absorption actuelle du surplus par la machine militaire des Etats-Unis — cet aspect des choses est d'une importance négligeable : nous pouvons en faire abstraction<sup>2</sup> et nous concentrer sur l'usage international de la force armée.

La hiérarchie des nations qui constitue le système capitaliste est caractérisée par un ensemble complexe de relations d'exploitation. Ceux qui se trouvent au sommet exploitent à des degrés divers tous les autres niveaux et, de même, un niveau donné exploite tous ceux qu'il domine et ceci jusqu'au dernier niveau qui, lui, ne peut exploiter personne. En même temps, chaque unité à un niveau donné cherche à être l'unique exploitant d'un nombre aussi grand que possible d'unités inférieures. Ainsi, nous avons un réseau de relations antagonistes qui opposent exploitants et exploités, et exploitants entre eux. Faisant abstraction des catégories juridiques, nous pouvons appeler « métropoles » les niveaux supérieurs de la hiérarchie et « colonies » ceux qui se trouvent au bas de l'échelle. La sphère d'exploitation d'une métropole donnée, d'où sont plus ou moins efficacement exclus les rivaux, constitue son « empire ». Certaines des couches intermédiaires peuvent se trouver incorporées dans un empire et peuvent même, quelquefois, entraîner dans ce processus leur propre empire (c'est le cas par exemple pour le Portugal et l'Empire Portugais en tant qu'unités subordonnées au sein de l'Empire Britannique au sens large) ; d'autres couches intermédiaires peuvent réussir à conserver une relative indépendance, comme ce fut le cas *grossost modo* pour les

2. Notre optique analytique exclut également un autre aspect du problème qui, dans un contexte différent eut été extrêmement important. La technologie de la guerre et l'organisation et l'approvisionnement des forces armées ont toujours — et ceci non seulement en régime capitaliste — exercé une influence profonde sur le développement économique. « En général, l'armée joue un rôle important sur le développement. C'est dans l'armée par exemple que les anciens ont mis au point le premier système fiscal complet. De même, chez les Romains, le *peculium castrense* fut la première forme légale pour laquelle les droits d'autres personnes que les chefs de famille à la prospérité mobilière furent reconnus. Egale-ment le système des guildes parmi les corporations des *fabri*. Là aussi se produisit le premier emploi de machines sur une grande échelle. Même la valeur spéciale des métaux et leur emploi en tant que monnaie semblaient être fondés à l'origine... sur leur signification militaire. La division du travail *au sein* d'une branche fut aussi réalisée pour la première fois dans l'armée. L'histoire tout entière des formes de la société bourgeoise se trouve résumée ici de façon frap-pante ». Lettre de Marx à Engels, 25 septembre 1857. *Selected Correspondence*, pages 98, 99.

Etats-Unis au cours des cent-cinquante années qui suivirent l'Indépendance de ce pays.

Il est évident que toutes les nations — à l'exception des plus dépendantes et des plus vulnérables et qui sont situées au bas de l'échelle — ont besoin d'une force armée pour conserver et, si cela est possible, améliorer leur position dans la hiérarchie de l'exploitation. Les besoins militaires d'une nation à un moment donné dépendent de sa position dans la hiérarchie et du réseau des relations de cette hiérarchie saisie dans son ensemble à ce moment donné. Les nations dominantes auront toujours les plus grands besoins et l'ampleur de ces besoins dépendra de l'existence ou de l'inexistence d'une lutte plus ou moins intense entre elles pour la conquête de la position suprême. Les besoins des nations secondaires seront également variables dans le temps et ceci en fonction de plusieurs facteurs, et plus spécialement en fonction de leur capacité à contracter une alliance protectrice avec un ou plusieurs prétendants au commandement suprême.

Ce schéma, établi à partir de l'histoire du capitalisme, peut naturellement être illustré à l'aide d'exemples tirés de cette même histoire. Ainsi, les XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, pendant lesquels se déroulèrent des luttes quasi-permanentes pour la conquête et la domination impériale entre les Espagnols, les Hollandais, les Anglais et les Français — luttes qui aboutirent en fin de compte à un duel prolongé entre ces deux dernières puissances — furent des siècles hautement « militarisés ». L'année 1815 marque une victoire décisive de l'Angleterre, victoire suivie par plus d'un demi-siècle de *Pax Britannica*. La présence au sommet de la hiérarchie d'un « leader » incontesté, qui stabilisait le système tout entier par sa propre puissance et par un souple système d'alliances, fit que le militarisme et les besoins en forces armées, déclinèrent grandement à travers le monde capitaliste<sup>3</sup>. Les défis alle-

---

3. Naturellement la pensée bourgeoise se mit à considérer que cette situation était plus normale qu'exceptionnelle, conclusion qui paraissait d'autant plus plausible que pendant cette période, l'Angleterre était tellement en avance sur le plan industriel qu'elle pouvait se permettre de faire sienne la doctrine du libre échange et de démanteler sans danger une grande partie de l'appareil de monopole et de protection dont s'étaient entourés les empires plus anciens. L'économie politique voyait alors dans l'impérialisme et dans la guerre non des moyens d'enrichissement pour une nation (comme le faisait le mercantilisme) mais des ingérences étatiques injustifiables dans le processus d'accumulation du capital. L'idéologie bourgeoise se permit même de proclamer, comme le dit Schumpeter que « le pacifisme moderne et la moralité internationale moderne sont... des produits du capitalisme... D'ailleurs plus la structure et l'attitude d'une nation sont résolument capitalistes et plus cette nation sera pacifiste et tendra à mesurer les coûts d'une guerre ». *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, page 128.

Il est important de comprendre qu'une telle position renfermait un noyau de vérité, il y a une centaine d'années. A condition d'assumer implicitement l'existence de la concurrence et du plein-emploi, il était exact de considérer les dépenses étatiques de gaspillage comme un frein à l'accumulation du capital et partant, il était normal de s'y opposer. Aujourd'hui cependant de telles idées — et on peut les rencontrer quelquefois dans le *Wall Street Journal* et dans d'autres bastions semblables du conservatisme traditionnel — sont totalement anachroniques.

mand et japonais qui furent lancés le premier avec l'unification du Reich sous l'hégémonie prussienne et le second avec l'Ere Meiji bouleversèrent bien évidemment cet équilibre relatif et conduisirent directement à une renaissance du militarisme qui atteignit son point culminant avec la première et la seconde guerres mondiales.

Ayant précisé tout cela en guise d'introduction théorique nous pouvons donner un schéma du développement des besoins du capitalisme américain en puissance militaire. Les Etats-Unis avaient des tendances à l'expansionnisme et à l'impérialisme bien avant la conquête de leur indépendance et de leur unité nationale ; cependant les premiers chefs du pays n'avaient guère d'illusions sur leur capacité à défier victorieusement les puissances impérialistes plus anciennes, et à conquérir une position dominante<sup>4</sup>. Ils mirent donc en pratique une politique d'alliances et d'accords destinée à tirer le maximum d'avantages des besoins et des conflits des pays dominants. L'indépendance elle-même fut rendue possible par une alliance avec la France contre l'Angleterre ; et Napoléon accepta de vendre la Louisiane (vente qui fut pour les Américains une affaire extrêmement avantageuse) pensant de cette façon renforcer les Etats-Unis dans leur résistance contre la domination britannique sur l'Atlantique. Après 1815, durant la période de domination incontestée de l'Angleterre, les Etats-Unis jouèrent, dans l'ensemble, le rôle d'un allié de la Grande-Bretagne tout en arrachant le maximum de profit en échange de cet appui. Par de tels moyens au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, Washington put construire un empire qui, s'il demeurait secondaire, était néanmoins très vaste ; il put ainsi revendiquer une sphère d'exploitation plus vaste encore (par la Doctrine Monroe notamment) sans jamais éprouver le besoin d'une machine militaire extrêmement importante.

Ayant déjà atteint le statut de puissance « nantie » au moment où les Allemands et les Japonais étaient prêts à revendiquer la domination mondiale, les Etats-Unis furent contraints de faire cause commune avec les autres puissances « nanties » au cours des première et seconde guerres mondiales. Ceci n'empêcha cependant pas les Etats-Unis de faire valoir leurs propres prétentions au pouvoir. En fait, pendant toute la période qui va de 1914 à 1945, la puissance relative des

---

L'oisiveté de la main-d'œuvre et de l'outillage étant une caractéristique normale du capitalisme monopoliste, la pensée bourgeoise la plus avancée, bien que profondément imprégnée de la doctrine keynésienne, se rend parfaitement compte que toute dépense gouvernementale additionnelle, même si elle est consacrée au gaspillage le plus pur, tend à relever le revenu et les profits. D'ailleurs les firmes les plus grandes et les plus puissantes se taillent la part du lion dans la répartition des commandes d'armements et peuvent déplacer toute charge fiscale additionnelle pouvant accompagner de telles commandes, sur leurs clients (dans une large mesure sur le gouvernement lui-même). Dans de telles conditions, l'idéologie bourgeoise n'a plus guère de raisons de se vanter de son pacifisme et de sa tendance à mesurer les coûts du militarisme.

4. Voir l'excellente étude de R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*. Van Alstyne démontre que « Le concept d'un Empire américain et les traits principaux de sa croissance à venir existaient déjà à partir de 1800 » (page 100).

Etats-Unis se développa plus ou moins régulièrement aux dépens à la fois de ses alliés et de ses adversaires ; et à la fin de la seconde guerre mondiale, les Etats-Unis s'imposaient comme nation dominante incontestée, avec une position aussi forte dans le monde capitaliste que celle de l'Angleterre après 1815.

Ceci suffirait à expliquer pourquoi les besoins militaires des Etats-Unis, énormément gonflés durant les deux guerres, restèrent énormes (d'après les critères de paix) après la seconde guerre mondiale. Le « leader » incontesté doit conserver une nette supériorité militaire soit à travers ses propres forces armées, soit par un système d'alliances, soit par la combinaison de ces deux moyens. C'est une telle combinaison que les Etats-Unis ont choisie. Parallèlement, profitant de la désagrégation accélérée des vieux empires coloniaux — désagrégation dont nous ne pouvons analyser les causes ici — les Etats-Unis employaient leur puissance militaire et financière à intégrer de larges fractions de ces empires dans leur propre empire néo-colonial<sup>5</sup>. Ainsi est né, à l'échelle de la planète, un vaste empire américain, dont la gestion et la surveillance policière ont grandement augmenté les besoins militaires des Etats-Unis<sup>6</sup>.

5. L'expansionnisme américain a rarement pris la forme colonialiste et ceci en grande partie à cause de la lutte pour l'indépendance menée par les Etats-Unis eux-même. Ce pays fut donc un pionnier (et ceci surtout en Amérique Latine) dans le développement des formes de domination de l'exploitation qu'on a coutume aujourd'hui d'appeler néo-colonialisme. Cette longue expérience a grandement facilité le processus de transformation d'ex-colonies de la Grande-Bretagne et d'autres vieilles puissances impérialistes en néo-colonies des Etats-Unis.

6. On peut naturellement ne pas être d'accord sur le fait de considérer tel ou tel pays comme faisant partie de l'Empire Américain. Nous proposons la liste suivante, que nous estimons être plutôt limitative : les Etats-Unis eux-mêmes et quelques possessions colonialistes (surtout Porto Rico et les îles du Pacifique) ; tous les pays Latino-américains sauf Cuba ; le Canada ; quatre pays du Proche et du Moyen-Orient (Turquie, Jordanie, Arabie Séoudite, Iran) ; quatre pays de l'Asie du Sud et du Sud-Est (Pakistan, Thaïlande, Philippines, Sud-Vietnam) ; deux pays de l'Asie Extrême-orientale (Corée du Sud, Formose) ; deux pays d'Afrique (Libéria et Libye) ; et un pays européen (Grèce). L'empire ainsi défini avait en 1960 les dimensions suivantes :

	SURFACE (milliers de milles carrés)	POPULATION (millions)
Etats-Unis et possessions .....	3.682	183,3
Dix-neuf pays latino-américains .....	7.680	196,5
Canada .....	3.852	17,9
Quatre pays du Proche et du Moyen-Orient ..	1.693	55,5
Quatre pays d'Asie du Sud et du Sud-Est .....	735	161,3
Deux pays d'Asie Extrême-Orientale .....	52	35,3
Deux pays africains .....	722	2,5
Un pays européen .....	51	8,3
Totaux .....	18.467	660,6

Source : *Statistical Abstract of the United States*, 1962, pages 7, 912, 911.  
Pour le Sud-Vietnam, *The World Almanac*, 1962, page 387.

Il est donc facile d'expliquer le fait que les besoins militaires des Etats-Unis sont demeurés élevés après la seconde guerre mondiale. Cependant, l'Angleterre connut une période semblable au XIX<sup>e</sup> siècle, sans éprouver un besoin croissant de puissance militaire. En fait, l'exemple britannique semble étayer la thèse d'après laquelle l'existence même d'un « leader » incontesté aurait pour effet de stabiliser les besoins de toutes les unités de la hiérarchie capitaliste, y compris celles du « leader » lui-même.

## II

Afin d'expliquer pourquoi les besoins militaires des Etats-Unis se sont rapidement développés pendant la période de l'après-guerre nous devons dépasser une théorie fondée sur l'expérience passée du capitalisme et tenir compte d'un phénomène historique nouveau, la montée d'un système socialiste mondial, se présentant en rival et en solution de rechange du système capitaliste mondial. Pourquoi la montée d'un rival socialiste produit-elle une hausse régulière des besoins militaires de la nation capitaliste dominante ?

Les maîtres à penser officiels et officieux de l'opinion publique — des Présidents et des Ministres jusqu'aux journalistes de province — ont une réponse toute prête : les Etats-Unis doivent protéger le « monde libre » de la menace d'une agression soviétique (ou chinoise). La réalité et le sérieux de la menace sont en général considérés comme allant de soi. Si cela n'est pas le cas on le « démontre » par deux séries d'arguments. Une suite d'actions communistes, réelles ou imaginaires, qui remontent à la période qui précède la seconde guerre mondiale (et notamment la guerre soviéto-finlandaise) et qui se poursuivent jusqu'à la guerre de guérilla au Sud-Viet-Nam sont données en exemples « évidents » de l'agressivité communiste. En supplément, on offre une explication théorique de cette attitude agressive, sous la forme d'un syllogisme : les Etats totalitaires sont agressifs (voir l'Allemagne nazie et le Japon impérial) ; l'Union Soviétique est un état totalitaire ; partant, l'Union Soviétique doit être agressive.

Le thème de l'agressivité soviétique a été répété tellement souvent et tellement fort au cours du dernier quart de siècle que la plupart des Américains l'acceptent comme un fait réel qu'il n'est guère permis de mettre en doute. Et pourtant, aussi paradoxal que cela puisse paraître, nous ne connaissons aucun spécialiste sérieux de la société ou de la politique soviétiques pour y croire vraiment. Même le porte-parole idéologique de la fameuse doctrine du « containement »\*, George F. Kennan, qui était chef de la section de programmation politique du State Department\*\*, rejeta catégoriquement l'idée

\* Retenue ou maintien du Camp socialiste dans ses limites actuelles.

\*\* Ministère des Affaires Etrangères.

que l'U.R.S.S. était une puissance agressive du même type que l'Allemagne d'Hitler<sup>7</sup>. D'ailleurs les différents journalistes, historiens, spécialistes des sciences politiques qui ont soutenu la thèse que la politique soviétique a toujours été essentiellement défensive comprennent dans leurs rangs de nombreuses personnalités éminentes de la vie intellectuelle américaine. En vérité il serait difficile de trouver une thèse plus amplement vérifiée et plus solidement établie<sup>8</sup>. De plus les politiciens les plus sérieux (comme Chester Bowles ou le Sénateur Fulbright par exemple) se donnent souvent du mal pour insister sur le fait que la menace soviétique — menace dont ils ne mettent pas en doute l'existence — n'est pas de nature militaire mais économique, politique et idéologique. Même ceux, ou peut-être surtout ceux, qui sont le plus belliqueux en ce qui concerne l'U.R.S.S. ne croient guère au caractère agressif de la politique soviétique. Comme le dit Walter Lippmann :

« Un parti de guerre est constitué par des gens qui conspirent et qui s'agitent pour amorcer un conflit dont le pays tirera, croient-ils, gloire et profit. Il serait difficile de trouver un américain pour penser qu'une grande guerre apporterait aujourd'hui de la gloire ou du profit. Le parti belliqueux comprend des gens qui supposent que les Russes ne feront pas la guerre, quoi que nous fassions »<sup>9</sup>.

William S. Schlamm, l'ancien directeur de la revue *Fortune*, qui est partisan des ultimatums nucléaires en tant que moyen d'expulser les Russes d'Europe Orientale, écrit que « le Communisme se développe en temps de paix, veut la paix, triomphe dans la paix »<sup>10</sup>.

Toute discussion complète de ce sujet devrait bien entendu comprendre une analyse des différences fondamentales entre le nazisme (ou tout autre forme de fascisme) et le socialisme, pour montrer que

---

7. Voir l'article célèbre « The Sources of Soviet Conduct » par X [Kennan], *Foreign Affairs*, juillet 1947. Cet article fut écrit au moment même où le Président Truman orchestrat une campagne de peur hysterique contre l'Union Soviétique afin d'obtenir l'adoption par le Congrès de la Doctrine Truman.

Nous pensons qu'il faut citer ici l'excellente déclaration du Professeur Neal D. Haughton du Government Department de l'Université de l'Arizona. Se référant à la « supposition que la Russie veut « attaquer » les Etats-Unis et l'Occident », il écrit : « Parmi tous ceux qui ont fondé notre défense et notre politique de guerre froide sur cette peur panique, il ne s'est trouvé personne pour justifier rationnellement cette peur. Personne ne s'est donné la peine d'expliquer froidement pourquoi la Russie serait animée de telles intentions... D'autre part, tous les enquêteurs raisonnables de ce problème que j'ai connus sont arrivés à la conclusion que ni le peuple soviétique ni ses dirigeants n'ont de telles intentions ou de tels désirs, et qu'en fait ils ne les ont jamais eus ». Neal D. Haugton, « The Challenge to International Leadership in Recent American Foreign Policy », *Social Science*, juin 1961, page 174.

8. Voir l'œuvre monumentale de D. F. Fleming, *The Cold War and Its Origins, 1917-1960* en deux tomes, New York et Londres, 1961. Cette étude abondamment documentée a été appelée « l'une des œuvres majeures de notre temps » par Frederic L. Schuman qui est lui-même l'un des plus grands spécialistes du pays en matière de relations internationales (*The Nation*, 13 janvier 1963).

9. *The Washington Post*, 5 mars 1963.

10. Cité par Fleming, *The Cold War and Its Origins*, Tome 2, page 1096.

loin d'être semblables, ces deux phénomènes sont diamétralement opposés. Le militarisme et la guerre de conquête sont complètement étrangers à la théorie marxiste et la société socialiste ne comprend guère de classe ou de groupe social qui ait à gagner d'une politique de soumission des nations et des peuples, comme cela est le cas pour les grands capitalistes des pays impérialistes. Une telle discussion serait néanmoins déplacée à ce niveau de notre analyse et de toute façon elle ne ferait que renforcer la conclusion qui paraît déjà évidente à toute personne bien informée : la politique extérieure soviétique est de nature essentiellement défensive et ne ressemble guère aux politiques militaristes agressives de l'Allemagne nazie et de ses alliés de l'Axe.

### III

Nous devons donc chercher la cause du besoin d'une énorme machine militaire ailleurs que dans une menace inexisteante d'agression soviétique. A partir du moment où nous admettons ceci et où nous débarrassons notre esprit de la confusion entretenue par les déformations de la propagande et l'idéologie oligarchiques, nous découvrons rapidement la cause recherchée : il s'agit de la même haine implacable du socialisme, de la même détermination mise à le détruire qui a dominé les principales nations du monde capitaliste depuis le jour où les Bolcheviks s'emparaient du pouvoir en octobre 1917. Le but principal a toujours été le même : empêcher l'expansion du socialisme, le limiter dans une aire aussi restreinte que possible et en fin de compte le balayer complètement de la surface du globe. Ce qui a changé, parallèlement aux transformations des conditions historiques, ce sont les méthodes et les stratégies utilisées dans la poursuite de ces objectifs.

Quand le régime soviétique était encore jeune et faible, il paraissait rentable de financer et d'approvisionner ses adversaires contre-révolutionnaires et même d'envahir son territoire. Quand ces efforts eurent échoué — en grande partie grâce à la résistance des ouvriers des pays capitalistes lassés de la guerre — un *cordon sanitaire*\* d'Etats réactionnaires fut établi sur les frontières occidentales de l'U.R.S.S. et l'impérialisme dut se résoudre à une période de trêve plus ou moins tendue. Dix ans plus tard fut mise au point la politique consistant à construire les machines de guerre japonaises et allemandes et à les pousser vers une offensive éventuelle contre l'Union Soviétique. Cette stratégie se retourna contre ses propres auteurs à tel point que les puissances occidentales furent obligées de s'allier au pays qui en principe aurait dû être la victime de leurs machinations. Quand les canons cessèrent de tonner, l'Union Soviétique était toujours présente — et le *cordon sanitaire* avait été remplacé par une ceinture protectrice de

---

\* En français dans le texte.

pays socialistes qui atteignait le cœur de l'Europe. Ainsi le pouvoir socialiste qui s'était établi dans une poignée de villes industrielles de la Russie tsariste s'était étendu au point d'embrasser une immense surface de l'Elbe au Pacifique. Les centres traditionnels du capitalisme en Europe et en Asie étaient en ruines ou bien se traînaient au bord de l'effondrement économique. De plus, la plupart des pays coloniaux et semi-coloniaux étaient en effervescence, les forces socialistes lançant pour la première fois un défi sérieux à des régimes anciennement établis. Visiblement le capitalisme mondial se trouvait plongé dans une crise sans précédent.

Dans cette crise les Etats-Unis se retrouvèrent au premier rang et assumèrent le plein commandement de la grande contre-offensive capitaliste. L'idée de cette contre-offensive était présente à l'esprit du Président Truman dès l'automne de 1945<sup>11</sup>, mais l'opinion publique américaine n'y était pas encore préparée. Il fallut plus d'un an d'intense propagande anti-communiste — dont le point culminant fut sans doute atteint le 5 mars 1946, avec le discours célèbre sur le « Rideau de Fer » prononcé par Churchill à Fulton dans le Missouri — pour que Truman et ses conseillers estiment que le peuple et ses représentants au Congrès étaient prêts à ratifier une croisade anti-socialiste à l'échelle de la planète.

Le 24 février 1947 les Anglais, qui luttaient pour surmonter une crise économique aiguë, annoncèrent qu'ils retiraient leur soutien au gouvernement de droite au pouvoir en Grèce, gouvernement qui était engagé dans une lutte à mort contre un mouvement révolutionnaire de guérilla. Les Etats-Unis répondirent immédiatement par la Doctrine Truman. Celle-ci proclamait, dans les faits, l'établissement d'un protectorat américain sur la Grèce et la Turquie et annonçait que « la politique des Etats-Unis doit consister en un soutien des peuples libres qui résistent aux tentatives de subjugation de la part de minorités armées ou de pressions externes ».

Pour reprendre les paroles de Fleming :

« Nulle déclaration ne pouvait être plus absolue. Chaque fois qu'une rébellion communiste se déclencherait les Etats-Unis la supprimeraient. Chaque fois que l'Union Soviétique tenterait de s'étendre, en quelque point de sa vaste circonférence, les Etats-Unis résisteraient. Les Etats-Unis deviendraient le gendarme anti-Communiste et anti-Russe du monde »<sup>12</sup>.

Tout en étant absolue, la Doctrine Truman ne définissait en aucune façon la pleine étendue de la nouvelle politique globale de Washington. Elle exprimait ce que l'on pourrait appeler le côté négatif de cette politique : la volonté déterminée d'empêcher toute nouvelle expansion du socialisme. Le côté positif de cette politique, comprenant une série de buts à long terme fut exposé clairement et avec

---

11. Ce point est clairement démontré par Fleming, *ibid.* Tome I, surtout pages 441-442.

12. *Ibid.*, page 446.

concision par le Secrétaire d'Etat Dean Acheson au cours de deux discours majeurs prononcés en mars 1950, quelques mois avant le déclenchement de la guerre de Corée.

Dans son premier discours, Acheson définit le but de la politique des Etats-Unis comme visant à établir des « situations de force ». De telles situations de force peuvent simplement être des bastions à partir desquels on peut défendre le *statu-quo*. Ou bien elles peuvent être des avant-ponts à partir desquels on peut entreprendre la conquête de nouveaux territoires. Acheson précisa rapidement sa pensée. Le 16 mars à Berkeley en Californie il déclara que si les deux systèmes étaient appelés à co-exister, certains points devraient être réglés tôt ou tard. Il énuméra sept de ces points ; on peut les résumer ainsi :

Premier point : les traités de paix avec l'Allemagne, l'Autriche et le Japon doivent rendre ces pays « libres » — en d'autres termes en faire des pays capitalistes alliés aux Etats-Unis contre l'Union Soviétique.

Deuxième point : des « processus représentatifs réguliers » doivent être introduits dans l'ensemble des pays que l'on a coutume de classer dans la zone satellite — en d'autres termes l'Union Soviétique doit rester passive pendant que les Etats-Unis organisent des contre-révolutions en Europe Orientale.

Troisième point : l'Union Soviétique doit accepter « des accords réalistes et efficaces pour le contrôle de l'énergie nucléaire et la limitation des armements en général » — en d'autres termes l'Union Soviétique doit placer son travail dans le domaine de l'énergie nucléaire sous le contrôle d'une agence dominée par les Etats-Unis et soumettre son appareil militaire à une inspection étrangère.

Cinquième point : l'Union Soviétique doit « renoncer à toute agression indirecte à travers les frontières nationales et coopérer aux efforts destinés à empêcher de telles agressions » — en d'autres termes, étant donné qu'« agression indirecte » est le pseudonyme usuel pour révolution sociale, l'Union Soviétique doit non seulement accepter les actions contre-révolutionnaires des Etats-Unis, mais aussi les aider et les seconder.

Sixième point : l'Union Soviétique et ses alliés (tant qu'elle en a) doivent assurer aux représentants officiels des Etats-Unis le libre accès de leurs pays.

Septième point : les dirigeants soviétiques doivent s'arrêter de critiquer les Etats-Unis et leurs alliés.

Le Professeur Frederick L. Schuman du Williams College commenta immédiatement les « sept points » de la manière suivante : « Par coïncidence ils englobent les « cinq points » contenus dans « The Coming Defeat of Communism » de James Burnham, ouvrage qui est consacré à l'idée « qu'il n'y a qu'un seul objectif possible pour la politique étrangère des Etats-Unis : la destruction du pouvoir Communiste »<sup>13</sup>. En vérité tel a été le principe directeur de la politique

---

13. *The Daily Compass*, 24 mars 1950.

des Etats-Unis depuis 1917 et aujourd'hui encore il demeure pleinement valable.

## IV

L'exécution de cette politique globale d'anti-communisme exigeait entre autres choses que soient réunies les conditions suivantes :

1. La réhabilitation et le renforcement rapides des centres traditionnels du pouvoir capitaliste et leur intégration à une alliance militaire dominée par les Etats-Unis. Ces objectifs furent réalisés à travers le plan Marshall, proclamé en juin 1947, trois mois exactement après la proclamation de la Doctrine Truman, et à travers l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord dont la création fut négociée l'année suivante et signée en avril 1949. La politique face au Japon prit une tournure semblable et aboutit à la signature en 1951 d'un traité de paix séparé. Les conditions fondamentales d'une renaissance du capitalisme en Europe Occidentale et au Japon étaient en fait bien plus favorables qu'elles n'en avaient l'air. Le capital fixe et la main-d'œuvre qualifiée étaient amplement disponibles ; ce qui manquait c'était le capital de fonctionnement et les Etats-Unis étaient capables d'en fournir. En résolvant ce problème, on peut dire que la politique étrangère des Etats-Unis a remporté son seul grand succès concret de l'après-guerre.

2. La mise en place d'un réseau de pactes et de bases militaires sur l'ensemble du périmètre du camp socialiste. Cette opération commença avec l'OTAN et se poursuit jusqu'à présent. Ce réseau comprend à l'heure actuelle, en plus de l'OTAN, l'Organisation du Traité de l'Asie du Sud-Est (OTASE), l'Organisation du Traité Central (connue à l'origine sous le nom de Pacte de Bagdad), et des traités bilatéraux d'« assistance mutuelle » avec des dizaines de pays, répartis sur tous les continents, tels que l'Espagne, la Turquie, le Pakistan, les Philippines, Formose, le Japon et bien d'autres encore. A partir de 1959 les Etats-Unis disposaient, d'après Fleming d'un total de deux cent soixante quinze bases majeures situées dans trente et un pays et de plus de mille quatre cent bases étrangères si l'on tient compte de tous les emplacements où les Américains étaient stationnés et les emplacements réservés à une occupation d'urgence. Ces bases coûtaient presque quatre milliards de dollars et étaient occupées, à peu de choses près, par un million de soldats américains.

3. Par dessus tout, la politique des Etats-Unis exigeait des armes de toutes sortes et de tout calibre et des hommes sachant s'en servir, afin de donner de la puissance et du nerf à cet ensemble mondial d'alliances. Ainsi pourraient être établies les « positions de force » à partir desquelles l'expansion du socialisme serait freinée et une contre-pression suffisante serait éventuellement exercée pour lui enlever ses bastions. Compte tenu de ces objectifs l'appareil militaire serait assez puissant pour mener victorieusement une guerre contre l'Union

Soviétique, dégageant ainsi la voie pour la liquidation du socialisme par des moyens purement militaires.

Résumons-nous : le besoin qu'a l'oligarchie américaine d'une machine militaire énorme et en croissance continue est une conséquence logique de son but qui est de contenir, de comprimer et éventuellement détruire le système socialiste mondial.

## V

Nous ne pouvons abandonner ce problème concernant le besoin de puissance militaire sans chercher à comprendre les causes de l'hostilité du capitalisme envers un système mondial concurrent, le système socialiste. Si, comme certaines personnes semblent le croire, cette hostilité est fondée principalement sur des appréhensions et des préjugés irrationnels, tels que la croyance soigneusement cultivée de l'agressivité soviétique, alors il semblerait qu'il y ait au moins une chance qu'avec le temps des vues plus rationnelles puissent prévaloir. Dans ce cas, la coexistence pacifique et le désarmement pourraient être considérés non comme des slogans de propagande utilisés dans le cadre de la lutte entre les deux systèmes mais comme des objectifs réalisables. Par contre, si de telles appréhensions et de tels préjugés ne sont, comme cela est si souvent le cas, que de simples masques destinés à voiler des intérêts solidement établis, alors nous devrons envisager le problème différemment.

Tout d'abord, nous devons nous pencher sur un argument très répandu et selon lequel l'expansion du socialisme constitue une menace mortelle visant l'existence même du système capitaliste. Il est souvent dit que le capitalisme ne peut survivre sans commerce extérieur et que toute avancée du socialisme entraîne une limitation de l'aire de marché capitaliste. Ainsi, la lutte contre le socialisme constitue pour les pays capitalistes avancés une lutte pour leur propre survie, et ceci même s'ils ne sont pas menacés directement par de puissants mouvements socialistes intérieurs. Exprimé de la sorte, le raisonnement du point de vue des intérêts capitalistes implique un *non sequitur*.

Il est vrai que le capitalisme est inconcevable sans commerce extérieur mais il est faux que les pays socialistes ne veulent ou ne peuvent commercer avec les pays capitalistes. Ainsi, l'expansion du socialisme, considérée en soi n'implique aucune réduction de l'aire de marché ouverte aux pays capitalistes. On peut même pousser le raisonnement plus loin. Les économistes bourgeois ne se lassent jamais de répéter que plus un pays est industriellement développé, et plus son potentiel est grand en tant que partenaire commercial. Etant donné que les pays sous-développés s'industrialisent plus rapidement dans le socialisme que dans le capitalisme, les pays capitalistes avancés devraient, sur la base de cet argument, saluer l'expansion du socialisme dans les secteurs sous-développés du monde capitaliste. Le fait

qu'au lieu de cela ils se battent désespérément contre cette expansion doit être expliqué différemment.

Ce problème est en réalité bien plus complexe et pour être posé correctement nous devons trouver une tout autre formulation. Les gouvernements capitalistes en règle générale ne commercent pas les uns avec les autres. La majeure partie du commerce mondial capitaliste est mené par des entreprises privées, et principalement par des firmes géantes. Ces firmes ne s'intéressent pas au commerce en tant que tel mais aux profits qu'ils peuvent en tirer : la raison pour laquelle ces firmes et les gouvernements qu'elles contrôlent sont opposés à l'expansion du socialisme ne se trouve pas dans le fait qu'une telle expansion réduit leurs possibilités d'importer ou d'exporter (bien que cela puisse être le cas) mais qu'elle réduit nécessairement leurs occasions de récolter des profits en provenance des zones nouvellement passées au socialisme. De plus, quand on tient compte du fait que pour les firmes des pays capitalistes avancés les taux de profit réalisés à l'intérieur des pays moins avancés et des pays sous-développés, d'une part, et dans les transactions avec ces pays d'autre part, sont généralement plus élevés que les taux de profit observés dans les pays industriels, on comprend mieux les causes de la résistance violemment opposée à l'expansion du socialisme précisément dans ces régions-là.

Nous avons employé à dessein les termes plus généraux de « taux de profit réalisés à l'intérieur... et dans les transactions avec... » plutôt que les termes plus limitatifs de « taux de profit réalisés par l'acheteuse ». Les relations internationales et les intérêts de la firme géante typique actuelle auront tendance à être diversifiés et extrêmement complexes, bien plus complexes que la simple activité d'import-export. Pour illustrer ce point, il nous semble extrêmement utile de donner un aperçu de la portée mondiale et du caractère international de la principale « firme multinationale » des Etats-Unis — la Standard Oil Of New Jersey<sup>14</sup>. La documentation que nous donnons ci-dessous est extraite des publications officielles de la firme<sup>15</sup>.

En termes d'actifs monétaires la Jersey Standard est la plus grande firme industrielle des Etats-Unis, avec un total d'actifs (pour 1962) s'élevant à 11.488 millions de dollars. Le revenu global pour la

---

14. Le terme « firme multinationale » semble avoir été créé par David E. Lilienthal, Directeur de la Tennessee Valley Authority sous Roosevelt, de l'Atomic Energy Commission sous Truman, et à présent Président de la Development and Resources Corporation qui est soutenue et contrôlée par l'établissement bancaire international Lazard Frères. Une conférence prononcée par Lilienthal au Carnegie Institute of Technology en avril 1960, et qui fut plus tard publiée par la Development and Resources Corporation porte le titre « La firme multinationale » (*The Multinational Corporation*). Le terme fut réemployé par la suite par *Business Week* dans un rapport spécial : « Multinational Companies » (numéro du 20 avril 1963).

15. *Notice of Special Stockholder's Meeting* (7 octobre 1959) ; *Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 1962* (établie par la Securities and Exchange Commission conformément à la Section 13 du Securities Act de 1934) ; et *l'Annual Report* de 1962.

même année fût de 10.567 millions et le revenu net (profit) de 841 millions de dollars. Cependant ce n'est que lorsque l'on désagrège géographiquement ces grandeurs que se révèle l'importance vitale des opérations avec l'étranger. A la fin de 1958 la répartition par région des actifs et des profits était la suivante (en pourcentage) :

	ACTIFS	PROFITS
Etats-Unis et Canada .....	67	34
Amérique Latine .....	20	39
Reste du Monde .....	13	27
Total .....	100	100

Alors que les deux tiers des actifs de la Jersey se situaient en Amérique du Nord, cette région ne fournissait qu'un tiers de profits. On peut également dire que l'investissement extérieur de la Jersey était deux fois plus petit que son investissement intérieur mais que ses profits extérieurs étaient deux fois plus importants que ses profits intérieurs. Le taux de profit observable à l'étranger est donc quatre fois plus important que le taux intérieur.

Le caractère vraiment mondial des opérations de la Jersey peut se déduire du fait qu'en 1962 la firme vendait ses produits à plus d'une centaine de pays et possédait 50 % ou plus des actions des 275 succursales réparties dans 52 pays. Si nous agrégeons ces pays par régions nous découvrons que la Jersey avait 114 succursales aux Etats-Unis et au Canada, 77 en Europe, 43 en Amérique Latine, 14 en Asie, 9 en Afrique et 18 dans le reste du monde.

L'immense variété et la portée considérable des opérations extérieures de la Jersey pourrait nous faire croire que la firme a été, au cours des années, exportatrice de capitaux de façon massive et régulière. Nulle impression ne pourrait être plus éloignée de la vérité. A l'exception d'une petite exportation initiale de capital déjà lointaine, l'expansion des actifs étrangers de la Jersey a été financée par les profits issus des opérations extérieures. D'ailleurs, ces profits extérieurs ont été si importants qu'après que tous les besoins de l'expansion à l'étranger eurent été satisfaits, il restait encore d'énormes sommes qui ont pu être remises à la firme mère aux Etats-Unis. Le montant de ces profits remis à la maison mère n'est pas publié mais on peut se faire une idée des ordres de grandeur impliqués en examinant les chiffres suivants qui se rapportent à l'année 1962. Au cours de cette année-là, comme nous l'avons déjà noté, les profits globaux se sont élevés à 841 millions de dollars. Sur cette somme 538 millions furent distribués sous forme de dividendes aux actionnaires dont la grande majorité réside aux Etats-Unis. Les 303 millions de dollars restant

furent ajoutés à l'investissement de la firme, à l'étranger et aux Etats-Unis. Dans une autre partie du Rapport Annuel qui publie ces chiffres on peut lire que les profits tirés d'opérations aux Etats-Unis en 1962 se sont élevés à 309 millions de dollars. On remarquera que cette somme est inférieure de 229 millions de dollars au montant des dividendes distribués. En d'autres termes, on peut dire que 40 % à peu près des dividendes payés aux actionnaires plus tout investissement net réalisé aux Etats-Unis au cours de cette année-là furent financés par des profits issus d'opérations extérieures. En un mot : la Standard Oil of New-Jersey est un très grand et très régulier *importateur* de capital.

**TABLEAU VI**  
**Succursales de la Standard Oil**

Etats-Unis .....	77	Antilles Hollandaises	3	Hongrie .....	1
Canada .....	37	Norvège .....	3	Inde .....	1
Grande-Bretagne ...	24	Autriche .....	2	Indonésie .....	1
Panama .....	17	Belgique .....	2	Kenya .....	1
France .....	12	Bermudes .....	2	Luxembourg .....	1
Bahamas .....	8	Irak .....	2	Madagascar .....	1
Italie .....	6	Malaisie .....	2	Mexique .....	1
Suède .....	6	Maroc .....	2	Nouvelle-Zélande ..	1
Colombie .....	5	Suisse .....	2	Paraguay .....	1
Pays-Bas .....	5	Uruguay .....	2	Pérou .....	1
Australie .....	4	Venezuela .....	2	Singapour .....	1
Brésil .....	4	Algérie .....	1	Congo .....	1
Chili .....	4	Dantzig .....	1	Afrique du Sud ....	1
Allemagne .....	4	République .....		Espagne .....	1
Philippines .....	4	Dominicaine .....	1	Surinam .....	1
Argentine .....	3	Egypte .....	1	Tunisie .....	1
Danemark .....	3	El Salvador .....	1		
Irlande .....	3	Finlande .....	1	Total .....	275
Japon .....	3				

A ce niveau de notre raisonnement nous devons cependant nous poser la question de savoir si la Standard Oil of New-Jersey constitue vraiment un type idéal qui nous aide à dégager l'essence de la réalité capitaliste ou bien si elle n'est au contraire qu'un cas exceptionnel que nous devrions ignorer.

Jusqu'à la seconde guerre mondiale, il aurait été exact de considérer la Standard Oil comme une sorte d'exception — une exception évidemment très importante et qui exerçait une influence énorme et quelquefois décisive sur la politique mondiale des Etats-Unis. Néanmoins, par la dimension et la portée multinationale de ses opérations, elle était très nettement en avance sur toutes les autres firmes ; de plus on pouvait dire que seule une poignée d'autres entreprises se développaient dans la même voie. De nombreuses firmes américaines avaient bien entendu d'importants intérêts dans l'import-export et un

nombre appréciable de ces firmes possédaient des branches ou des succursales à l'étranger. Cependant on peut dire que la situation en 1946 ne différait guère de celle que l'on pouvait observer en 1929. En vérité, les investissements extérieurs directs des firmes américaines baissèrent effectivement de 7,5 milliards de dollars à 7,2 milliards, soit de 4 % entre ces deux dates<sup>16</sup>. La plupart des firmes géantes qui dominaient l'économie américaine pendant ces années-là étaient d'après *Business Week* « des firmes orientées vers les Etats-Unis et ayant à mener des opérations internationales » et non pas comme la Standard Oil des « firmes à orientation véritablement mondiale »<sup>17</sup>.

Une grande transformation se produisit au cours des quinze années suivantes. Citons une fois de plus *Business Week* : « Dans toutes les branches les firmes américaines découvraient que leurs revenus étrangers montaient en flèche et que le rendement de l'investissement extérieur était souvent bien plus élevé qu'aux Etats-Unis. L'élévation des revenus extérieurs s'accompagna d'un rétrécissement des marges de profit des opérations intérieures... Telle est la combinaison de faits qui impose le développement de la firme multinationale »<sup>18</sup>. Ceci amena bien entendu une montée en flèche des investissements extérieurs directs des firmes américaines qui passèrent de 7,2 milliards de dollars en 1946 à 40,6 milliards en 1963, soit une augmentation de plus de 500 %, dans les seules années d'après guerre<sup>19</sup>. Parallèlement à cette poussée d'investissements extérieurs se produisait une augmentation des ventes et des profits des branches et des succursales de l'étranger. Pour les branches industrielles (à l'exception du pétrole et des mines) les ventes des filiales s'élèverent à 28,1 milliards en 1962, soit une augmentation de 54 % en six ans<sup>20</sup>.

On peut se faire une idée de l'augmentation de l'importance relative de ces opérations étrangères des firmes américaines en étudiant le tableau 7 qui nous renseigne sur les ventes des filiales des firmes industrielles, sur le total des ventes intérieures de produits industriels et sur les exportations de marchandises non-agricoles.

Il serait évidemment préférable de comparer les ventes et les exportations intérieures et extérieures de ces firmes qui possèdent des branches ou des filiales à l'étranger ; et il serait plus avantageux encore d'inclure les profits de ces firmes en provenance respectivement des

16. United States Department of Commerce, Office of Business Economics, *U. S. Business investments in Foreign Countries : A Supplement to the Survey of Current Business*, Washington, 1960, page 1.

17. « Multinational Companies », *Business Week*, 20 avril 1963. Il est intéressant de noter qu'aux Etats-Unis la presse des affaires est souvent nettement en avance sur les économistes quand il s'agit de reconnaître ou même d'essayer d'analyser les évolutions les plus récentes de l'économie capitaliste.

18. *Idem*.

19. *Survey of Current Business*, août 1964, page 10.

20. Fred Cutler et Samuel Pizer, « Foreign Operations U. S. Industry : Capital Spending, Sales, and Financing », *Survey of Current Business*, octobre 1963, page 19.

opérations extérieures et intérieures. Si une telle documentation était disponible nous pourrions nous faire une idée très claire des activités extérieures des firmes américaines géantes. Cependant, même les chiffres présentés dans le Tableau 7 sont éloquents en ce qui concerne l'importance rapidement croissante de ces activités. Au cours des six années qui ont suivi 1957, les ventes des filiales de l'étranger ont augmenté de 54 %, alors que le total des ventes industrielles intérieures n'a augmenté que de 17 % et que les exportations non-agricoles sont demeurées à peu près stables.

TABLEAU VII

Croissance des ventes de produits industriels, sur le marché industriel et à l'étranger, et exportations de marchandises (1957-1962)  
(en milliards de dollars)

ANNÉES	VENTES INDUSTRIELLES DES SUCCURSALES A L'ÉTRANGER	TOTAL DES VENTES INDUSTRIELLES INTÉRIEURES	EXPORTATIONS DE MARCHANDISES (SAUF PRODUITS ALIMENTAIRES)
1957	18.3	341	16.8
1958	n.a.	314	13.8
1959	21.1	356	13.7
1960	23.6	365	16.6
1961	25.6	368	16.9
1962	28.1	400	17.3

n.a. = introuvable .

Sources : Ventes à l'étranger, Fred Cutter et Samuel Pizer, « Foreign Operations of U. S. Industry », *Survey of Current Business*, octobre 1963 ; ventes intérieures et exportations : *Economic Indicators*.

Ayant examiné l'évolution de ces dernières années, penchons-nous sur l'avenir. On peut alors se rendre compte que les grandes entreprises privées américaines, loin de considérer que l'expansion à l'étranger est terminée, comptent surtout pour assurer leur prospérité future, sur la pénétration continue dans les économies des autres pays. « L'Amérique, « terre des affaires », est en train de perdre ce titre aux yeux de nombreux chefs d'entreprise américains » précise un Rapport Spécial paru dans l'*U.S. News and World Report*<sup>21</sup>. Et ce rapport précise :

21. « For New Opportunities : Now, the Word is « Go Abroad » *U. S. News and World Report*, 1<sup>er</sup> juin 1964. Afin de rassembler de la documentation pour ce rapport « les membres de la Section Internationale de l'*U.S. News and World Report* eurent des entretiens avec des dizaines de firmes américaines à l'étranger. Une documentation supplémentaire fut réunie en questionnant des firmes des Etats-Unis ayant d'importantes activités à l'étranger ».

« Les chefs d'entreprise sont de plus en plus convaincus que ce sont les marchés de l'étranger — et non ceux des Etats-Unis — qui offrent le plus grand potentiel pour une croissance à venir. On a de plus en plus l'impression que le marché américain, bien qu'immense est relativement « saturé ».

« C'est à l'étranger que les hommes d'affaires voient l'existence d'un grand marché inexploité comprenant des centaines de millions de clients qui désirent toutes sortes de biens et de services et qui sont de plus en plus capables de se les payer.

« Afin de conquérir ce marché les firmes américaines sont en train de construire et d'agrandir des usines à travers le monde. A partir de 1958 plus de 2.100 compagnies américaines ont entrepris de nouvelles opérations avec l'Europe Occidentale seulement...

« Toutes sortes d'entreprises — de la fabrication de voitures à celle des aliments pour nourrissons — voient un avenir radieux dans les marchés extérieurs.

« L. E. Spencer, Président de la Goodyear Tire and Rubber Company of Canada affirme « Les marchés extérieurs se développeront bien plus rapidement que les marchés nord-américains au cours des dix années à venir ».

« C. C. Smith, vice-président de l'International Business Machines'World Trade Corporation nous dit que « Le taux de croissance de nos affaires à l'étranger est plus grand que celui observable aux Etats-Unis et ceci pour toutes les grandes catégories de produits. Nous nous attendons à voir le volume des affaires extérieures dépasser bientôt celui des affaires intérieures ».

« Notons également le commentaire d'un officiel de la Colgate-Palmolive Company : « Le marché américain est saturé et les nouveaux produits sont la seule façon de promouvoir la croissance. A l'étranger, il y a des millions de gens qui chaque année parviennent au stade de développement culturel, économique et social qui exige l'achat de savon, de dentifrice et des autres produits que nous vendons ».

« Fred I. Borch, Président-Directeur Général de la General Electric Corporation n'hésite pas à faire cette prévision catégorique : « Indépendamment des fluctuations politiques ou économiques les marchés qui se développeront le plus rapidement dans les 25 années à venir se trouvent à l'étranger ».

« Sur une telle toile de fond, l'enquête portant sur les firmes américaines à l'étranger aboutit aux conclusions principales suivantes :

« 1. Les ventes à l'étranger des firmes américaines se développent plus rapidement que les ventes de ces mêmes firmes sur le marché américain. Souvent le pourcentage des gains est trois ou quatre fois plus important.

« 2. Les taux de profit à l'étranger sont généralement plus élevés que ceux enregistrés dans des activités similaires aux Etats-Unis. De nombreuses firmes parlent d'un rendement relatif « deux fois plus

fort à l'étranger qu'en Amérique ». La plupart de ces firmes imputent cela à des salaires inférieurs et à une concurrence moindre qu'aux Etats-Unis.

« 3. Les marchés étrangers peuvent habituellement être mieux exploités par une production sur place, que par des exportations en provenance des Etats-Unis. Une entreprise située à l'étranger peut éviter les barrières douanières et autres obstacles au commerce qui sont érigées contre les exportations en provenance de ce pays... ».

Il ressort ainsi, à la fois de l'expérience passée et des plans et des espoirs de l'avenir que la grande entreprise américaine s'est irrévocablement engagée sur la voie ouverte depuis longtemps par la Standard Oil. La Standard demeure le modèle de la firme multinationale mais elle ne constitue plus une exception. Elle nous montre simplement, sous une forme plus développée, ce que les autres géants sont devenus ou ce vers quoi ils tendent.

On peut aisément se rendre compte que l'histoire récente de la Standard Oil Of New-Jersey constitue un excellent exemple illustrant les causes de l'hostilité profonde des firmes multinationales envers l'expansion du socialisme. Avant la Révolution Cubaine, la Jersey était profondément intégrée dans l'économie cubaine. Elle possédait des installations de raffinage sur l'île et elle gérait un vaste système de distribution impliquant au total des installations évaluées à 62 millions de dollars<sup>22</sup>. De plus, la filiale cubaine de la Jersey achetait son pétrole brut à la Creole Petroleum (la filiale vénézuélienne de la Jersey) au prix fort imposé par le cartel international du pétrole. La firme récoltait donc des profits dans deux pays et sur trois opérations distinctes — vente du brut, raffinage du brut, vente des produits finis. A la suite de la Révolution, les possessions cubaines de la firme furent nationalisées sans compensation et la Creole perdit le marché cubain. Plus de 60 millions de dollars en actifs et trois sources de profit courant furent perdus d'un seul coup — sans que soient affectés en aucune façon les importations ou les exportations des Etats-Unis.

On pourrait soutenir que si la Jersey et le gouvernement des Etats-Unis avaient poursuivi des politiques différentes envers Cuba le régime révolutionnaire aurait été content de continuer à acheter du pétrole au Vénézuéla qui après tout est sa source d'approvisionnement la plus proche et la plus rationnelle. Un tel raisonnement est incontestablement exact — à une réserve importante près. Le régime révolutionnaire aurait été content de continuer d'acheter du pétrole au Vénézuéla mais il refusait de continuer à subir des prix et des moyens de paiement dictés par la Standard Oil. Et comme ce régime pouvait se tourner vers l'Union Soviétique pour son approvisionnement en pétrole, il n'était plus obligé de se soumettre aux conditions du cartel. Ainsi, pour demeurer dans le marché cubain, la Jersey aurait dû au moins baisser ses prix et offrir de meilleures conditions de crédit. Une

---

22. Standard and Poor, *Standard Corporate Descriptions*, 24 juillet 1961.

telle action non seulement aurait signifié des profits moindres sur les ventes à Cuba mais aurait également menacé toute la structure des prix du cartel. La Jersey et Washington préférèrent déclarer la guerre à la Révolution Cubaine.

Ce qui est en jeu dans le conflit entre les Etats-Unis et Cuba, ce n'est pas le commerce entre ces deux pays. Ce point est confirmé par les relations qu'entretient Cuba avec les autres pays capitalistes. Bien après la socialisation de l'économie cubaine le gouvernement de la Havane continuait à promouvoir activement ses échanges avec la Grande-Bretagne, la France, l'Espagne, le Canada, le Japon et tout autre pays désireux et capable de commerçer avec lui. Bien entendu la capacité d'import-export de Cuba a été sérieusement touchée par la désorganisation économique et par les autres difficultés des premières années du passage au socialisme ; cependant il ne semble pas y avoir de raison de douter du bien fondé de l'affirmation des Cubains eux-mêmes selon laquelle dans quelques années l'île sera un partenaire commercial bien meilleur que sous l'ancien régime néo-colonial. Il n'y a guère de raison non plus de douter que les Etats-Unis s'emparaient d'une part essentielle du commerce cubain s'ils supprimaient le blocus et si des relations normales étaient rétablies entre les deux pays.

En fait cet aspect des choses n'intéresse pas vraiment les firmes multinationales géantes qui dominent la politique américaine. Ce que ces firmes veulent c'est le *contrôle monopolistique* des sources d'approvisionnement et des marchés situés à l'étranger, contrôle qui leur permet d'acheter et de vendre à des conditions privilégiées spéciales, de déplacer les commandes d'une filiale à l'autre, de favoriser tel ou tel pays en fonction de ses politiques fiscales, salariales, etc... En un mot ils veulent commercer selon leurs propres termes et aux lieux choisis par eux. Et pour cela ce dont ils ont besoin ce n'est pas de partenaires commerciaux mais d'*« alliés »* et de clients prêts à ajuster leurs lois et leurs politiques aux exigences du *« Big Business »* américain.

Dans un tel contexte, on peut voir que le crime de Cuba était d'affirmer, dans les actes aussi bien que dans les paroles, son droit souverain de disposer de ses propres ressources pour servir les intérêts de son propre peuple. Cela impliquait une limitation et, dans la lutte qui suivit, une abrogation éventuelle des droits et des priviléges dont les firmes multinationales géantes avaient joui jusqu'à présent à Cuba. C'est à cause de cela, et non pas à cause d'une perte de marché commercial ou à cause d'une peur ou d'un préjugé quelconque que les grandes firmes et leur gouvernement à Washington réagirent si violemment à la Révolution Cubaine.

On serait peut-être tenté de croire que, Cuba étant un petit pays, la violence de la réaction n'était guère proportionnée au préjudice subi. Un tel raisonnement ignore cependant l'aspect essentiel du problème. Ce qui rend Cuba si important, c'est précisément le fait que ce pays est petit et qu'il est situé si près des Etats-Unis. Si Cuba peut abandonner le *« monde libre »* et rejoindre le camp socialiste impu-

nément, alors n'importe quel autre pays peut en faire autant. Et si Cuba parvient à se développer sous le nouveau régime, alors tous les pays sous-développés et exploités du monde seront tentés de suivre son exemple. Ce qui est en jeu à Cuba ne peut donc se ramener à l'exploitation d'un seul petit pays ; il s'agit bel et bien de l'existence du « monde libre » lui-même, ou, en d'autres termes, du système d'exploitation tout entier.

C'est ce fait qui a dicté leur politique cubaine aux Etats-Unis. Stratégiquement il s'agit de désorganiser et de paralyser l'économie cubaine par tous les moyens et ceci afin de réaliser trois objectifs principaux. En premier lieu on espère que le peuple Cubain se lassera tôt ou tard de ses dirigeants révolutionnaires et que la voie sera libre pour une contre-révolution victorieuse. En deuxième lieu, les peuples des pays sous-développés doivent apprendre que la révolution n'est pas payante. Et en troisième lieu, la charge que représente le soutien à Cuba pour le camp socialiste (et plus particulièrement pour l'Union Soviétique qui en est le membre le plus développé sur le plan économique) doit être maximisé afin que les autres pays socialistes soient amenés à user de leur influence pour empêcher toute nouvelle révolution qui représenterait une charge nouvelle pour leurs économies déjà surmenées.

## VI

Une telle stratégie ne constitue pas la seule défense du « monde libre ». Les Etats-Unis se trompèrent dans leur appréciation de la nature de la révolution qui renversa le régime de Batista. Quand ils comprirent leur erreur il était trop tard pour empêcher les révolutionnaires de consolider leur pouvoir. A l'heure actuelle toutes les précautions sont prises afin d'éviter que ne se reproduise une pareille faute. Tous les révolutionnaires sont automatiquement suspects : les régimes les plus réactionnaires ont droit au soutien total des Etats-Unis.

En partie, ce soutien prend la forme d'une prétendue aide économique — qui consiste en fait en une distribution de crédits aux oligarchies corrompues et qui vise à s'assurer de leur loyauté envers Washington au détriment des intérêts de leurs pays<sup>23</sup>. D'autre part

---

23. D. A. Fitzgerald, qui fut haut fonctionnaire dans plusieurs agences gouvernementales américaines chargées de l'aide aux pays étrangers, écrit « Une grande partie des critiques adressées à l'aide accordée aux pays étrangers provient du fait que l'on croit que le but de cette aide est de promouvoir la croissance économique, alors que cela n'est absolument pas le cas... Tout dépend de l'objectif principal que l'on cherche à atteindre et une fois sur deux cet objectif principal consiste à faire face à une crise politique à court terme ; le développement économique, si toutefois développement il y a, n'est qu'un résultat accidentel. » Entretien paru dans *U. S. News and World Report*, 25 février 1963, pages 49-50.

ce soutien prend la forme d'une aide militaire que l'on peut subdiviser en deux types principaux.

Notons en premier lieu la présence directe de forces armées américaines sur le territoire de l'état-client : stationnement de troupes dans des bases contrôlées par les Etats-Unis (comme nous l'avons vu plus haut il existe à peu près 275 bases majeures et 1400 bases ordinaires occupées par des forces américaines ou qui sont prêtes à les accueillir) ; déploiement de troupes « d'urgence » sur n'importe quel point du territoire national « allié », après décision des deux gouvernements (Liban durant l'été de 1958, Thaïlande au printemps de 1962, République Dominicaine au printemps de 1965), et diverses missions de conseil et d'entraînement attachées aux forces armées des Etats-clients, (en 1957 on peut dénombrer au total quarante missions dépendant de l'Armée, de la Marine et de l'Aviation pour les seuls pays d'Amérique Latine, à l'exception du Mexique). Le cas du Sud-Vietnam montre que les missions d'entraînement peuvent être transformées rapidement et presque imperceptiblement en forces de combat contre-révolutionnaires<sup>24</sup>.

La seconde forme d'aide militaire consiste en fournitures de matériel et en soutien financier destinés aux forces armées des Etats-clients. Bien que les dizaines de pactes d'assistance militaire que les Etats-Unis ont signé avec des pays sous-développés à travers le monde soient ostensiblement destinés à faire face à la « menace » d'une agression soviétique ou chinoise, il n'existe pas de stratège militaire sérieux pour penser que tel est le véritable objectif recherché. Une telle menace, si elle existait réellement, ne pourrait être contrée que par les Etats-Unis eux-mêmes ; une tentative de coordination de sa stratégie militaire avec un grand nombre d'alliés peu puissants serait plutôt une source de faiblesse que de force. Le véritable but de cette aide militaire est clairement énoncé par Lieuwen qui a fait œuvre de pionnier dans son étude sur le rôle des militaires en Amérique Latine :

« Les politiques [militaires]... ne sont pas élaborées pour faire face à la menace militaire du communisme mais plutôt pour gagner l'amitié de l'Amérique Latine, gagner sa coopération et son soutien aux Nations-Unies et à l'Organisation des Etats Américains. L'alliance militaire de Rio, les Pactes d'Assistance et de Défense Mutuelle (M D A P), les dons en armements, l'aide remboursable, les activités du Bureau Inter-Américain de Défense (I A D B) et de toutes les missions militaires — tout cela ne revêt pas une très grande significa-

24. Le cas Sud-Vietnamien nous montre également que dans les pays sous-développés à l'heure actuelle, les régimes réactionnaires même lorsqu'ils sont abondamment équipés et « conseillés » par les Etats-Unis ne peuvent remporter la victoire contre des guérilleros révolutionnaires résolus et bien entraînés. Nous ne discuterons pas ici les conséquences de ce fait essentiel. Nous nous contenterons d'affirmer notre conviction que ce fait prendra une importance de plus en plus grande dans les années à venir et que la guerre du Viet-Nam sera reconnue comme l'un des tournants historiques de la seconde moitié du vingtième siècle.

tion. Il s'agit avant tout de rapprocher des Etats-Unis les corps d'officiers latino-américains qui exercent une grande influence politique dans la plupart des Républiques, et ceci dans l'espoir que ces officiers élimineront l'influence Soviétique, donneront leur appui aux Etats-Unis, maintiendront la stabilité politique, assureront constamment l'accès aux matières premières « stratégiques » et permettront l'utilisation de leurs bases »<sup>25</sup>.

De façon plus directe nous pouvons dire que le but de l'aide militaire américaine aux pays sous-développés consiste à les maintenir à l'intérieur de l'Empire Américain s'ils s'y trouvent déjà, et de les y introduire si tel n'est pas le cas. De toute façon il s'agit de s'assurer que ne se produiront pas d'autres défections dans les rangs du « monde libre ». Les conséquences sont tragiques pour les pays qui « bénéficient » de l'aide militaire. L'homme d'état colombien Eduardo Santos n'hésite pas à affirmer que : « Ce que nous faisons c'est de construire des armées qui n'influent en rien sur la balance mondiale mais qui constituent un poids écrasant pour la vie intense de chaque pays. Chaque pays se trouve ainsi occupé par sa propre armée »<sup>26</sup>. Un groupe d'étudiants pakistanais dans une excellente étude publiée à Londres sur les relations entre les Etats-Unis et le Pakistan, parviennent à la même conclusion.

« Dans le long terme, le pire aspect de l'aide militaire se trouve dans la transformation complète qu'elle entraîne dans l'équilibre des forces sociales et politiques en faveur du conservatisme et des intérêts établis. Les « graines de dragon » semées par l'aide militaire ont produit une effroyable récolte d'officiers militaires dont les origines sociales se trouvent dans les sections les plus conservatrices de notre société et qui ont appris à imposer leur point de vue à notre peuple. Il s'agit là d'une puissance énorme sans force adverse susceptible de la contenir »<sup>27</sup>.

Cette multiplication sur le plan mondial de petites forces armées dévouées à Washington ne réduit en aucune façon la nécessité d'une grande machine militaire située en Amérique même... La marée de protestation révolutionnaire prenant de l'ampleur dans les pays exploités du « monde libre », ce n'est que par une intervention de plus en plus directe et massive des forces armées américaines que le vieux ordre établi peut être maintenu pour quelque temps encore. Avec le développement de l'armement nucléaire et le recours accru aux missiles intercontinentaux, on abandonne même le faux-semblant d'un système global de bases destiné à protéger le « monde libre » d'une agression Russe. « Peu à peu » écrit Cyrus L. Sulzberger, éditorialiste chargé de la politique extérieure au *New York Times*, « la nécessité

25. Edwin C. Lieuwen, *Arms and Politics in Latin America*, New York, 1960, page 226.

26. Cité par Lieuwen, pages 237-238.

27. « The Burden of U. S. Aid », *Pakistan Today*, New Series, n° 1, automne 1961.

de bases situées sur la périphérie de la zone de l'O T A N se fait moins forte. Les missiles à rayon d'action moyen et long et les missiles lancés à partir de navires sont en train de changer l'aspect principal de notre force de représailles. Cependant le temps n'est pas encore venu d'envisager la disparition de toutes les bases U.S. à l'étranger ; bien au contraire ».

Nous découvrons ensuite une analogie révélatrice avec la politique britannique au lendemain des guerres napoléoniennes, bien que le terme d' « empire » ne soit utilisé qu'en rapport avec les temps révolus :

« Aujourd'hui Washington donne une grande importance aux préparatifs exigés par des guerres « limitées ». Ces guerres dans la mesure où elles sont nécessaires, exigent une certaine mobilité, la capacité de transférer des hommes et du matériel d'un point à un autre et l'utilisation de bases situées à l'étranger. Elles exigent aussi ce que l'on appelle une « constitution de stocks prévisionnels » (forward stockpiling) situés dans des « refuges » stratégiques.

« Une étude de ce problème particulier est en cours au Pentagone. Après les guerres napoléoniennes, la British Navy élabora une telle étude afin de déterminer les exigences de la défense du vaste Empire britannique. Plus tard la Marine américaine se livra à une analyse semblable portant sur les moyens d'action globale des Etats-Unis.

« Les recherches menées actuellement par Washington sont plutôt orientées vers les aspects de la guerre limitée plutôt que ceux de la guerre totale...»

« De même, le gouvernement envisage la possibilité d'un engagement dans des guerres limitées sur d'autres fronts, dans des conflits semblables à celui du Sud-Vietnam, dans lesquels, sans être belligérants, nous sommes de plus en plus engagés. Si l'Iran par exemple, était soumis à la pression russe, le premier soutien à ce pays pourrait être « limité » plutôt que « total ». Pour être prêt à exécuter de telles actions, les Etats-Unis doivent maintenir suffisamment de bases à l'étranger pour permettre l'accumulation des stocks qui permettront une réaction rapide autre que le déclenchement d'un holocauste »<sup>28</sup>.

En fait, Sulzberger n'est-il pas en train de dire que les Etats-Unis, tout comme la Grande-Bretagne au XIX<sup>e</sup> siècle, ont besoin d'une machine militaire globale qui puisse faire la police dans un empire global ? Cela n'est cependant pas tout. Nous avons déjà vu que les Etats-Unis ont également besoin d'une machine militaire globale afin de pouvoir mener une lutte sans relâche contre la montée du socialisme. En vérité, faire la police dans l'empire et lutter contre le socialisme sont deux choses qui sont rapidement en train de s'identifier, à supposer qu'une telle identification ne soit pas déjà complète. En effet, ce qui menace l'empire ce sont les mouvements révolutionnaires qui, tels la Révolution Américaine, il y a deux siècles sont déclenchés

---

28. *New York Times*, 23 avril 1962.

par un profond désir d'indépendance nationale et sont entretenus par un besoin de plus en plus urgent de développement économique. L'expérience démontre qu'un tel développement ne peut être réalisé à l'heure actuelle par les pays sous-développés que sur la base de l'entreprise publique et de la planification globale — en d'autres termes que si les révolutions nationalistes sont également des révolutions socialistes.

Au fur et à mesure que ces deux grandes transformations socio-politiques se fondent en un processus unique, les réactions qu'elles affrontent s'unifient également. Pour les Etats-Unis, défendre l'empire aujourd'hui est synonyme de lutter contre le socialisme, non seulement dans les limites de l'empire mais surtout où il se trouve ; car le socialisme de par sa nature même est un mouvement international qui se renforce dans son ensemble chaque fois qu'un succès local est remporté. Partant, toutes les révolutions doivent être contrées et leurs sources d'aide matérielle ou morale doivent être affaiblies et si possible détruites. C'est précisément ce double engagement à l'échelle mondiale, engagement visant au maintien du *statu quo* politique et social qui définit et qui détermine les besoins militaires de l'oligarchie américaine.

## VII

Ayant examiné le problème du *besoin* de l'oligarchie en ce qui concerne l'appareil militaire, nous devons à présent analyser les effets de la satisfaction de ce besoin sur les intérêts privés des membres de l'oligarchie, et sur la stabilité et la cohésion de la structure de classe du pays.

Nous avons soutenu longuement au chapitre précédent que la plupart des activités gouvernementales destinées à satisfaire des besoins collectifs impliquent ou bien une concurrence avec des intérêts privés ou bien une atteinte portée à la position de classe et aux priviléges de l'oligarchie. Nous avons vu que cela avait pour effet de provoquer rapidement une opposition qui se fait de plus en plus forte avec l'extension de ces activités. En conséquence des barrages sont établis bien avant que soient atteints les buts socialement rationnels et désirables. Que se passe-t-il à l'égard des activités gouvernementales dans le domaine militaire ?

Tout d'abord il est évident que la construction d'un gigantesque appareil militaire ne crée ni n'implique de concurrence avec la libre entreprise. Il n'existe pas d'appareils militaires privés ayant un intérêt quelconque à protéger leur domaine contre l'intervention gouvernementale : de plus l'armée joue le rôle de client idéal pour l'entreprise privée, dépensant des milliards de dollars par an selon des termes extrêmement favorables aux vendeurs. Etant donné qu'une grande partie du capital d'équipement exigé n'a guère d'usage alternatif, son coût est habituellement compris dans le prix du produit

fini. L'entreprise de production d'armements ne comprend donc pratiquement aucun risque, en dépit de quoi les taux de profit admis comprennent une marge généreuse destinée à être la contrepartie d'un risque inexistant. De plus, les officiers préposés aux fournitures militaires convoitent souvent des emplois lucratifs auprès des fabricants d'armes (après leur mise à la retraite) la rigueur et la sévérité de l'armée dans ses négociations avec ses fournisseurs est très aléatoire<sup>29</sup>.

Les résultats de ce système furent bien illustrés par un témoignage recueilli par le Senate Investigations Subcommittee (Sous-comité sénatorial d'enquête) s'occupant de la rentabilité de la Boeing Company, qui est l'un des plus grands fabricants d'avions du pays.

« Mr Nunnally, un comptable, témoigna que les commandes gouvernementales à la Boeing concernant les bombardiers Bomarc, B. 52 et B. 54, l'avion-citerne KC. 135 et d'autres projets s'élevaient depuis 1951 à une somme totale de 11.818.900.000 dollars. Il déclara qu'à l'exécution de ces commandes avait coûté à la compagnie une somme globale de 10.911.200.000 dollars, laissant ainsi un profit brut de 907.700.000 dollars.

« Il déclara également qu'une comparaison année par année des profits de l'investissement net de la firme donna des pourcentages de profit allant de 108,6 % en 1953 à 36 % en 1951 et 1960.

Mr Nunnally affirma que le profit de la Boeing, mesuré par les valeurs nettes de la firme s'établissait en moyenne à 74,38 % avant la déduction fiscale, à 35,68 % après déduction des impôts sur les contrats gouvernementaux et à 19,05 % après déduction des impôts sur les activités combinées (avec le gouvernement et avec le privé).

« Il déclara que ce chiffre était « presque deux fois plus élevé » que le pourcentage moyen net du profit pour toutes les branches industrielles des Etats-Unis, calculé par rapport aux valeurs nettes et pour les mêmes années par les comptables nationaux »<sup>30</sup>.

A notre connaissance il n'existe pas de documentation globale sur la rentabilité de la production d'armements et il est possible que la Boeing soit, dans ce domaine, spécialement avantageée. Cependant il ne fait aucun doute que les fournitures militaires sont universellement considérées comme une excellente affaire : toutes les firmes, grandes et petites, s'efforcent d'y participer au maximum. Les intérêts privés de l'oligarchie, loin de provoquer une opposition à la dépense militaire encouragent sa croissance continue.

29. D'après une sous-commission de la House Armed Services Committee, en 1960, 720 parmi les plus grandes entreprises s'occupant de fournitures à la Défense Nationale employaient 1.426 officiers dont 251 anciens généraux et amiraux. Cité par Olivier C. Cox, *Capitalism and American Leadership*, New York, 1962, page 118.

30. *New York Times*, 23 mai 1962. Mr. Nunnally témoigna également qu'il n'existe pas de controverse entre lui-même et la Boeing quant à l'exactitude de ces chiffres ; le journaliste du *Times* ajouta que la Boeing s'opposait à la référence par rapport à « l'investissement net » et soutenait que le taux de profit devrait être calculé par rapport au volume des ventes.

Les intérêts de l'oligarchie en tant que classe vont dans le même sens. Alors que la dépense gouvernementale massive consacrée à l'éducation ou au « welfare » tend à saper sa position privilégiée, la dépense militaire agit en sens inverse. En effet, la militarisation encourage toutes les forces réactionnaires et irrationnelles de la société et décourage ou détruit tout ce qui est progressiste ou humain. On impose le respect aveugle de l'autorité : on enseigne et on impose des attitudes de docilité et de conformisme ; le désaccord est considéré comme un acte anti-patriotique ou même comme une trahison. Dans un tel climat l'oligarchie sent son autorité morale et sa position matérielle en sécurité. Veblen, plus que tout autre spécialiste de sciences humaines, a compris l'importance de cette fonction sociale du militarisme :

« Le facteur le plus vaste et le plus prometteur de la discipline culturelle (plus spécialement prometteur en tant que correctif de toute fantaisie iconoclaste) sur lequel les principes des affaires exercent leur règne est constitué par la politique nationale. Les milieux des affaires encouragent la mise en œuvre d'une politique nationale agressive et les hommes d'affaires en prennent la direction. Une telle politique est à la fois belliqueuse et patriotique. La valeur culturelle directe d'une politique des affaires belliqueuses est sans équivoque. Elle provoque une animosité conservatrice dans le peuple. En temps de guerre (et au sein de l'organisation militaire à tous moments) les droits de l'homme sont inappliqués : et, plus il y a de guerres et de militarisme plus ils restent inappliqués. L'entraînement militaire enseigne la préséance hiérarchique, le commandement arbitraire et l'obéissance absolue... Plus cet entraînement est homogène et complet et plus les membres de la communauté seront amenés à prendre des habitudes de subordination et à s'éloigner de cette tendance croissante à mettre en question l'autorité personnelle, tendance qui est la principale infirmité de la démocratie. Ceci s'applique bien sûr en premier lieu et de la façon la plus complète à la soldatesque ; mais ceci est également vrai, à un degré moindre, du reste de la population. Celle-ci apprend à penser en termes de rang, d'autorité et de subordination et tend à se faire de plus en plus tolérante face aux atteintes portées à ses droits civiques... L'habitude d'un mode de vie guerrier et prédateur est le facteur disciplinaire le plus fort qui puisse être amené à lutter contre la vulgarisation de la vie moderne, dominée par l'industrie pacifique et le processus de mécanisation, et qui puisse réhabiliter le sens du rang et de la dignité différentielle, sens qui, sans cela, serait en voie de disparition. La guerre, avec l'accent mis sur la subordination et le commandement et la mise au premier plan d'une hiérarchisation de la dignité et de l'honneur (hiérarchisation qui est le fait de toute organisation militante), la guerre a fait ses preuves en tant qu'école efficace des méthodes barbares de pensée »<sup>31</sup>.

---

31. Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, pages 391-393.

Ces généralisations sans doute fondées — au moins en partie — sur les observations que Veblen put faire de la guerre hispano-américaine ont été confirmées d'une façon qui n'est que trop convaincante par les événements des vingt dernières années qui virent la montée et la domination en Amérique de ce que le Président Eisenhower appela dans son poignant discours d'adieu, le complexe militaro-industriel. Les droits civiques tombèrent véritablement en désuétude et tout désaccord avec la politique de l'impérialisme et de l'anti-socialisme dans son ensemble fut identifié à une manifestation de communisme et partant, à une trahison envers la nation.

Il serait faux de croire que l'oligarchie seule a profité de l'augmentation régulière des dépenses militaires au cours de ses dernières années. Si l'on assume la permanence du capitalisme monopoliste, avec son incapacité largement démontrée à faire un emploi rationnel de son énorme potentiel productif à des fins pacifiques et humaines, on est amené à choisir entre, d'une part, le chômage massif et le désespoir, qui ont caractérisé la grande crise, et d'autre part, la sécurité relative de l'emploi et le bien-être matériel procuré par les énormes budgets militaires des années quarante et cinquante. Etant donné que la plupart des Américains, ouvriers compris, continuent d'assumer sans l'ombre d'un doute la permanence du système, il n'est que normal de les voir préférer la situation qui leur paraît individuellement la plus avantageuse. Et dans le but de rationaliser cette préférence, ils ont accepté l'idéologie de l'anti-communisme qui semble justifier une expansion illimitée de l'appareil militaire qui devient alors essentiel pour la survie nationale.

Dans un tel contexte il est facile de voir pourquoi, au cours des dernières années, l'opposition politique à l'expansion des budgets militaires a été si faible. Au Congrès, normalement caractérisé par des luttes violentes entre les différents « lobbies » et groupes de pression, une magnifique unanimité se manifeste dès qu'une demande de milliards supplémentaires pour les forces armées est formulée, et les membres du Congrès rivalisent d'ardeur pour proposer les augmentations les plus fortes<sup>32</sup>.

Dans leur enthousiasme les représentants du peuple en arrivent à négliger la stricte rationalité militaire des dépenses effectuées. William Proxmire, Sénateur démocrate du Wisconsin affirme « Ma propre expérience au Sénat m'a montré la douloureuse incapacité de notre démocratie quand il s'agit de résister au mouvement de dépenses excessives et de gaspillage provoqué par notre vaste appareil militaire »<sup>33</sup>.

Et il nous donne une illustration vivante de ses dires dans une

32. « La loi de finance militaire, qui est la plus importante de l'histoire américaine en temps de paix, fut approuvée (par le Sénat) par un vote de 88 à 0 ». *New York Times*, 14 juin 1962. Cette nouvelle, parue dans la presse, peut-être considérée comme typique.

33. « Spendthrifts for Defense », *The Nation*, 25 août 1962, page 63.

description de la réaction du Sénat face à une forte pression du Secrétaire à la Défense, Mc Namara, qui cherchait à limiter les dépenses effectuées en matière de bombardiers B.52 et B.58 et les ramener au montant proposé par le Président :

« Seuls trois Sénateurs se sont joints à moi et ont voté mon amendement qui visait à éliminer cette loi de finances. Au cours du débat sénatorial nous avions exposé de façon absolument évidente pourquoi il ne fallait pas dépenser plus d'un demi-milliard de dollars de cette façon. Et pourtant, 95 % à peu près des Sénateurs prenant part au vote ce jour-là, rejettèrent l'aspect logique du problème, rejettèrent les conseils du Président, du Secrétaire à la Défense et de ses collaborateurs et votèrent la loi de finances. La somme ainsi votée était supérieure à ce qui fut dépensé cette année-là par le gouvernement en matière de recherche médicale ; supérieure à ce qui fut dépensé dans le cadre de tous les plans de logement fédéraux ; supérieure à la somme allouée aux budgets réunis du Service des Eaux et Forêts, du Service des Parcs Nationaux et du Service de préservation des Espèces Sauvages »<sup>34</sup>.

Il n'est donc pas étonnant de voir le Sénateur Proxmire conclure que « en matière de rationalisation de la dépense fédérale, la défense nationale occupe une place spéciale. Des programmes qui ne retiendraient jamais l'attention du Congrès sont immédiatement adoptés s'ils sont rattachés à une loi de finances militaire »<sup>35</sup>. Certains pourront estimer que les opinions de Proxmire — qui est l'un des sénateurs les plus libéraux — sont à rejeter étant nettement exagérées. Cependant ceci ne peut guère être le cas pour le Sénateur Richard B. Russel de Géorgie qui est un conservateur sudiste. Président de la Commission Sénatoriale des Forces Armées il est souvent considéré comme l'individu le plus puissant du Congrès. Dans un dialogue avec le Sénateur Proxmire, le Sénateur Russel n'hésite pas à déclarer au cours d'une réunion du Sénat :

« Il y a quelque chose dans les préparatifs de destruction qui amène les hommes à être plus insouciants dans leurs dépenses que s'ils se consacraient à des fins créatrices. Je ne connais pas la cause de ce phénomène ; cependant, au cours de mes trente années passées au Sénat, j'ai remarqué que lorsqu'il s'agit d'acheter des armes avec lesquelles on tuera, on détruira, on rasera des villes et on fera disparaître d'importantes voies de communication, les hommes s'intéressent moins au coût du dollar que lorsqu'il s'agit d'améliorer le logement ou bien de s'occuper de la santé des êtres humains »<sup>36</sup>.

Il serait difficile de trouver une condamnation plus brutale de l'ensemble de l'ordre social. D'ailleurs, ainsi que nous l'avons déjà vu, les causes du phénomène ne sont pas aussi mystérieuses que le Sénateur Russel semble penser. Le célèbre économiste d'Harvard, Sumner

---

34. *Idem*, page 64.

35. *Idem*.

36. *Idem*, pages 65-66.

Slichter, expliqua en 1949 que la Guerre Froide « augmente la demande de biens, contribue au maintien d'un haut niveau d'emploi, accélère le progrès technique et ainsi aide le pays à relever son niveau de vie. Ainsi, nous pouvons remercier les Russes qui contribuent à faire fonctionner le capitalisme mieux que jamais aux Etats-Unis »<sup>37</sup>. Quelques mois plus tard la revue *U.S. News and World Report*, publiée par l'ultra-conservateur David Lawrence, exprimait la même idée avec une brutale candeur :

« Les planificateurs gouvernementaux pensent avoir trouvé la formule magique menant au bien-être perpétuel... La Guerre Froide est le catalyseur. La Guerre Froide amorce automatiquement le mécanisme. Il suffit d'actionner une manette et l'opposition publique réclame bruyamment une dépense militaire accrue. Si l'on actionne une autre manette, la clameur s'arrête. La confiance et le toupet de Truman sont fondés sur cette « formule Truman ». *L'ère de bien-être Truman* (*Truman era of good times*) peut se poursuivre bien au-delà de 1952. Les exigences de la Guerre Froide, si elles sont convenablement exploitées, sont presque illimitées ».

*L'U.S. News and World Report* était sur les mêmes positions en 1954. Il commenta en ces termes la nouvelle de l'explosion aux Etats-Unis de la première bombe à hydrogène : « Ce que la bombe H représente pour les affaires : une longue période... d'importantes commandes. Dans les années à venir les effets de la nouvelle bombe iront croissants. Comme l'a dit un expert « La bombe H a détruit la pensée économique déflationniste ».

Il semble qu'ici, le capitalisme monopoliste ait définitivement trouvé la réponse à la question de savoir dans quel domaine doivent s'effectuer les dépenses gouvernementales pour empêcher le système de sombrer dans les marais de la stagnation. Il s'agit d'acheter des armes, des armes encore et toujours des armes.

Et pourtant les choses ne se sont pas tout à fait passées comme cela. La Guerre Froide a été intensifiée ; le budget militaire après une baisse consécutive à la guerre de Corée est à nouveau caractérisé par une tendance ascendante. Cependant une espèce de stagnation rampante s'est quand même installée<sup>38</sup>.

Pourquoi le budget militaire n'a-t-il pas été étendu encore davantage ? Si 50 milliards de dollars ne suffisent pas, pourquoi pas 60 ? Le Congrès ainsi que nous avons pu le voir s'est montré prêt à voter n'importe quelle loi de finances militaire et même à faire du zèle. Pourquoi le Président n'a-t-il pas adopté ses demandes de crédits aux exigences d'une économie prospère ? Pourquoi a-t-on laissé les taux de croissance se ralentir, les marges de profit flétrir et le chômage se déve-

37. Cette citation, ainsi que les deux suivantes sont extraites de l'article magistral de Fred J. Cook, « Juggernaut : the Warfare State » qui fut publié pour la première fois dans une édition spéciale de *The Nation*, du 20 octobre 1961, page 300.

38. Ce phénomène est analysé au chapitre suivant.

lopper ? Visiblement même le montant des dépenses militaires n'est pas une variable parfaitement autonome dont la manipulation par les chefs de l'oligarchie puisse maintenir la vapeur à la pression requise au sein de la machine économique. A ce niveau également il semble y avoir des obstacles et des contradictions.

## VIII

Les limitations à l'efficacité de la dépense militaire en tant qu'instrument de contrôle économique proviennent de la nature des nouvelles armes créées par la science et la technique moderne. Ces limitations sont d'ordre économique et d'ordre militaire.

La limitation d'ordre économique provient tout simplement du fait que la nouvelle technologie de la guerre a réduit la capacité de la dépense militaire de stimuler l'économie.

Il est devenu banal d'affirmer que la guerre est en train de devenir de plus en plus une question de science et de technologie et de moins en moins une question de masses d'hommes ou d'armes. Les fusées et les missiles remplacent les bombardiers et rendent les chasseurs de plus en plus inutiles ; d'immenses flottes de vaisseaux de surface sont atteintes d'obsolescence ; les armées de masses cèdent la place à des troupes hautement spécialisées disposant d'un arsenal d'armes incroyablement destructrices. L'une des conséquences de ces changements a été une nette transformation dans la nature des biens et services achetés par les militaires. La proportion des dépenses consacrée à la recherche et au développement, au génie, au contrôle et à l'entretien est bien plus grande que celle consacrée à la « quincaillerie » militaire produite en masse (artillerie, chars, avions, camions, jeeps, vaisseaux) et qui joua un rôle décisif au cours des deux guerres mondiales. Cette modification dans la composition de la demande militaire signifie qu'une demande donnée de dépenses militaires procure de l'emploi à un nombre moindre de personnes qu'auparavant. Dans de telles conditions même de très importantes augmentations de la dépense militaire bien que très profitables aux grandes firmes auront relativement peu d'effet sur l'investissement et l'emploi<sup>39</sup>. Compte tenu de la nature actuelle de la demande militaire il paraît totalement impossible d'atteindre un niveau de plein emploi par de simples augmentations du budget militaire : un goulot d'étranglement

---

39. Le très respectable éditeur du *Scientific American* écrit : « Le budget militaire est en train de perdre son pouvoir de « calmant » économique. Il cache de moins en moins bien la transformation sous-jacente de notre système économique. Le progrès dans la technologie de guerre, comme dans toutes les autres branches est en train de diminuer inexorablement les salaires. Avec la miniaturisation de la violence, avec le passage de la bombe A à la bombe H et des avions aux missiles, la dépense militaire a commencé à produire un stimulant économique décroissant » Gerard Piel, « Can our economy stand disarmament », *The Atlantic*, septembre 1962, page 40.

dû à un manque d'ingénieurs et de savants spécialisés pourrait se révéler être un obstacle insurmontable à une expansion prolongée bien avant que les effets indirects de la dépense accrue aient atteint les ouvriers en chômage de Pittsburg, les mineurs des charbonnages du Kentucky et de la Virginie occidentale, les jeunes, sans travail et sans spécialisation, des taudis et des ghettos dans les grandes villes. De façon assez ironique, les énormes dépenses militaires actuelles contribuent peut-être même à accroître le sous-emploi : un grand nombre des technologies nouvelles qui sont des sous-produits de la recherche militaire sont aussi applicables à la production civile où elles auront très probablement tendance à augmenter la productivité et à réduire la demande de travail.

La seconde limitation à l'utilisation des dépenses d'armement en tant que stimulant économique dérive de la logique de la situation militaire elle-même. L'accumulation d'armes modernes de destruction totale dans le cadre d'une course aux armements entre deux puissances de force égale est non seulement dénuée de sens du point de vue de la rationalité militaire (ce qui pourrait à la rigueur être considéré comme étant secondaire) mais, aussi, elle réduit en fait les chances de survie du pays en cas de guerre totale. Il s'ensuit que l'expansion continue du budget militaire est irrationnelle au sens le plus strict du terme : elle contredit le but même que l'appareil militaire est censé servir. La situation est bien décrite dans un article par Jérôme B. Wiesner et Herbert F. York.

« Tout de suite après la seconde guerre mondiale la puissance militaire des Etats-Unis a commencé de croître régulièrement. Cette croissance s'est accompagnée d'une diminution rapide et inexorable de la sécurité nationale du pays... »

« Du point de vue soviétique la situation est similaire bien que plus mauvaise encore. La puissance militaire de l'U.R.S.S. s'est régulièrement accrue depuis que ce pays est devenu une puissance atomique en 1949. La sécurité nationale soviétique cependant a constamment diminué depuis... »

« Les deux parties concernées par la course aux armements sont ainsi face au dilemme d'une puissance militaire régulièrement croissante et d'une sécurité nationale régulièrement décroissante. *Notre opinion professionnelle réfléchie est qu'un tel dilemme n'a pas de solution technique.* Si les grandes puissances continuent de chercher des solutions dans le seul domaine de la science et de la technologie, le résultat sera une aggravation de la situation. Le trajet clairement prévisible de la course aux armements est une spirale qui mène droit au néant »<sup>40</sup>.

L'importance de cette déclaration se trouve moins dans son contenu — d'autres ont dit les mêmes choses à bien d'autres reprises — que dans la personnalité de ses auteurs. Wiesner fut le conseiller scien-

---

40. Jérôme B. Wiesner et Herbert F. York, « National Security and the Nuclear-Test Ban », *Scientific American*, octobre 1964, page 8.

tifique supérieur de l'administration Kennedy et York occupait le même poste sous Eisenhower. Le fait qu'ils aient signé tous les deux un article qui déclare sans ambiguïté que la course aux armements est auto-destructrice pour les participants ne peut que signifier que cette vérité est à présent digérée et acceptée par les chefs responsables de l'oligarchie des Etats-Unis et que les chefs sont prêts à guider l'opinion publique dans un sens favorable à des mesures concrètes de limitation des armements.

Déjà quelques pas prudents ont été entrepris. Le traité interdisant partiellement les essais nucléaires est l'un de ces pas, bien que sa signification soit largement symbolique. Plus importante est la stabilisation de la dépense militaire au cours du premier budget de l'administration Johnson, et l'expression, par certains porte-parole importants, d'un espoir qu'une diminution de la dépense militaire d'un montant atteignant 24 % par rapport au niveau de 1964 puisse être possible pour 1970<sup>41</sup>. Compte tenu de la logique astreignante de la situation, telle qu'elle est décrite par Wiesner et York, il semble y avoir peu de raisons de mettre en doute la bonne foi de ces pronostics. Ils indiquent la fin de l'illusion selon laquelle la prospérité perpétuelle peut être assurée à travers l'expansion illimitée du budget militaire.

Cependant ils n'indiquent rien de plus. En particulier ils ne signifient pas que la Guerre Froide est en train de prendre fin, que le capitalisme monopoliste américain a décidé d'accepter la coexistence pacifique, qu'il y aura un adoucissement quelconque dans l'intensité de la lutte mondiale contre le socialisme ou que le désarmement véritable est en vue. Les vrais champs de bataille entre le capitalisme et le socialisme se situent depuis des années en Asie, en Afrique et en Amérique Latine — en Corée, au Vietnam, en Algérie, à Cuba, au Congo. Les Etats-Unis se sont trouvés directement et militairement impliqués dans la plupart de ces batailles et il y a tout lieu de croire que les chefs de l'oligarchie américaine s'attendent à une implication croissante dans l'avenir. Telle est simplement la cause de l'accent qui est mis de plus en plus, au sein de l'appareil militaire américain, sur les armes classiques, sur la création de forces prétendument « anti-insurrectionnelles » et « spéciales », sur le type de programmation militaire et de déploiement de troupes et de fournitures mis en valeur par la citation de Cyrus Sulzberger (voir ci-dessus, pp. 187-188).

De telles activités continueront de se développer. Elles aboutiront incontestablement à une longue suite de catastrophes, de crises et de confrontations — avec lesquelles nous ne sommes que trop familiers.

---

41. Voir l'article « Our Defense Needs : The Long View » par Roswell Gilpatrick, Secrétaire-Adjoint à la Défense de 1960 à 1964, paru dans *Foreign Affairs*, avril 1964.

Ce qui paraît improbable c'est qu'elles puissent se substituer à la course aux armements nucléaires en tant qu'objet de la dépense militaire. La question fatidique de savoir « Sur quoi dépenser ? » et à laquelle le capitalisme monopoliste ne peut trouver de réponse dans le cadre de la dépense civile semble s'être introduite subversivement dans l'appareil militaire lui-même. Tout semble indiquer que là non plus il n'y a pas de réponse possible.

---

## Sur l'histoire du capitalisme monopoliste

### I

« Il ne suffit point » écrit Celso Furtado « d'élaborer un modèle abstrait et d'en expliquer le fonctionnement. Il est non moins important d'en vérifier l'efficacité par rapport à une réalité historique donnée »<sup>1</sup>. D'après notre modèle, la croissance des monopoles détermine une forte tendance à la hausse du surplus sans procurer simultanément des mécanismes adéquats d'absorption du surplus. Cependant le surplus qui n'est pas absorbé est aussi du surplus qui n'est pas produit : il ne s'agit simplement que de surplus potentiel et on retrouve sa trace statistique non pas dans les indices de profit et d'investissement mais plutôt dans les indices de chômage et de capacité productive inutilisée. Si nous estimons que la croissance des monopoles aux Etats-Unis commence approximativement à la fin de la guerre de sécession (et c'est là un point sur lequel la plupart des économistes et des historiens semblent d'accord) nous devrions être capables de démontrer l'efficacité de notre modèle en expliquant l'histoire économique du siècle dernier.

Il nous faut remarquer qu'en ce qui concerne l'analyse de la société, même une très bonne théorie n'est pas susceptible de trouver une confirmation directe et évidente dans le déroulement historique passé. Les forces et les tendances qu'une telle analyse identifie n'agissent pas dans le vide parfait ; elles sont susceptibles d'être contrebalancées ou contrées durant des périodes plus ou moins longues par d'autres forces et d'autres tendances que la théorie n'englobe pas. Personne, par exemple, ne prétend que le vol de l'avion est une réfutation de la loi de la gravité. Cependant, il est essentiel que les forces qui agissent en sens inverse soient également identifiées et que le véri-

---

1. Celso Furtado, *Développement et sous-développement*, Berkeley and Los Angeles, 1964, p. 1 (Edition Française : P.U.F. 1966, p. 11).

table cours des événements historiques soit mis en valeur en tant que résultat logique et conséquent de l'interaction de forces contraires. Nous ne pouvons absolument pas nous contenter de dire que les forces comprises dans la théorie agissent tout en étant contrées par des forces inverses dont on ne spécifie pas la nature : une telle approche ne serait qu'un aveu de la stérilité et de l'inutilité de la théorie.

## II

Si les effets dépressifs de la croissance monopoliste avaientagi sans rencontrer de réaction, l'économie des Etats-Unis aurait pénétré dans une période de stagnation bien avant la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et le capitalisme n'aurait sans doute pas survécu jusqu'à la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Quels furent donc ces puissants stimulants exogènes qui contrèrent ces effets dépressifs et permirent à l'économie de croître assez rapidement au cours des dernières dizaines d'années du XIX<sup>e</sup> siècle et, avec des interruptions significatives, au cours des deux premiers tiers du XX<sup>e</sup> siècle<sup>2</sup>? À notre avis il existe deux types de stimulants exogènes : les innovations qui font époque et les guerres avec leurs répercussions.

Nous appelons innovations « qui font époque », celles qui bouleversent la structure tout entière de l'économie et créent ainsi de vastes débouchés d'investissement en plus du capital qu'elles absorbent directement. Il est clair que pour qu'une innovation mérite cette appellation elle doit affecter profondément à la fois la localisation de l'activité économique et la composition du produit. Bien que l'impact des innovations sur l'histoire du capitalisme soit un problème controversé et qui mérite une étude spéciale, nous soutenons que seules trois innovations furent véritablement révolutionnaires : la machine à vapeur, le chemin de fer et l'automobile. Chacune d'entre elles produisit une transformation radicale de la géographie économique, qui impliqua des migrations internes et la construction de communautés nouvelles ; chacune exigea ou rendit possible la production de nombreux biens et services nouveaux ; chacune provoqua directement ou indirectement un élargissement du marché pour toute une série de produits industriels.

Il semble clair que la machine à vapeur et l'automobile ont ouvert toutes deux des débouchés à l'investissement, bien supérieurs au montant du capital qu'elles-mêmes ont absorbé. La production de machines à vapeur n'a jamais occupé une très grande place dans

2. En qualifiant ces stimulants d'« exogènes » nous ne cherchons pas à impliquer qu'ils sont exogènes de façon définitive mais seulement qu'ils sont exogènes à cet aspect de la réalité que nous avons cherché à englober dans notre modèle théorique. Ils demeurent exogènes du point de vue de l'analyse présente puisque nous ne cherchons pas à expliquer leurs causes mais seulement à tenir compte de leurs effets.

l'économie saisie dans son ensemble ; cependant, sans la machine à vapeur, la grande transformation de la vie économique, que nous appelons révolution industrielle, n'aurait guère été possible. Une très grande partie de l'investissement en biens de production qui se produisit à la fin du XVIII<sup>e</sup> et au début du XIX<sup>e</sup> siècle peut donc être attribuée à la machine à vapeur. La branche de l'automobile a également eu un effet indirect, bien plus grand que son effet direct, sur la demande de capital. Le processus de développement des banlieues, avec toute la construction induite d'ordre résidentiel, commercial et routier, a constamment été animé par l'automobile. L'industrie du pétrole qui comprend plus de capital investi que tout autre branche de l'économie américaine est, dans une large mesure, une création de l'automobile ; de nombreuses autres branches majeures (caoutchouc, verre) en dépendent également. De nombreuses « branches de services » se sont également développées dans le sillage de l'automobile, telles que les stations service et les ateliers de réparation, les motels et les établissements de vacances. Visiblement le montant de capital absorbé par tous ces débouchés excède très largement l'investissement réalisé dans la branche automobile elle-même.

Le chemin de fer occupe, cependant, une place unique dans l'histoire du capitalisme. Durant la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> et les premières années du XX<sup>e</sup> siècle, la construction du réseau ferroviaire absorba directement d'énormes quantités de capital. La documentation existante sur la croissance des actifs de dix ans en dix ans indique qu'entre 1850 et 1900, l'investissement ferroviaire excéda l'investissement de toutes les branches industrielles réunies : les derniers calculs de Kuznets confirment ce point<sup>3</sup>. Entre 1880 et 1900, la répartition du capital fixe net, d'origine privée, entre les quatre secteurs principaux distingués par Kuznets, est la suivante (en pourcentage) :

Agriculture .....	12,0
Mines .....	6,5
Industrie .....	31,4
Branches réglementées .....	50,1
Total .....	100,0

Kuznets ne nous donne pas d'estimation séparée pour les chemins de fer, mais ceux-ci constituant très nettement à l'époque, la principale « branche réglementée », nous sommes en droit d'affirmer que durant les dernières vingt années du XIX<sup>e</sup> siècle (qui sont celles qui virent la véritable implantation du processus de monopolisation) 40 à 50 % de la formation de capital d'origine privée eut lieu dans la branche ferroviaire. Une telle concentration d'investissement, au sein d'une seule branche, est sûrement sans pareille dans l'histoire. Si nous tenons également compte, des effets indirects du chemin de fer sur l'activité économique et, partant, sur le capital investi (effets indi-

3. Simon Kuznets, *Capital in the American Economy : Its Formation and Financing*, Princeton, 1961, p. 198.

rects dont l'étendue et le volume sont sans aucun doute comparables à ceux de la machine à vapeur et de l'automobile) nous pouvons voir que cette seule innovation domina littéralement un demi-siècle de développement capitaliste<sup>4</sup>.

D'autres innovations, à part celles que nous avons mentionnées, ont eu des effets économiques à long terme ; mais nous pensons que par rapport au problème qui nous intéresse — l'adéquation de l'absorption du surplus — nulle innovation n'est comparable à celles que nous venons de voir. L'électricité en serait probablement le principal « rival » ; cependant les effets d'investissement attribuables à l'électricité ont certainement été bien plus réduits que ceux imputables au chemin de fer et à l'automobile, qui sont cependant plus récents. L'électricité est une forme de puissance plus efficace et plus maniable que la vapeur, mais les schémas de coûts de livraison sont semblables. Ceci explique le fait essentiel que l'électricité ne provoqua pas, comme le firent le chemin de fer et l'automobile, de transformations radicales et cumulatives de la géographie économique. Au cours des ans l'électricité a bien évidemment exigé l'investissement de larges quantités de capital en centrales électriques et dans cette mesure elle a provoqué l'ouverture de nouveaux débouchés. Néanmoins, l'une des utilisations les plus importantes de l'électricité, l'illumination, a provoqué un recul de l'usage du gaz qui, s'il était développé dans les mêmes proportions que la population et le revenu, aurait exigé un flux important et régulier d'investissement. Globalement, il semblerait qu'une innovation technologique majeure telle que l'électricité n'a dû avoir que des effets mineurs sur le processus d'absorption du surplus ; et comme nous l'avons dit au chapitre 4 cela risque d'être encore plus vrai pour des types d'innovation qui voient le jour à l'heure actuelle dans nos laboratoires scientifiques et industriels<sup>5</sup>. Ce qui rend une innovation spécialement significative par rapport au processus d'absorption du surplus (et non par rapport à d'autres aspects du problème tels que l'augmentation potentielle du niveau de vie ou bien l'accroissement de la productivité du travail), c'est la mesure dans laquelle elle bouleverse le schéma tout entier de la vie économique. Et dans ce sens, la machine à vapeur, le chemin de fer et l'automobile sont à distinguer des autres innovations.

Avant la première guerre mondiale, l'habitude qu'avaient les éco-

4. Le chemin de fer joua un rôle décisif dans le développement capitaliste à bien d'autres égards. En particulier, c'est dans cette branche que l'unité type du capitalisme monopoliste prit sa forme définitive de firme géante. D'après la documentation présentée en 1874 dans le rapport d'un comité d'actionnaires de la Pennsylvania Railroad (Harvard University Library) cette firme, qui était déjà à l'époque, comme elle l'est toujours, la plus grande firme ferroviaire du pays, possédait des actifs s'élevant approximativement à 400 milliards de dollars et ressemblait en tous points à l'exemple type de firme géante que nous avons étudié au chapitre 2 du présent ouvrage. Ce n'est que vers les années 90 que de telles firmes commencèrent à apparaître dans l'industrie ; à ce moment-là les institutions financières et les formes légales adéquates s'étaient pleinement développées.

5. Voir ci-dessus page 94 et suiv.

nomistes de considérer les guerres comme de simples perturbations sans influence particulière sur les courants de l'histoire, était sans doute largement justifiée. Après tout, durant la plus grande partie du dix-neuvième siècle (celle qui suit les guerres napoléoniennes) les conflits impliquant les principaux pays capitalistes étaient peu nombreux et, avec la seule exception de la guerre de sécession, étaient brefs et sans grand impact économique. Il est très légitime de penser que l'histoire économique du capitalisme au cours de cette période n'aurait pas été très différente si ces guerres n'avaient pas eu lieu. (Il est vrai que ce que nous venons de dire ne s'applique pas aux guerres coloniales ; cependant leur importance se trouvait non dans leur impact économique immédiat, mais dans la formation des empires qui en résultèrent. Dans ces conditions il est donc plus correct de parler de l'importance économique de l'impérialisme plutôt que de celle de la guerre).

L'expérience historique du xx<sup>e</sup> siècle se trouve être, de façon assez curieuse, précisément à l'opposé de celle du siècle précédent. Celui-ci commença avec quinze années de guerre après lesquelles prédomine un développement pacifique. Le xx<sup>e</sup> siècle débute avec une quinzaine d'années de paix (relative) après lesquelles le monde fut constamment sous l'influence de guerres dévastatrices et de leurs séquelles. Visiblement, traiter l'histoire économique du xx<sup>e</sup> siècle comme si les guerres n'étaient que de simples perturbations venant troubler une voie de développement pacifique, serait faire abstraction de certaines forces qui ont joué un rôle essentiel dans la détermination des formes de la réalité. Nulle personne sensée ne soutient qu'en l'absence de guerres l'histoire économique du xx<sup>e</sup> siècle serait demeurée la même. Ainsi, nous devons incorporer les guerres à notre schéma explicatif et nous nous proposons de le faire, en les considérant, au même titre que les « innovations qui font époque », comme des stimulants externes majeurs.

Du point de vue de leurs conséquences économiques, les guerres doivent être divisées en deux phases : la phase des combats et la phase de l'après-guerre. Toutes deux impliquent un bouleversement de l'économie qui sera d'autant plus radical que la guerre aura été totale et prolongée. C'est pour cela que les grandes guerres, telles les deux guerres mondiales de 14-18 et de 39-45 sont, d'un point de vue économique, semblables aux « innovations qui font époque ».

Durant la phase des combats la demande militaire monte évidemment en flèche ; il se produit un déplacement de ressources vers les secteurs de l'économie qui travaillent pour satisfaire cette demande, et la demande civile se trouve limitée à la fois par une augmentation de prix et par le rationnement. Dans le cas des biens durables à utilisation civile (et qui comprennent à la fois les biens de production et les biens de consommation) la production pourra même s'arrêter tout à fait, et de plus en plus de « services » seront arrachés aux stocks existants (déplacements constants, formation de « pools » de voitures, surpopulation des logements, maintien en usage d'équipements qui

seraient normalement éliminés, etc...). Les usines existantes sont converties pour servir à la production de guerre, et la plus grande partie de l'investissement nouveau est orienté pareillement. La construction de logements est réduite à ce qui est nécessaire aux ouvriers de la production de guerre et au personnel militaire. En bref, non seulement la production totale s'élève-t-elle au plafond imposé par les ressources disponibles, mais la structure tout entière de la vie économique se trouve fondamentalement modifiée.

C'est ainsi que se prépare la phase de l'après-guerre. La structure économique en temps de guerre est temporaire par nature, et un retour à une situation plus ou moins semblable à celle de l'avant-guerre doit obligatoirement intervenir après la fin des hostilités. Ce retour implique cependant plus de choses qu'une simple restauration de l'ordre économique ancien. Pendant la phase des combats, les stocks existants de capital civil et de biens de consommation durables ont été utilisés avec une intensité supérieure à la normale, les apports de capital et de biens durables neufs sont négligeables, et même le remplacement d'outillages et de biens usés est dans une large mesure interrompu. A l'exception des biens militaires et de la capacité d'en produire, la richesse reproductive de la société tend à diminuer, alors que la croissance de la population accentue la rareté et les pénuries existantes. Et telle est l'origine des très importants retards de la demande qui existent à la fin des guerres majeures. Dans une certaine mesure, ces retards peuvent être comblés en convertissant les usines de guerre à un usage civil mais une grande partie de l'outillage à destination militaire est trop spécialisée, ou bien trop mal localisée, pour servir à des fins civiles et doit donc être livrée à la ferraille. De cette façon, des débouchés d'investissement sont créés qui peuvent absorber de vastes quantités de surplus pour de nombreuses années à venir.

Ce schéma des phases de combat et d'après-guerre serait susceptible d'être étendu et d'être raffiné. Les effets spécifiques des différentes politiques quant à la fiscalité, à la monnaie, au contrôle des prix, au rationnement, pourraient être analysés ; le caractère de la période transitoire entre les deux phases pourrait être étudié ; les effets additionnels de la destruction causée par la guerre dans les zones de combat pourraient être évalués, et ainsi de suite. Cependant à ce niveau de notre étude nous ne cherchons qu'à rendre compte des grandes lignes du processus historique et il nous suffit de savoir qu'il existe deux phases et que chacune d'elles exerce pour un temps une influence décisive sur l'absorption du surplus — l'une à travers l'énorme demande de l'appareil militaire et l'autre à travers le retard de la demande civile accumulé au cours de la phase des combats.

La question à laquelle nous cherchons à répondre peut être formulée ainsi : la tendance du capitalisme monopoliste à la création d'une quantité de surplus, supérieure à celle qui peut être absorbée, peut être neutralisée ou même vaincue par des stimulants externes majeurs ; mais elle se fera sentir de façon caractéristique chaque fois que ces stimulants faibliront ou disparaîtront. On peut estimer que la

croissance des monopoles a commencé en 1870 et qu'elle s'est poursuivie depuis à un rythme toutefois irrégulier<sup>6</sup>. Nous pouvons donc supposer que la tendance à produire trop de surplus existe depuis huit ou neuf dizaines d'années et que sa force s'est accrue régulièrement. Dans quelle mesure a-t-elle été contrée par des stimulants majeurs externes et dans quelle mesure s'est-elle imposée et a-t-elle déterminée le cours des événements ?

Nous pouvons dire tout d'abord qu'il n'existe aucune preuve selon laquelle le problème de l'absorption du surplus était plus difficile à résoudre avant 1900. Nous ne possédons aucune documentation sûre, concernant les taux de sous-emploi ou de profit, mais le taux d'accumulation du capital d'après Kuznets était supérieur pour les années

6. Il existe une littérature considérable qui refuse d'admettre cela. Une grande partie de cette littérature est inspirée par l'article bien connu de M. A. Adelman, « The Measurement of Industrial Concentration », paru dans la *Review of Economics and Statistics*, novembre 1951. Ce qui est peut-être exact c'est qu'il y a eu peu de changement dans le « taux moyen de concentration industrielle » défini comme étant la part d'un marché contrôlé par les quatre (ou les huit) plus grands vendeurs. Toutefois, il s'agit là d'un mauvais indice de pouvoir monopoliste. D'une part il néglige complètement le processus de la connaissance, dont nous avons souligné l'importance au chapitre 2 : quatre firmes dominant un marché à l'heure actuelle savent maximiser leur profit bien plus efficacement que ne le faisaient quatre firmes dominant le même marché en 1900. D'autre part ce taux ne s'applique qu'aux marchés individuels et ne nous donne donc aucune idée de l'extension de la firme géante type en tant que facteur dominant de plusieurs marchés. Afin d'illustrer ce point, supposons une économie comprenant quatre branches ayant chacune quatre vendeurs. Dans un premier temps il y a un total de seize firmes, quatre par marché. Dans un deuxième temps, après une série de fusions, il y a toujours quatre vendeurs dans chaque marché mais il n'y a que quatre firmes en tout : chacune est à présent représentée dans chacun des quatre marchés. Il semble évident qu'il s'est produit un fort accroissement du pouvoir monopoliste en dépit de la stabilité du taux de concentration industrielle. Ajoutons qu'il existe de nombreuses preuves établissant que la concentration de ce type-là a tendance à s'accélérer. En 1957 par exemple une commission sénatoriale donna les pourcentages suivants de la valeur ajoutée totale des plus grandes firmes industrielles, en comparant 1954 à 1947 :

	1947	1954
50 plus grandes firmes .....	17	23
100 > > .....	23	30
150 > > .....	27	34
200 > > .....	30	37

(*Concentration in American Industry*, Report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, US Senate, 85th Cong. 1st Sess. 1957, table 1). Des réunions plus récentes de la même commission ont confirmé cette tendance. Gardiner C. Means témoigna le 1<sup>er</sup> juillet 1964 que les 100 plus grandes firmes industrielles contrôlaient 58 % de la terre, des immeubles et de l'outillage utilisés par l'industrie en 1962, alors que ce chiffre était de 44 % en 1929. Si l'on inclut les actifs courants tels que les inventaires et les échéanciers, les 100 plus grandes firmes contrôlaient 40 % en 1962 pour 40 % en 1929. (*New York Times*, 2 juillet 1964).

1880 et 1890 à celui des années 1870<sup>7</sup>. Pourquoi la violente poussée monopoliste de cette période ne s'est-elle pas traduite par des difficultés croissantes d'absorption du surplus ?

La réponse nous paraît claire. Le dernier quart du dix-neuvième siècle était l'époque du chemin de fer qui absorba près de la moitié de tous les investissements privés de cette période et ouvrit des débouchés à bien d'autres investissements encore. Il semble tout à fait possible que la tendance à une création excessive de surplus ait été submergée par la construction du réseau ferroviaire américain.

Cependant une autre question doit retenir notre attention : à quel moment se situe la fin de « l'époque ferroviaire » ? Ici l'habitude de parler en termes de dizaines d'années ou de siècles, bien qu'elle soit souvent commode, risque de nous induire en erreur. Il serait commode de limiter notre étude à des moyennes relatives à des dizaines d'années et d'estimer que « l'époque ferroviaire » s'achève en 1900. L'examen de la documentation par année cependant nous amène à une tout autre conclusion : s'il s'est produit en vérité un ralentissement de l'investissement ferroviaire au cours des années 90 (et plus spécialement au cours de la grande dépression de 1892 à 1896), une forte reprise s'est manifestée au tournant du siècle.

Le vrai retournement de tendance se situe en 1907 avec la crise qui entraîne une chute très nette de l'investissement ferroviaire, qui s'est maintenu depuis à un niveau bien plus bas que celui de l'époque précédente. Le tableau 8 compare les périodes 1900-1907 et 1908-1915 en ce qui concerne la croissance des types les plus importants de capital ferroviaire.

TABLEAU VIII  
Croissance du capital ferroviaire : pourcentages annuels  
(milliers d'unités)

	1900 1907	1908 1915	POURCENTAGE DE CHANGEMENT
Voies construites (en milles) <sup>a</sup> ..	5,1	2,8	— 45,1
Nombre de locomotives ajoutées <sup>b</sup>	2,3	1,4	— 40,5
Nombre de wagons de marchandises ajoutés <sup>b</sup> .....	87,0	43,8	— 49,4
a) années de calendrier			
b) années se terminant le 30 juin			

Source : *Historical statistics of the united states colonial times to 1957*, deuxième édition, Washington, 1961, pages 428-430.

7. Les chiffres de Kuznets concernant le taux annuel de croissance de la richesse reproductive (en pourcentage) pour les trois périodes de dix ans sont les suivants : 1869-1879 : 4,1 ; 1879-1889 : 4,9 ; 1889-1899 : 4,9. Simon Kuznets, *National Product since 1869*, New York, 1941, Tableau IV (p. 228). Steindl, partant de ces chiffres a estimé le taux de croissance du capital privé : 1869-1879 : 3,9 % ; 1879-1889 : 4,8 % ; et 1889-1899 : 4,5 %. J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 160.

Il peut être également légitime de postuler (bien qu'une preuve statistique soit impossible) que la nouvelle structure de la géographie économique et la nouvelle composition du produit national engendrées par le chemin de fer s'étaient à peu près stabilisées en 1907. En d'autres termes, le grand bouleversement qui commença avant même la guerre de sécession était bel et bien terminé. Si ce postulat est justifié, c'est en 1907 que le plus grand stimulant exogène de l'histoire capitaliste perdit sa force colossale.

Nous avons ici une occasion idéale de vérifier le bien-fondé de notre théorie. L'élan donné par une innovation « faisant époque » s'était épuisé. La prochaine innovation révolutionnaire, l'automobile, ne faisait qu'apparaître sur la scène économique et n'exerçait encore que peu ou pas d'influence sur l'économie dans son ensemble. Une dizaine d'années s'écouleraient encore avant que les Etats-Unis ne fussent impliqués dans une guerre majeure. Si notre théorie est juste, nous devrions pouvoir repérer des signes de stagnation au cours de la période allant de 1907 à 1915.

De tels signes existent incontestablement bien que la plupart des économistes actuels semblent les avoir ignorés. Au cours du « grand débat » sur les problèmes de la stagnation qui eut lieu au cours des années 30, nous ne trouvons aucune analyse de la période allant de 1907 à 1915. Cela peut sembler surprenant étant donné que les arguments des « stagnationnistes », tels que Hansen et Steindl, auraient été considérablement renforcés s'ils avaient pu trouver des exemples de stagnation avant la première guerre mondiale<sup>8</sup>. Le contre-argument sur lequel a longuement insisté Schumpeter (et selon lequel une dépression, même quand elle est aussi grave que celle des années 30, ne suffit pas à démontrer l'existence de tendances à long terme) aurait trouvé — par anticipation — une réponse désarmante.

Les preuves établissant la stagnation au cours de la période 1907-1915 sont de plusieurs types différents ; une étude plus détaillée de cette période fournirait sans doute des preuves supplémentaires. Les développements qui suivent ne devront être considérés que comme un prélude à une analyse plus complète.

En premier lieu la documentation du *National Bureau of Economic Research* concernant la durée et les dates des cycles d'affaires indique un changement très net dans la structure du cycle après 1907. Cela est visible dans le tableau 9 qui concerne les sept cycles complets recensés par le *Bureau* de 1890 à 1914.

Pour les cinq premiers cycles les phases d'expansion sont plus longues ou bien sensiblement égales aux phases de contraction ; pour les deux derniers cycles nous observons le phénomène contraire. La

8. Les vues stagnationnistes de Hansen sont surtout développées dans deux volumes qui sont des recueils d'essais et d'articles : *Full Recovery or stagnation* : New York, 1938 et *Fiscal Policy and business Cycles*, New York, 1941 ; celles de Steindl sont contenues dans son ouvrage *Maturity and Stagnation in American Capitalism*.

longueur moyenne des expansions et des contractions est grossièrement inversée : pour les cinq premières l'expansion moyenne dure 23,2 mois et la contraction moyenne 17,8 mois ; pour les deux dernières l'expansion moyenne est de 15,5 mois et la contraction moyenne de 23,5.

TABLEAU IX

## Schéma des cycles d'affaires, 1890-1914

NUMÉRO DU CYCLE	CYCLES COMPLETS			DURÉE, EN MOIS	
	Creux	Sommet	Creux	Expansion	Contraction
1	Mai 1891	Janv. 1893	Juin 1894	20	17
2	Juin 1894	Déc. 1895	Juin 1897	18	18
3	Juin 1897	Juin 1899	Déc. 1900	24	18
4	Déc. 1900	Sept. 1902	Août 1904	21	23
5	Août 1904	Mai 1907	Juin 1908	33	13
	Moyenne des Cycles 1 à 5			23,2	17,8
6	Juin 1908	Janv. 1910	Janv. 1912	19	24
7	Janv. 1912	Janv. 1913	Déc. 1914	12	23
	Moyenne des Cycles 6 à 7			15,5	23,5

Source : R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, New York, 1952, p. 216.

On retrouve les mêmes conclusions dans les célèbres *Business Annals* de Thorp. Sur les dix-huit années écoulées entre 1890 et 1907, Thorp estime qu'il y eut six années de « prospérité » sans réserve, et cinq années de « prospérité avec quelques réserves ». Sur les sept années allant de 1908 à 1914 il ne compte aucune année de « prospérité » absolue et ne recense que trois années de « prospérité avec réserves »<sup>10</sup>. Il est intéressant de noter que Schumpeter cita explicitement ces éléments de documentation à partir des *Annals* de Thorp, (éléments qu'il estimait grandement pour leur précision et leur utilité) et affirma qu'ils exprimaient la différence entre deux « sous-périodes » qu'il analysait, à savoir 1898-1907 et 1909-1914. Et pourtant il reléguait tout ceci dans une note en bas de page ; le passage du texte décrivant la période est écrit en des termes très différents et qui n'ont visiblement que peu de rapport avec les estimations de Thorp<sup>11</sup>. L'attitude de Schumpeter est aisément compréhensible : dans son schéma de l'histoire des cycles, les années 1898 à 1914 sont censées correspondre

9. J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, 1939 Tome II, page 1036.

10. W. L. Thorp *Business Annals*, New York, 1926, pages 136-142.

11. J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Tome I, p. 427.

à une phase ascendante du cycle long<sup>12</sup> et il ne tenait pas à trop insister sur le fait que la période 1908-1914 était bel et bien une période de stagnation accentuée.

En deuxième lieu, il faut citer l'étude la plus détaillée qui ait été faite à ce jour sur les cycles d'affaires qui précédèrent immédiatement la première guerre mondiale ; elle commence par une constatation des caractéristiques spéciales de la période 1907-1914 et entreprend de les expliquer<sup>13</sup>. Nous donnons ci-dessous un extrait de la préface.

« Cette enquête cherche à déterminer les causes des dépressions économiques de 1910-1911 et 1913 aux Etats-Unis. Cependant une telle enquête implique également une discussion sur l'apparition prémature de ces dépressions, par rapport au flux et au reflux normal des affaires à l'étranger. Nous devons nous souvenir qu'après que la reprise de 1909 ait été bien amorcée et qu'une période de prospérité ait été annoncée avec optimisme, la marche en avant du progrès économique se poursuivit sans interruption en Allemagne, en Angleterre et en France — où seule une légère réaction se produisit à la suite de mauvaises récoltes — alors qu'aux Etats-Unis se produisait la dépression inattendue de 1910-1911.

« On se souviendra également que, lorsque la dépression de 1913 se produisit aux Etats-Unis, les affaires dans le monde se rapprochaient d'une situation de fin de cycle de prospérité ; mais, alors même que les conditions économiques étaient encore florissantes en Europe, notre pays sombrait dans un état dépressif ».

« L'explication » que Schluter donne de ces faits, explication fondée sur l'inflexibilité du mécanisme bancaire et de crédit aux Etats-Unis, ne parvient pas à se rapprocher du vrai problème qui est celui du fléchissement de la demande ; ses découvertes effectives n'en sont pas moins significatives.

Les auteurs d'histoires économiques générales ont eu tendance à envisager la période 1907-1914 de façon semblable ; cela n'ajoute cependant pas grand chose à notre argumentation, étant donné que ces auteurs ont sans doute fondé leurs analyses en grande partie sur les *Annals* de Thorp et la monographie de Schluter. Citons, par exemple, l'ouvrage estimé de Faulkner sur la période précédant l'entrée des Etats-Unis en guerre :

« La remontée de 1909 fut de brève durée. Elle fut suivie d'une dépression en 1910-1911, d'une seconde reprise en 1912 et d'une rechute en 1913. La crise de 1907 s'était révélée être plus fondamentale qu'il n'en paraissait de prime abord. De 1907 jusqu'à 1915, date

12. Appelé par Schumpeter « Cycle Kondratieff » pour honorer l'économiste russe qui prétendit le premier avoir découvert un cycle long d'une cinquantaine d'années et portant sur l'*histoire du capitalisme* au xix<sup>e</sup> siècle et au début du xx<sup>e</sup>. Les arguments avancés pour démontrer l'existence de ce cycle nous ont toujours semblé faibles et peu convaincants et l'attitude ambiguë de Schumpeter en ce qui concerne la période 1908-1914 ne fait que confirmer notre impression.

13. W. C. Schluter, *The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914*, New York, 1923.

à laquelle l'Amérique ressentit l'impact de la prospérité de guerre, l'histoire économique américaine fut essentiellement composée de brefs élans suivis de récessions<sup>14</sup> ».

L'explication que Faulkner propose de la faiblesse de l'économie au cours de ces années-là et selon laquelle la crise de 1907 aurait été « plus fondamentale qu'il n'en paraissait de prime abord » ne constitue qu'une affirmation simpliste. Cependant, l'opinion de Faulkner, selon laquelle la période 1907-1914 a véritablement été une phase de faiblesse, peut être considérée comme un reflet de l'opinion généralement admise à ce sujet par les historiens de l'économie.

En dernier lieu nous donnons ce qui, à nos yeux, est l'évidence la plus convaincante concernant les années 1907-1914. Pour des causes connues du lecteur, le chômage et la sous-utilisation de la capacité productive sont les signes les plus nets d'une absorption inadéquate du surplus. Il n'existe pas de documentation concernant la capacité de production oisive, pour la période précédant la première guerre mondiale ; il existe par contre une série statistique utilisable remontant à 1900 et concernant le chômage<sup>15</sup>. Par « utilisable » nous n'impliquons pas le fait que cette série donne une image exacte du volume absolu de chômage à un moment donné, pour un certain nombre d'années. A notre avis, les méthodes officielles actuelles de calcul du chômage, en sous-estiment sérieusement le véritable volume ; et puisque les estimations portant sur les années antérieures ont été faites sur une base aussi comparative que possible, elles sous-estiment pareillement le volume réel du chômage<sup>16</sup>. Cependant ce défaut n'enlève rien à leur utilité quand il s'agit de comparer des années ou des périodes entre elles. Et étant donné que ce qui nous intéresse ici ce sont les tendances et les fluctuations du chômage plutôt que son volume absolu, nous pensons pouvoir utiliser ces chiffres avec une relative confiance. Le tableau X donne une série allant de 1900 à 1963 et le graphique III reprend la même documentation. Nous aurons bientôt l'occasion de commenter l'évolution des années les plus récentes.

Le graphique III montre de façon particulièrement claire la nette discontinuité entre 1907 et 1908. Mis à part le cas plutôt spécial de 1920-21, il s'agit de la plus forte poussée ascendante précédant la Grande Crise ; elle est légèrement plus forte que la croissance annuelle par année de la période 1929-1932. Ce qui différencie la phase 1907-1908 de la phase 1920-21 et la rapproche de 1929 et des années suivantes réside dans le fait que, après la forte poussée ascendante, le

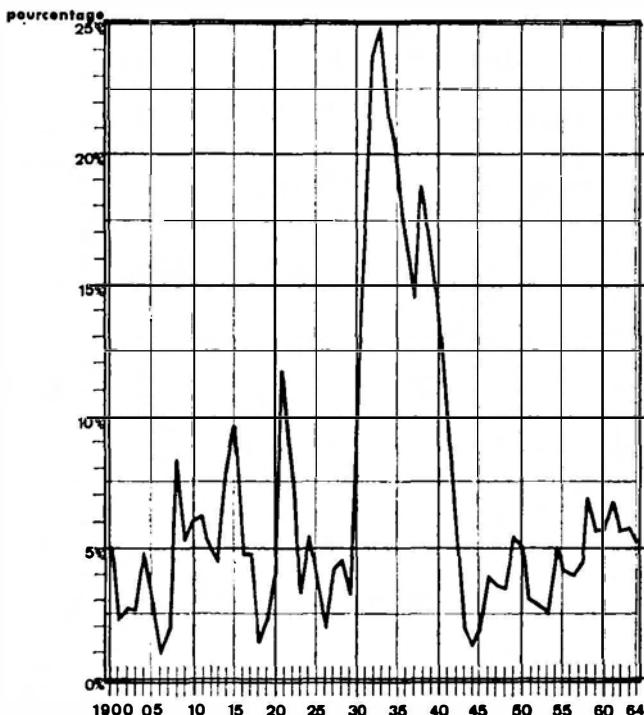
14. H. U. Faulkner, *The Decline of laissez faire, 1897-1917*, New York, 1951.

15. *Historical Statistics of the United States : Colonial Times to 1957*, p. 73.

16. Voir Philip Eden, « For More Adequate Measurement of Unemployment », *Current Economic Comment* (Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois), novembre 1959.

GRAPHIQUE III

## CHÔMAGE, 1900 - 1963



taux ne revient pas rapidement au niveau précédent mais demeure bien supérieur à celui-ci pour un certain nombre d'années.

Le taux moyen pour les huit années de 1900 à 1907 est de 2,9 % ; pour les années 1908-1915 il est de 6,6 %. D'ailleurs de 1900 à 1907 le taux n'atteignit jamais 5 % ; alors que de 1908 à 1915 il ne tomba qu'une seule fois en dessous de 5 %. Finalement, comme l'économie se dirigeait vers quelque chose qui ressemblait fort à une dépression, le sous-emploi atteignit 8 % en 1914 et presque 10 % en 1915.

Les développements précédents démontrent bien que les années qui suivirent 1907 furent caractérisées par des difficultés croissantes d'absorption du surplus et par cette espèce de « stagnation rampante », que nous avons appris à connaître à la fin des années 50 et au début des années 60. S'il existe une autre interprétation des faits exposés nous sommes certainement prêts à en examiner les mérites. Cependant en attendant de rencontrer une telle interprétation nous estimons avoir le droit de conclure que, si la première guerre mondiale ne s'était pas produite, les dix années comprises entre 1910 et 1920 auraient été dans l'*histoire américaine* des années de très forte

TABLEAU X

Chômage, 1900-1963  
(en pourcentage de la Force de Travail civile)

1900	5.0	1916	4.8	1932	23.6	1948	3.4
1901	2.4	1917	4.8	1933	24.9	1949	5.5
1902	2.7	1918	1.4	1934	21.7	1950	5.0
1903	2.6	1919	2.3	1935	20.1	1951	3.0
1904	4.8	1920	4.0	1936	16.9	1952	2.7
1905	3.1	1921	11.9	1937	14.3	1953	2.5
1906	0.8	1922	7.6	1938	19.0	1954	5.0
1907	1.8	1923	3.2	1939	17.2	1955	4.0
1908	8.5	1924	5.5	1940	14.6	1956	3.8
1909	5.2	1925	4.0	1941	9.9	1957	4.3
1910	5.9	1926	1.9	1942	4.7	1958	6.8
1911	6.2	1927	4.1	1943	1.9	1959	5.5
1912	5.2	1928	4.4	1944	1.2	1960	5.6
1913	4.4	1929	3.2	1945	1.9	1961	6.7
1914	8.0	1930	8.7	1946	3.9	1962	5.6
1915	9.7	1931	15.9	1947	3.6	1963	5.7

Sources : Pour 1900-1957 : *Historical Statistics of the United States*, p. 73.

Pour 1958-1963, Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*.

dépression. Nous ne soutenons pas que la Grande Crise aurait eu lieu quinze ans plus tôt. A partir de 1915 l'ère de l'automobile était largement amorcée et le grand bouleversement qu'elle a entraîné dans la vie quotidienne et dans les habitudes de consommation aurait sans doute provoqué un boom même si la guerre ne s'était pas produite. Cependant, avant l'arrivée d'un tel boom, le pays se serait rendu compte de la puissance de pénétration des forces dépressives qui s'exercent dans une économie de capitalisme monopoliste ; et le déclenchement de la Grande Crise n'aurait certainement pas provoqué une surprise si totale.

### III

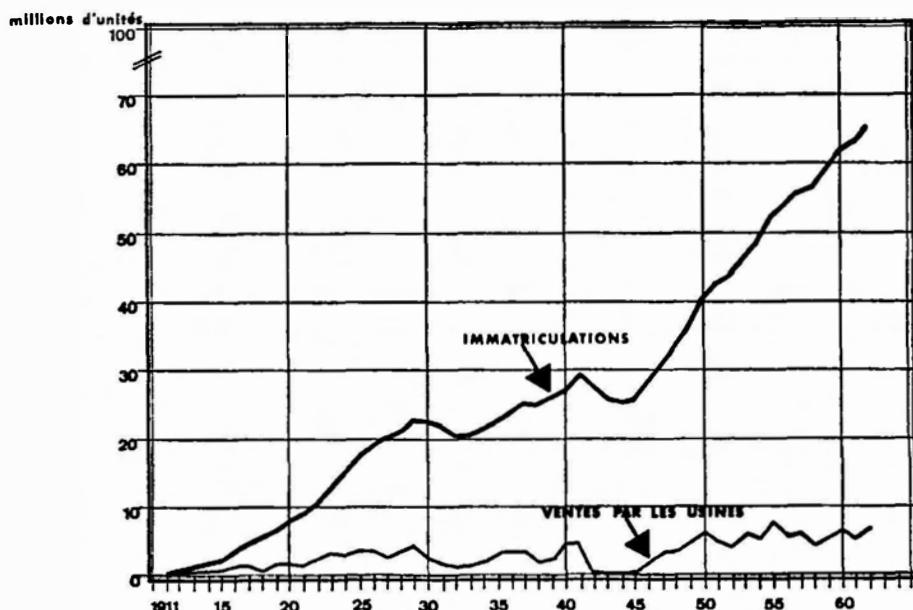
Cependant, la guerre se produisit — elle se produisit juste à temps — et la situation se transforma de stagnation en boom. Après l'armistice de novembre 1918 il y eut une légère « crise de reconversion » qui donna lieu au printemps de 1919 à l'essor d'après guerre. Les prix s'étaient déjà élevés durant la guerre et la première phase de l'essor d'après guerre se transforma rapidement en folie spéculative. La chute se produisit en 1922, les prix de gros tombant de 154,4 en 1921 à 97,6 en 1922 (si nous retenons l'indice 100 pour 1926). La dépression qui se produisit alors fut aussi brève qu'aiguë : l'essor de l'après-guerre ne fut pas détruit ; il fut simplement interrompu. En particulier la demande accumulée de logements et d'autres types de

constructions était encore puissante et continuait d'être un trait caractéristique de la situation économique de cette période. Pendant ce temps-là, la première vague de l'automobile qui débuta *grosso modo* en 1915 et qui déferla sans interruption pendant la guerre, atteignait son point culminant et donnait lieu à la production de multiples sous produits et à de nombreux effets indirects : le développement des banlieues résidentielles, la construction routière, les branches secondaires, etc... La production automobile effective ne devait guère dépasser son niveau de 1923 (3,6 millions de voitures) avant 1929 mais l'impact de l'automobile est exprimé de façon plus précise par le taux de croissance du nombre de voitures en circulation ; ce taux demeura très élevé tout le long de cette période. Le graphique IV qui indique les ventes par les usines et les immatriculations (qui reflètent bien la production et la circulation) pour les années comprises entre 1911 et 1962 (de 2,3 millions à 23,1 millions) donne une idée de l'impact formidable de l'automobile au cours de cette période. Ainsi, n'est-il pas étonnant de constater que lorsque l'élan de l'après-guerre se mit à décroître (aux alentours de 1925, date à laquelle la construction atteignit son maximum) l'impulsion de l'automobile était assez puissante pour prolonger le boom quelques années encore.

Un examen des statistiques du chômage montre que l'absorption

#### GRAPHIQUE IV

**VOITURES DE TOURISME :**  
**VENTES PAR LES USINES ET IMMATRICULATIONS ,1911 - 1962**



du surplus était en fait en train de se dérouler sans à-coups (tableau X et graphique III). La moyenne pour les dix années dans leur ensemble était de 5 % ; ce chiffre est cependant relevé par l'effondrement déflationniste de 1921. Pour les sept années 1923-1929 la moyenne était de 3,9 %, se rapprochant ainsi de celle des années 1900-1907 ; il s'agit certainement là d'une moyenne faible dans l'histoire du capitalisme monopoliste.

Et pourtant nous savons que sous les apparences de prospérité des années 20 — que l'on a tant célébrées sous le titre d'« Ere Nouvelle » (New Era) — les semences du désastre à venir se développaient activement. Un taux d'investissement qui suffisait juste à maintenir une approximation raisonnable du plein emploi demeurait encore considérablement plus élevé que le taux nécessaire au maintien du taux de croissance de l'économie. En conséquence, la capacité excédentaire s'accumula rapidement après 1923. À partir d'une documentation présentée par Donald Streever dans une étude intéressante sur la relation entre la pleine utilisation de la capacité productive et l'investissement, nous pouvons déduire un indice d'utilisation pour les années vingt<sup>17</sup>. Streever construisit un indice de capacité productive pour l'industrie et les mines pour les années 1920-1955 et le compara à l'indice de la production industrielle donné par le Federal Reserve Board. Si nous divisions l'indice du Federal Reserve Board par l'indice de capacité productive nous obtenons une approximation grossière de l'utilisation de la capacité productive. Le tableau XI nous donne les résultats de ce calcul pour les années vingt.

TABLEAU XI  
Utilisation de la capacité productive (1920-1929) en pourcentage

1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

Source : Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, Bulletin de l'Université de l'Illinois, Volume 57, N° 55, mars 1960, p. 64.

Nous pouvons constater la baisse régulière de l'utilisation de la capacité productive — en d'autres termes la croissance de la capacité productive excédentaire — après 1925. Le taux de capital investi dans la seconde moitié des années vingt avait visiblement atteint un niveau qui ne pouvait guère être soutenu : l'absorption du surplus se poursuivit sans à-coups pendant un certain temps ; mais le prix à payer pour cette poursuite fut l'effondrement catastrophique des années à

17. Donald Streever, « Capacity Utilization and Business Investment », *University of Illinois Bulletin*, Volume 57, n° 55, mars 1960, p. 64.

venir<sup>18</sup>. La chute vertigineuse du taux d'utilisation de la capacité productive de 1929 à 1930 (il passa de 83 à 66) refléta à la fois l'achèvement d'un grand nombre de projets, commencés en 1928 et au cours des trois premiers trimestres de 1929, et aussi l'effondrement causé par les très fortes réductions dans le volume des nouveaux projets après le Krach boursier de l'automne de 1929.

L'étude célèbre de la Brookings Institution, *America's Capacity to Produce* (qui fut publiée en 1934) corrobore fortement les conclusions que nous tirons des chiffres fournis par Streever<sup>19</sup>. Dans cette première étude sérieuse de la capacité productive, entreprise par des économistes américains, les enquêteurs de la Brookings Institution arrivèrent à cette conclusion : l'industrie américaine fonctionnait en moyenne à 83 % de sa capacité productive en 1929 ; cette estimation coïncide exactement avec le chiffre obtenu par Streever par une méthode entièrement différente.

#### IV

Avec le déclenchement de la Grande Crise nous pénétrons dans une période que les économistes bourgeois ont qualifiée dans un rare mouvement d'unanimité, de forte déviation par rapport à l'évolution historique normale et naturelle du pays. Au cours des années trente, deux grandes tentatives d'explication furent entreprises par des économistes américains. Hansen avança ce que Schumpeter qualifia justement de « théorie de la disparition des occasions d'investir » (*vanning investment opportunity*) et estima que les facteurs décisifs étaient constitués par un taux de croissance démographique en baisse, par une tendance des nouvelles innovations à être de type « capital-saving » et par une prétendue disparition de la « frontière » (limite de colonisation des États-Unis vers l'Ouest) avant la fin du siècle<sup>20</sup>. Cette théorie avait le grand mérite d'essayer d'établir une relation entre les conditions de profonde dépression des années trente et des processus historiques objectifs. Elle rencontra un appui considérable, notamment parmi les jeunes économistes, qui, étant influencés par les idées keynésiennes, étaient enclins à rechercher les causes de la dépression parmi les facteurs influençant le volume de l'investissement.

Schumpeter lui-même, en s'opposant à cette théorie, soutint de façon qui nous semble convaincante qu'aucun des facteurs sur lesquels Hansen avait insisté (en admettant même la réalité de leur existence et leur pertinence, et cela Schumpeter n'était nullement disposé à le faire) ne pouvait, pris individuellement ou bien combiné à d'autres,

18. Voir pages 87 et s. l'explication théorique de cette suite d'événements.

19. E. G. Nourse et ses collaborateurs, *America's Capacity to Produce*, Washington, 1934.

20. Voir de Hansen : *Full Recovery or Stagnation ?* et *Fiscal Policy and Business Cycles*. Les deux ouvrages sont cités à la note 8 du présent chapitre.

rendre compte d'un événement aussi brusque et aussi nouveau que la Grande Crise. Pour sa part, Schumpeter proposa une théorie entièrement différente et comprenant essentiellement deux parties. Il attribua la gravité de l'effondrement à la coïncidence des points minimums des trois types de cycle (qu'il pensait être caractéristiques de l'économie capitaliste) et à différents événements historiques dont il faisait remonter les origines à la guerre (hyper-extension de l'agriculture américaine, faiblesse du système de crédit et de banque, crise financière internationale de 1931, etc...). La seconde partie de sa théorie qui, en fait, est la plus importante, cherchait à expliquer la faiblesse et le caractère incomplet de la reprise après 1933 par un facteur politique, à savoir, le parti-pris anti-capitaliste du New Deal non seulement dans sa législation mais plus encore dans l'esprit dans lequel fut menée cette législation<sup>21</sup>.

La théorie de Schumpeter des années trente, qui fut, naturellement, accueillie chaleureusement par les conservateurs et les réactionnaires (aussi bien économistes que non-économistes), fit peu d'impression sur la génération d'économistes formée après 1929 ; on peut dire que cette théorie reçut le *coup de grâce*\* de l'un des étudiants et un des plus fervents admirateurs de Schumpeter. L'exposé d'Arthur Smithie « *The American Economy in the Thirties* » qui fut prononcé au cours des réunions de l'*American Economic Association* en janvier 1946 (et de façon assez ironique, juste après une analyse par Schumpeter lui-même de la situation au cours des années vingt), est une dénonciation vigoureuse de la stérilité de tout effort visant à expliquer la Grande Crise en tant que sous-produit d'une politique prétendument radicale.

Quelques temps après, survinrent le boom d'après-guerre et l'« *American Celebration* ». Les économistes américains poussèrent un soupir de soulagement et rejettèrent promptement les années trente dans les limbes des cauchemars oubliés. Le puissant traité de Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952) cherchait à résoudre un problème que tout chercheur sérieux aurait dû considérer comme un défi adressé à son sens de la responsabilité scientifique ; en fait il fut pratiquement ignoré et il n'a pas encore reçu aujourd'hui le dixième de l'audience méritée. On peut affirmer sans crainte que la profession économique aux Etats-Unis, que l'économie bourgeoise en général, n'ont à proprement parler aucune théorie à proposer pour expliquer un phénomène qui, autant que tout autre, a déterminé tout le cours de l'histoire durant le deuxième tiers du xx<sup>e</sup> siècle.

Dans un tel contexte il nous paraît clair que l'un des principaux mérites de notre théorie est d'expliquer la Grande Crise, aisément et logiquement, non en tant que « *Grande Exception* » mais comme le

---

21. J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, tome 2, Chapitre 15, surtout section G (« *The Disappointing Juglar* »).

\* En français dans le texte (N. du T.).

résultat normal du fonctionnement du système économique américain. Les tendances stagnationnistes inhérentes au capitalisme monopoliste avaient déjà commencé à dominer la scène économique au cours des années qui suivirent 1907. La guerre et l'automobile devaient les submerger, mais pour un temps seulement. Au cours des années trente elles revinrent à la surface et imposèrent leur empreinte de manière indélébile sur dix ans d'histoire économique. Là, pour la première fois on peut avoir une vision claire et nette du système tel qu'il fonctionne avec un minimum de stimulants exogènes sur une période assez longue, en exposant aux yeux de tous ce que Marx appela ses « lois de mouvement » (*laws of motion*). Ce que les économistes continuent à considérer comme une déviation était en fait la réalisation dans la pratique de la norme théorique vers laquelle le système est toujours en train de tendre.

Naturellement, aucune théorie générale, telle que celle qui est avancée dans cet ouvrage, ne peut rendre compte de tous les détails du processus historique. Il n'y avait rien « d'inévitable » dans le caractère aigu de l'effondrement après 1929. A ce niveau là les facteurs sur lesquels Schumpeter insista — à l'exception de son schéma des trois cycles qui nous paraît dénué de fondement rationnel — ont sûrement joué un rôle important, au même titre d'ailleurs que d'autres « accidents » tels que l'ineptie incroyable des politiques adoptées par l'oligarchie des Etats-Unis sous la direction de Herbert Hoover et du Parti Républicain. Ce qui était *véritablement* inévitable, compte tenu des conditions existantes, c'était le glissement, rapide ou lent, de l'économie dans un état de profonde stagnation à partir duquel elle ne pouvait faire que des efforts peu enthousiastes pour émerger — jusqu'au moment où elle fut une fois de plus lancée en avant par un stimulant exogène suffisamment puissant, en l'occurrence la seconde guerre mondiale.

Afin d'éviter toute confusion, nous tenons à insister sur le fait que le raisonnement précédent ne cherche absolument pas à impliquer que la force de l'« automobilisation » était épuisée en 1929. Il est clair, comme le montre la partie supérieure du tableau IV qu'une autre grande vague de l'automobile devait encore arriver et était destinée à jouer un grand rôle après la seconde guerre mondiale. Cependant, même la poussée vigoureuse de l'automobile au cours des années vingt était, comme nous l'avons vu, incapable de soutenir l'essor d'investissement de cette période. Et quand la dépression frappa l'économie, elle le fit avec une force telle que tout progrès ultérieur de l'« automobilisation » fut en fait arrêté pour une dizaine d'années. Le nombre de voitures sur les routes diminua en fait de 1929 à 1933, et il fallut attendre encore trois ans avant de pouvoir dépasser le chiffre de 1929 ; à partir de là et jusqu'en 1940 l'augmentation ne dépassa que de peu la moitié de ce qu'elle avait été dix ans plus tôt. Ce n'est qu'après la sérieuse usure du stock de voitures pendant la guerre et dans l'élan général du boom d'après guerre que l'« automo-

bilisation », avec ses multiples ramifications, put redevenir un stimulant majeur.

Un certain nombre d'indices permettent de se rendre compte de la profondeur de la stagnation des années trente — ou en d'autres termes de l'amplitude de l'effondrement du processus d'absorption du surplus. En premier lieu, évidemment, il y eut le niveau inégalé du chômage (Tableaux X et III). Alors que le rapport des chômeurs à la force de travail s'établissait en moyenne à 6,6 % au cours de ce que l'on pourrait appeler les années de demi-stagnation, de 1908 à 1915, il s'éleva à la moyenne effarante de 18,2 % au cours de la période de pleine stagnation allant de 1930 à 1939.

L'indice d'utilisation de la capacité productive dérivé de la documentation de Streever nous donne un témoignage semblable. Le tableau XII est la suite du tableau XI pour les années trente.

Ainsi, le niveau du taux d'utilisation de la capacité productive au cours des années trente (83 % en 1937) ne dépasse que de peu le niveau le plus bas des années vingt (83 % en 1928). Les moyennes sont tout aussi frappantes : 84,5 % pour les années vingt contre 63,4 % seulement pour les années trente.

TABLEAU XII

Utilisation de la capacité productive en pourcentage (1930-1939)

1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

Source : Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, n° 55, mars 1960, p. 64.

Cependant, même ces chiffres, qui sont pourtant frappants, n'arrivent pas à décrire toute l'ampleur de la stagnation des années trente. Ils nous apprennent qu'en 1939, à la fin de la période qui nous intéresse, presque 1/5 de la force de travail du pays et 1/4 à peu près de sa capacité productive étaient oisives. Partant de ces renseignements on pourrait croire que le produit n'aurait pu être augmenté considérablement (de 1/3 au maximum) même si des travailleurs additionnels avaient été employés et si l'équipement productif avait été utilisé avec une intensité supérieure à la « normale ». Et pourtant, au cours des années suivantes, sous l'impact de la guerre et avec les contraintes inhérentes du marché capitaliste temporairement supprimées, la production industrielle augmenta de plus de 100 % et le produit national brut réel augmenta de plus des 2/3. D'ailleurs ces augmentations se produisirent au cours d'une période pendant laquelle l'investissement net était pratiquement nul et plus de 11 millions d'hommes, situés

dans les tranches d'âge les plus productives, étaient mobilisés dans les forces armées. Il est évident que ni la force de travail ni l'équipement ne pouvaient continuer indéfiniment à être utilisés à une intensité de période de guerre ; cependant nous pensons que l'énorme expansion du produit, qui fut réalisée entre 1939 et 1944, prouve de façon concluante que les estimations officielles du chômage et celles de l'utilisation de la capacité productive obtenues par des méthodes statistiques largement admises, sous-estiment grandement l'étendue du sous-emploi des ressources humaines et matérielles dans une économie de capitalisme monopoliste. Il s'agit d'un parti-pris normal : la science sociale bourgeoise ne tient pas à mettre en évidence les défaiances du système de l'entreprise privée ni à révéler, même implicitement combien une économie socialiste rationnellement organisée et planifiée serait supérieure. Il est impossible de nier la persistance du chômage et de la capacité productive inutilisée mais par contre il est possible de la minimiser.

Au chapitre 4, nous avons indiqué qu'un essor économique — quelle qu'en soit l'origine — produit un accroissement rapide du surplus à la fois dans l'absolu et par rapport au produit total. Dès que la fraction cherchant à s'investir de ce surplus croissant devient plus importante que les débouchés d'investissement existants, l'expansion s'arrête et avec elle la hausse du surplus. Un tel point de retournement de tendance peut être atteint bien avant que l'économie ne soit parvenue à la pleine utilisation de sa capacité productive ou au plein-emploi<sup>22</sup>. Nous pouvons à présent nous rendre compte que le cycle des affaires des années trente illustre parfaitement cette hypothèse. Le tableau 13 donne pour les années 1929 à 1938, le revenu national, les profits d'entreprises après déduction fiscale et les profits (ou les pertes) en pourcentage du revenu national. (L'emploi inévitable de chiffres annuels — les désagrégations par trimestre n'étant pas disponibles avant 1946, — déforme quelque peu la réalité ; cependant les traits principaux en sont suffisamment visibles). Au fur et à mesure que le revenu baisse, les profits diminuent (ou les pertes augmentent) plus rapidement, et vice-versa. Les dividendes par contre sont bien plus stables que les revenus ou que les profits. En conséquence, on peut dire qu'au cours des années s'écoulant de 1930 à 1936, le système dans son ensemble puisa dans son capital pour payer ses actionnaires.

La part des profits cherchant à s'investir redevint finalement positive en 1937 : cependant, en l'absence de stimulants exogènes, les débouchés d'investissement étaient pratiquement inexistant, c'est cette incapacité de trouver des débouchés pour absorber un surplus en hausse qui freina la reprise et amena une vive récession au cours de la seconde moitié de 1937. Et tout ceci se produisit alors que quelques 14 % de la force de travail et 20 % de la capacité productive

---

22. Voir ci-dessus p. 92.

étaient encore oisives. Peut-il exister preuve plus convaincante qu'en l'absence de stimulants exogènes le capitalisme monopoliste est incapable de se dégager d'un état de stagnation ?

## V

L'interprétation de la période d'après-guerre ne pose aucun problème sérieux pour notre théorie ; d'ailleurs nous avons déjà suffisamment insisté sur le rôle du boom d'après-guerre et du budget militaire considérablement accru dans le maintien d'un haut niveau d'emploi et de revenu. Cependant, il serait faux de penser que l'économie n'a disposé que de ces deux soutiens au cours de cette période : la seconde grande vague de l'« automobilisation » et le développement des banlieues résidentielles, ont également joué un grand rôle, rôle encore accru par l'expansion extraordinaire du crédit hypothécaire et de consommation.

TABLEAU XIII

Profits et Revenu National, 1929-1938  
(en millions de dollars)

ANNÉES	REVENU NATIONAL	PROFITS D'ENTREPRISES, APRÈS DÉDUCTION FISCALES	DIVIDENDES	PROFITS NON-DISTRIBUÉS	PROFITS EN POURCENTAGE DU REVENU NATIONAL
1929	87.814	8.259	5.813	2.446	9,4
1930	75.729	2.480	5.490	— 3.010	3,3
1931	59.708	— 1.278	4.088	— 5.366	— 2,1
1932	42.546	— 3.402	2.565	— 5.967	— 8,0
1933	40.159	— 370	2.056	— 2.426	— 0,1
1934	48.959	972	2.587	— 1.615	1,9
1935	57.057	2.194	2.863	— 669	3,8
1936	64.911	4.331	4.548	— 217	6,7
1937	73.618	4.733	4.685	48	6,4
1938	67.581	2.271	3.187	— 916	3,4

Source : 1962 *Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962.

C'est à ce niveau qu'il convient de se poser une question intéressante et primordiale. Pourquoi la seconde vague de l'« automobilisation » s'est-elle produite à ce moment-là ? Pourquoi ne s'est-elle pas déclenchée en 1937, n'a-t-elle pas prolongé la reprise des années trente et ne l'a-t-elle pas transformée en véritable boom ? Après tout, il n'était pas question d'inventions nouvelles ni de percées technolo-

giques et les consommateurs avaient sans doute autant « besoin » de voitures et de logements en banlieue avant qu'après la guerre.

La réponse est claire : en 1937, les gens n'avaient pas le pouvoir d'achat et le crédit nécessaires à une reprise, alors qu'après 1945 ils en disposaient. Pendant la guerre les consommateurs remboursèrent leurs dettes et accumulèrent de grandes quantités d'épargne liquide. Quand ils furent à nouveau libres de dépenser et d'emprunter, ils transformèrent leur « besoin » de voitures et de logements de banlieue en demande effective. A partir du moment où le mouvement fut amorcé il engendra lui-même une accélération propre. Nous avons là un exemple classique de transformation de la quantité en qualité. Si quelques personnes seulement achètent des voitures et s'installent dans les banlieues, le phénomène n'a guère de suites. Par contre si elles sont nombreuses à le faire, toute une série de choses deviennent nécessaires ou profitables — les écoles étant un exemple de ce qui est nécessaire et les centres commerciaux de ce qui est profitable<sup>23</sup>. Il se produit un effet de « boule de neige » qui continue de jouer tant que la « boule » n'a pas atteint le bas de la pente, c'est-à-dire tant que les migrations internes ne se sont pas arrêtées et tant que les biens demandés ne sont pas livrés. Au moment où nous écrivons ces lignes, alors que la guerre est terminée depuis vingt ans, il ne nous est pas encore possible de dire à quel moment ce mouvement perdra son élan<sup>24</sup>.

Il n'y a donc aucun mystère dans les réalisations de l'économie des Etats-Unis au cours de la période de l'après-guerre. Compte tenu du bouleversement énorme provoqué par l'essor de l'après-guerre dans les modes de vie de dizaines de millions de gens, et compte tenu du fait que les dépenses militaires ont été multipliées par cinq (passant de 11,4 milliards de dollars en 1947 à 55,2 milliards en 1963), on est sans doute en droit d'affirmer que depuis l'apogée de l'époque du rail l'économie américaine n'a jamais été soumise en temps de paix à de si puissants stimulants. Ce qui est véritablement remarquable c'est que, en dépit de la force et de la persistance de ces stimulants, les symptômes familiers d'une absorption inadéquate du surplus (sous-emploi et sous-utilisation de la capacité productive) ont commencé à appa-

---

23. Une indication du nombre de gens impliqués par ce phénomène nous est donnée par la documentation démographique du Bureau de Recensement pour les « Zones Métropolitaines » (Standard Metropolitan Statistical Areas). Entre 1950 et 1960 (les chiffres correspondants pour 1940 ne sont pas disponibles), la population de ces zones résidant hors du centre des villes augmenta de 36,8 millions d'âmes, soit une augmentation légèrement inférieure à 50 %. Cela représente un chiffre supérieur de près de 1/3 à l'augmentation totale de la population nationale pour les dix années entre 1950 et 1960.

24. Parmi les nombreux facteurs qui ont renforcé la seconde vague d'« automobilisation » et de développement des banlieues résidentielles, il en est un qui devrait faire l'objet d'une analyse approfondie dans le cadre d'une étude exhaustive du problème : il s'agit de l'ensemble des politiques fédérales qui encouragent et même subventionnent la propriété d'unités résidentielles individuelles.

raître et, les fluctuations cycliques mises à part, se sont faits de plus en plus inquiétants. Le tableau XIV est assez éloquent<sup>25</sup> :

**TABLEAU XIV**  
**Utilisation de la Capacité Productive et Chômage**  
**1950-1963**

ANNÉES	UTILISATION DE LA CAP. PROD.	CHÔMAGE, EN POURCENTAGE DE LA FORCE DE TRAVAIL
1950	100	5,0
1951	103	3,0
1952	99	2,7
1953	98	2,5
1954	87	5,0
1955	92	4,0
1956	89	3,8
1957	85	4,3
1958	76	6,8
1959	81	5,5
1960	81	5,6
1961	80	6,7
1962	83	5,6
1963	83	5,7

Sources : Pour une explication de l'indice d'utilisation de la capacité productive, voir Note 25.

— Pour 1950-1961 : estimation de la Mc Graw-Hill pour 1950-1961 (cf. note 25).

— Pour 1962 et 1963 : Bulletins de la Mc Graw-Hill du 26 avril 1963 et du 24 avril 1964.

L'indice de la production industrielle et du chômage, en pourcentages de la force de travail : mis au point par le Federal Reserve Board, cité par *Economic Indicators* (Council of Economic Advisers).

---

25. L'indice d'utilisation de la capacité productive est établi à partir de l'indice de production industrielle du Federal Reserve Board comme numérateur et de l'indice de capacité productive industrielle de la Mc Graw Hill comme dénominateur. De tous les indices de capacité productive qu'emploient à l'heure actuelle les économistes et les statisticiens ceux du Mc Graw Hill Economics Department nous semblent être les seuls indices globaux qui n'excluent ni ne sous-estiment systématiquement ce qui est sans doute l'aspect le plus important de la croissance de la capacité productive depuis la guerre : l'efficience croissante d'un dollar d'outillages et d'équipements, efficience due aux progrès technologiques et organisationnels. Les estimations de la Mc Graw Hill sont dérivées de questionnaires soumis directement aux producteurs. Il s'agit-là d'un procédé qui comprend certaines difficultés et certaines faiblesses mais qui a le mérite d'éviter le parti pris de sous-estimation propre à toutes les méthodes qui égalisent la capacité productive à la valeur monétaire du stock de capital, quelle que soit la définition que l'on donne à ce stock.

Ce qu'il convient d'ajouter, c'est que la situation de l'emploi à la fin de la période couverte par le tableau était en fait infiniment plus mauvaise que les chiffres pourraient nous le laisser croire. Entre 1960 et 1963, il se produisit une baisse de 1 % dans le taux de participation de la force de travail, ce qui signifie que quelque 1,3 million de travailleurs furent éliminés de la force de travail en plus des pertes normales dues aux décès et aux retraites. La principale cause de cette élimination se trouve simplement dans le fait suivant : quand les emplois se font rares de nombreuses personnes se découragent et cessent de chercher du travail. Si nous ajoutons ces personnes à celles qui sont officiellement considérées comme étant en chômage, afin d'avoir une vue plus précise de la situation, nous trouvons qu'en 1963 le chômage constituerait 7,1 % de la force de travail et non 5,6 %<sup>26</sup>.

Il est bon de souligner que les estimations de la capacité productive du Féderal Reserve Board concernant 17 produits majeurs, et qui sont fondées surtout sur une documentation technique, évitent également le parti pris de sous-estimation des calculs fondés sur la valeur du stock de capital. La baisse de la moyenne pondérée des taux d'utilisation dans les branches produisant ces 17 produits au cours des années cinquante correspond étroitement aux estimations de la Mc Graw Hill pour l'ensemble de l'industrie ; ce fait tend à démontrer l'efficacité de la méthode Mc Graw Hill. Pour une discussion de ces problèmes, voir *Measures of Productive Capacity, Hearings Before the Subcommittee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87th Congress, 2nd Session, 14, 22, 23 et 24 mai 1962.*

26. Même cette procédure sous-estime le véritable volume du sous-emploi, puisqu'en 1960 il existait de nombreuses personnes qui n'étaient pas officiellement comprises dans la force de travail mais qui auraient accepté de travailler si des emplois avaient été disponibles. Kenneth Strand et Thomas Dernburg dans une étude très intéressante et fort précieuse sur les variations des taux de participation de la force de travail (« Cyclical Variation In Civilian Labor Force Participation », *The Review of Economics and Statistics* novembre 1964), font une estimation du sous-emploi en tant que pourcentage de ce qu'ils appellent la « force de travail de plein emploi » (full employment labor force) c'est-à-dire du nombre de personnes qui seraient au travail ou qui chercheraient un emploi si le taux de chômage atteignait 3 % (« high full employment ») ou 4 % (« low full employment »). Ils appellent ce pourcentage « le taux de l'écart de sous-emploi » (gap unemployment rate). En se servant du critère de « haut plein emploi » (high full employment) ils obtiennent les « taux d'écart de sous-emploi » suivants pour le mois de novembre de chaque année de 1953 à 1963 (pages 388, 390) :

1953	5,7	1956	4,8	1959	7,8	1962	10,3
1954	7,6	1957	6,9	1960	8,5	1963	10,4
1955	4,9	1958	8,6	1961	10,0		

Ainsi, « on peut voir que la tendance suivie par le taux d'écart de sous-emploi a été à la hausse assez régulière depuis 1956... En vérité, notre analyse suggère que la situation de l'emploi s'est détériorée régulièrement » (page 388). Une découverte annexe du travail accompli par Strand et Dernburg est le fait que « la force de travail potentielle en 1975 sera supérieure d'au moins quatre millions aux estimations courantes du Bureau of Labor Statistics ; il est même fort possible qu'elle les dépasse de cinq millions » (page 378-379).

Il ne nous reste plus qu'à noter que 1963 était la troisième année d'une reprise soutenue. Assurément, une économie dans laquelle le chômage augmente à l'intérieur même d'une phase d'expansion du cycle, est gravement malade. La dépense militaire ayant apparemment atteint un maximum, le rythme de l'automation augmentant, et une marée de jeunes envahissant le marché du travail (produits du « baby boom » des années 40), l'avenir de l'économie américaine n'a pas l'air brillant. Les développements qui, dans une société rationnelle, rendaient possible un grand progrès sur le chemin de l'abondance pour tous, constituent en capitalisme monopoliste une menace pour les moyens d'existence d'une fraction sans cesse plus grande des travailleurs.

---

## Capitalisme monopoliste et relations raciales

### I

Le problème racial aux Etats-Unis n'est pas un produit du capitalisme monopoliste. Il s'agit d'un héritage du système esclavagiste du « Vieux Sud » (Old South). Cependant, la nature de ce problème a connu une transformation au cours de la période de capitalisme monopoliste ; de plus, dans un monde où les peuples de couleur secouent de plus en plus les chaînes de l'oppression, il est clair pour tous que l'avenir des Etats-Unis sera influencé profondément et peut-être de façon décisive par le développement ultérieur des relations raciales à l'intérieur du pays.

L'étude la plus approfondie et la plus unanimement appréciée sur le problème racial aux Etats-Unis est sans conteste l'œuvre de Gunnar Myrdal, *An American Dilemma* ; pour cette raison elle constitue un bon point de départ pour notre analyse<sup>1</sup>.

D'après Myrdal, la dynamique des relations raciales aux Etats-Unis doit être recherchée dans la tension existante entre les préjugés blancs et ce qu'il appelle le « Credo Américain » (American Creed). Les préjugés se traduisent par la discrimination, la ségrégation et par un statut socio-économique des Noirs qui est généralement inférieur à celui des Blancs. Le « Credo » exprime le dévouement de tout le peuple aux idéaux de liberté et d'égalité. Les préjugés, la discrimination et l'infériorité sont liés entre eux par des liens de réciprocité : plus il y a de préjugés et plus la discrimination est forte ; plus la discrimination est forte et plus l'infériorité sera marquée ; plus l'infériorité est marquée et plus il y a de préjugés ; et ainsi de suite selon un processus de cercle vicieux. La réciprocité est également

---

1. Première édition, deux tomes, New York, 1942 ; édition commémorative du vingtième anniversaire, un tome, New York et Evanston, 1962.

vraie. Toutes mesures prises pour promouvoir la réalisation du credo diminueront l'infériorité, combattront les préjugés et contreront la discrimination ; là aussi nous aurons un processus cumulatif. Alors qu'il est possible de concevoir théoriquement des mouvements autonomes et qui soient orientés dans les deux sens, Myrdal pensait que dans la pratique et dans le long terme le « Credo » deviendrait dominant ; il déduisait de cette opinion l'existence d'une tendance profonde à l'amélioration de la situation raciale. De plus Myrdal soutenait que pour un certain nombre de raisons, les guerres ont un effet favorable sur le statut des Noirs. Ecrivant son livre au début de la seconde guerre mondiale, Myrdal découvrait ainsi une seconde raison d'être optimiste. Dans sa préface à la première édition il écrivit les lignes suivantes, qu'il plaça lui-même en italiques : « *depuis la Reconstruction\*, il n'y a jamais eu autant de raisons d'anticiper des changements fondamentaux dans les relations raciales américaines, des changements qui impliqueront une évolution favorable aux idéaux américains* ».

Vingt ans plus tard, dans une Préface additionnelle écrite pour l'édition commémorative du vingtième anniversaire de l'ouvrage, Myrdal cita la déclaration précédente et ajouta « On devra pardonner à un chercheur qui a conscience de s'être souvent trompé dans ses prévisions de signaler un cas où il avait raison ». Son proche collaborateur pour cette étude, Arnold Rose, dans une post-face rédigée pour l'édition commémorative prend lui aussi une position favorable par rapport au pronostic de l'étude et il prévoit un renforcement de la tendance à l'amélioration. D'après Rose, « Il ne fait aucun doute que les races avancent rapidement vers l'égalité et l'intégration à partir de 1962. Rétrospectivement, le changement des vingt années précédentes semble être l'un des plus rapides dans l'histoire des relations humaines... Ce changement a été si rapide et le racisme et l'esprit de caste ont tellement diminué que j'ose prédire la fin de toute ségrégation et de toute discrimination officielle avant une dizaine d'années, et le déclin de la ségrégation et de la discrimination officieuses à tel point qu'il n'en restera qu'un simple souvenir dans une vingtaine d'années... Je prédis que les forces sociales dynamiques qui créent l'inégalité seront pratiquement éliminées au cours des trente années à venir ».

Myrdal et Rose pensent ainsi que le problème racial aux Etats-Unis est bien engagé sur la voie d'une solution complète dans le cadre de l'ordre social présent. Ont-ils raison de le penser ? Le militantisme accru du mouvement de libération des Noirs, la violence continue des racistes du Sud, le soulèvement des habitants des ghettos dans les villes du Nord et de l'Ouest, la préoccupation croissante de tout le pays face à ce « dilemme » — tous ces phénomènes ne sont-ils que de simples symptômes de progrès comme Rose et Myrdal voudraient sans doute nous le faire croire ? Ne sont-ils pas plutôt les présages in-

---

\* Période qui suivit immédiatement la guerre de Sécession.

quiétants d'un conflit dont l'ampleur et la violence augmentent précisément dans la mesure où aucun progrès n'est réalisé ?

Toute tentative sérieuse de répondre à ces questions doit, à notre avis, rompre avec l'idéalisme historique de Myrdal et chercher à rattacher le problème des relations raciales aux Etats-Unis à la structure fondamentale du capitalisme monopoliste qui est celle de la société américaine.

## II

Les préjugés raciaux tels qu'ils existent dans le monde à l'heure actuelle sont presque exclusivement le fait des Blancs et ont leur origine dans le besoin qu'éprouvaient les conquérants à partir du XVI<sup>e</sup> siècle de justifier le pillage, l'esclavage et l'exploitation continue de leur victimes de couleur à travers la planète<sup>2</sup>. Quand le système esclavagiste fut introduit dans le Sud des Etats-Unis les préjugés raciaux vinrent tout naturellement avec lui, et la justification idéologique du système y fut élaborée avec une application et une subtilité uniques au monde. Dès l'époque coloniale, les Américains, aussi bien ceux du Nord que ceux du Sud des Etats-Unis ont été systématiquement et constamment soumis à un flot de propagande colportant l'idée de la supériorité des Blancs et de l'infériorité des Noirs.

Bien sûr, il était toujours facile de produire des « preuves » pour étayer la thèse de la supériorité blanche. Ayant été réduits à l'esclavage et privés de toute possibilité de partager les bienfaits d'un mode de vie civilisé, les Noirs étaient visiblement et incontestablement inférieurs d'après tous les critères avec lesquels les sociétés civilisées jugent la supériorité et l'infériorité. L'argument selon lequel cette infériorité de fait était due à des caractères raciaux innés était convaincant pour ceux qui voulaient bien y croire. Il n'y avait d'ailleurs pas que les Blancs pour en être convaincus ; de nombreux Noirs furent soumis avec succès à un lavage de cerveau tel qu'ils se mirent à croire à la réalité de leur propre infériorité inhérente, et cet auto-dénigrement fut l'un des plus puissants remparts du système racial<sup>3</sup>. Il est bon de noter que le système esclavagiste, alors qu'il défend âprement l'idée de l'infériorité des Noirs, n'implique pas

2. A ce sujet, voir les excellentes études de Eric Williams, *Capitalism and Slavery*, Chapel Hill, 1944, Chapitre 1 ; et Oliver C. Cox, *Caste, Class, and Race*, New York, 1948, Chapitre 16.

3. Ce sujet est traité de manière particulièrement claire par Harold R. Isaac qui démontre de façon convaincante que « l'avilissement et l'auto-avilissement systématiques du Noir... débutent ou bien sont renforcés par l'image que l'enfant noir reçoit de l'Africain sauvage et nu ». (*The New World of Negro Americans*, New York, 1963, page 161). Cela explique en très grande partie l'énorme signification psychologique que revêt pour les Noirs américains l'émergence de chefs africains et de nations africaines indépendantes pleinement acceptées dans la communauté des nations.

nécessairement la haine des Blancs pour les Noirs en tant que tels. Tant que le Noir avait conscience de sa « place » et savait s'y tenir, il était toléré et il avait même droit à la sympathie des Blancs. Ce que les Blancs détestaient, c'était le Noir qui croyait au principe de l'égalité humaine et qui agissait selon ce principe.

La guerre de Sécession ne fut pas menée par la classe dirigeante du Nord pour libérer les esclaves, ainsi qu'on le croit souvent. Il s'agissait pour le Nord de mater les ambitions de l'oligarchie esclavagiste du Sud qui voulait échapper au joug essentiellement colonial du capital nordiste. L'abolition de l'esclavage fut non pas l'objectif, mais un sous-produit de la lutte, et le capitalisme nordiste n'avait pas l'intention, en dépit de l'intermédiaire de la Reconstruction, de libérer les Noirs de façon véritable. Ayant soumis les planteurs sudistes, il était content de les voir reprendre leur rôle d'exploiteurs du travail des Noirs, travail qu'il pouvait à son tour exploiter. Le compromis notoire des années 70 fut une reconnaissance tacite par les deux parties du statut colonial rénové du Sud, l'oligarchie sudiste exploitant les Noirs et payant tribut à son tour au capitalisme nordiste, en échange de ce privilège.

Dans de telles circonstances de nouvelles méthodes de contrôle du travail des Noirs étaient devenues nécessaires pour remplacer l'esclavage ; ces méthodes furent trouvées dans diverses formes de travail salarié, de métayage et de péonage. Quand les Noirs essayèrent de profiter de leur liberté formelle pour s'organiser avec les pauvres Blancs dans le mouvement populiste, les planteurs répliquèrent par la violence et le « système Jim Crow » de ségrégation légalisée. A la fin du siècle, l'oppression et l'exploitation des Noirs étaient sans doute aussi fortes qu'aux pires moments de l'esclavage, et la propagande raciste était au moins aussi virulente qu'avant ; au Nord elle avait d'ailleurs plus de succès dans la mesure où le racisme était libéré des stigmates morales de l'esclavage échonté<sup>4</sup>.

Avant la première guerre mondiale les Noirs aux Etats-Unis faisaient, dans leur écrasante majorité, partie de la paysannerie Sudiste. Ils commencèrent à quitter le « Vieux Sud » en nombre important aux alentours de 1880 ; cependant les services de recensement, pour 1910, indiquent que 80 % de la population noire habite encore dans les anciens états confédérés (Sudistes, note du Traducteur) et 90 % dans les zones rurales. Dans l'ensemble, les Noirs n'ont donc exercé qu'une influence mineure sur l'économie du Nord avant 1914.

Au cours du xix<sup>e</sup> siècle, le Nord avait vu la constitution d'un système unique visant à satisfaire l'énorme demande de travail créée par une économie en voie d'expansion et d'industrialisation rapide.

---

4. Voir Rayford W. Logan, *The Negro in American Life and Thought, the Nadir, 1877-1901*, New York, 1954. Les vingt dernières années du dix-neuvième siècle furent d'après Harold Isaacs « les années qui marquèrent l'apogée de la suprématie occidentale blanche sur tout le monde. » *The New World of Negro Americans*, page 119.

Les rangs inférieurs de l'échelle économique furent occupés par des vagues successives d'immigrants qui venaient surtout d'Europe mais aussi d'Asie, du Mexique et du Canada. Au fur et à mesure que les nouveaux venus arrivaient pour prendre leur place au bas de l'échelle, les enfants et les petits-enfants des immigrants plus anciens remontaient le long de l'échelle pour satisfaire le besoin d'employés et de travailleurs qualifiés ou semi-qualifiés ; dans ce processus, le système de l'éducation publique joua un rôle clef dans la formation de ces travailleurs en les préparant à des emplois mieux rémunérés et socialement plus élevés. Il est pertinent de noter que le schéma « infériorité-préjugés-discrimination », sur lequel Myrdal a tant insisté s'applique également aux nouveaux immigrants. La réaction des « indigènes » était toujours hostile et quelquefois extrêmement haineuse. Anne Braden, qui lutte vaillamment à l'heure actuelle pour les droits des Noirs a décrit ce que l'on a pu appeler le « Lundi Sanglant » dans sa propre ville.

« A Louisville dans le Kentucky, le lundi 6 août 1855, des bandes d'émeutiers pénétrèrent dans les quartiers de la ville occupés par des immigrants allemands et irlandais mirent le feu à des magasins et à des maisons et quand leurs occupants cherchèrent à s'échapper, ouvrirent le feu et les tuèrent. Même les femmes tenant des bébés dans leurs bras furent abattues en cherchant à fuir les flammes. Les émeutiers étaient encouragés par les hurlements de leurs femmes et de leurs filles qui criaient qu'elles voulaient voir « chaque Allemand, chaque Irlandais et tous leurs descendants tués. »<sup>5</sup>

Les préjugés et l'hostilité à l'égard des immigrants, éclatant de temps en temps en véritables pogroms, retardèrent sans aucun doute énormément la mobilité sociale ascendante des groupes ethniques étrangers. Le fait que ces attitudes ne purent détruire complètement la mobilité ascendante est imputable à deux causes, l'une d'ordre économique et l'autre d'ordre socio-psychologique. D'une part, il existait une demande rapidement croissante de travail qualifié et qui ne pouvait être satisfaite que par la promotion sociale. D'autre part, l'arrivée continue de nombreux groupes d'immigrants qui venaient occuper les ghettos que les groupes plus anciens évacuaient, permirent aux indigènes (et aux immigrants plus anciens, dans la mesure où ils devenaient assimilés) de continuer à épander leurs sentiments de supériorité, d'hostilité et d'agressivité. Les victimes irlandaises et allemandes furent remplacées par des victimes italiennes et polonaises : fondamentalement les attitudes et les schémas de comportement restèrent inchangés.

La première guerre mondiale marqua véritablement la fin de ce système d'approvisionnement du marché du travail aux Etats-Unis. L'immigration européenne fut soudainement réduite et devint presque nulle et très vite la demande de travailleurs de tous types s'éleva en flèche. Le problème fut partiellement résolu en mettant les chômeurs

---

5. Anne Braden, *The Wall Between*, New York, 1958, page IX.

au travail. Comme nous l'avons déjà vu, le sous-emploi était extrêmement élevé en 1915, se situant à 9,7 % de la force de travail. Ce chiffre fut réduit à 1,4 % en 1918<sup>6</sup>. Mais cela ne suffisait pas ; il devenait également nécessaire de puiser sur une grande échelle dans le réservoir de force de travail qui s'était constitué depuis un certain temps dans les zones rurales, et notamment au Sud.

Les migrations sont presque toujours motivées par des poussées aussi bien que par des appels et la grande migration des zones rurales vers les villes qui se produisit au cours de la première guerre mondiale n'est pas une exception à la règle. La poussée fut causée par une productivité croissante dans l'agriculture, due entre autres causes à la modernisation des méthodes de culture et à la mécanisation. En conséquence, la demande de travail rural était nettement en retrait par rapport à une production agricole croissante. Elle atteignit son point culminant en 1910 (qui fut une année de recensement) pour se mettre ensuite à baisser, non seulement par rapport à la production agricole, mais aussi en termes absolus<sup>7</sup>. Confrontés avec le déclin de la demande de travail rural, les nombreux enfants des fermiers se mirent à compter sur la ville pour trouver une occasion de gagner leur vie. Le chômage massif qui existait au cours des années qui suivirent 1907 découragea incontestablement un grand nombre d'entre eux de tenter leur chance en ville, bien qu'une assez forte migration fut déjà en train. L'énorme accroissement de la demande en force de travail dans les villes, due à l'effort militaire, eut pour effet non seulement d'éliminer cette cause d'hésitation mais aussi de la remplacer par un puissant attrait. Toutes les conditions d'une migration massive se trouvaient désormais réunies. Les Etats-Unis, qui avaient toujours compté sur l'immigration en provenance de l'étranger, découvraient soudainement (comme cela est souvent le cas) qu'ils pouvaient s'en passer en puisant dans leur propre surplus de force de travail rurale, tout comme les pays européens depuis les débuts de la Révolution industrielle. Après la guerre il n'était plus nécessaire de retourner à l'ancien système. La révolution agricole s'accéléra et les taux élevés de croissance démographique des régions rurales permirent de maintenir un flux régulier de travailleurs sans qualification en direction des villes. Dans de telles circonstances, les restrictions légales à l'immigration n'étaient qu'une séquelle normale. L'immigration avait rencontré une certaine opposition dès 1880, mais avant

6. Voir ci-dessus, page 212.

7. Nombre de travailleurs rémunérés dans l'agriculture, par année de recensement, de 1870 à 1930 (en milliers)

1870	6.850	1910	11.592
1880	8.585	1920	11.449
1890	9.938	1930	10.472
1900	10.912		

la guerre cette opposition n'avait pu prévaloir, l'intérêt des capitalistes puissants étant de disposer d'une source abondante de force de travail bon marché. Cet approvisionnement étant à présent assuré à partir de sources nationales, les capitalistes eux-mêmes entrèrent dans l'opposition principalement par peur que les ouvriers immigrants n'infectent les Etats-Unis en transmettant le virus révolutionnaire qui avait déjà renversé le système capitaliste en Russie et qui semblait menacer le reste de l'Europe. L'immigration ne fut pas entièrement interrompue, mais le système des quotas adopté en 1924 arrêta pratiquement le flux d'immigrants en provenance des pays d'Europe centrale et méridionale qui avaient été jusqu'à présent les principales sources de travail non qualifié. A partir de cette date, la plupart des immigrants jouissant d'un rang social plus élevé, il devenait possible de leur faire confiance pour devenir des défenseurs résolus du *statu quo* dans leur nouveau pays. Un aspect ironique de ce changement radical dans la nature du flux d'immigrants est que le besoin de promotion à partir des rangs des travailleurs non qualifiés fut réduit : après 1924, l'émigré rural américain rencontrait plus de difficultés à s'élever le long de l'échelle économique que n'en avait rencontré son homologue européen de la période de l'avant-guerre.

### III

A ce niveau de notre analyse, ce qui est essentiel, c'est que le remplacement d'une source extérieure de travail non qualifié par une source nationale amena l'urbanisation du Noir. Le tableau XV nous donne le volume net de l'émigration des Noirs quittant le « Vieux Sud » entre les années de recensement, au cours de la période qui suit la guerre de Sécession.<sup>8</sup>

L'immigration noire en provenance du Sud commença avant la fin du XIX<sup>e</sup> siècle ; cependant elle ne devait prendre des proportions massives que pendant la période de la première guerre mondiale. Il se produisit une baisse dans les taux d'émigration au cours des années trente ; cependant, même le chômage massif de cette période n'arrive pas à arrêter le mouvement vers le Nord. La plus grande vague d'émigration vint avec la seconde guerre mondiale et s'est poursuivie depuis sans grands changements.

La quasi totalité des émigrants du Sud s'installèrent dans les villes du Nord et de l'Ouest. Cependant tel ne fut pas l'unique mou-

8. La source de ces chiffres jusqu'aux années quarante se trouve dans *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, pages 46-47. Comme il est expliqué page 39, il s'agit de chiffres obtenus à partir de la documentation fournie par les recensements ; il n'est pas possible d'obtenir un chiffre exactement comparable pour les années 50. Nous sommes parvenus à une estimation en réduisant les chiffres du recensement pour les années 50 du même pourcentage que celui dont se sont servi les auteurs du *Historical Statistics* pour réduire les chiffres du recensement pour les années 40.

vement démographique noir. Au sein du Sud lui-même, il s'était produit une migration régulière de la campagne à la ville. Le résultat en est que de 1910 à 1960 les Noirs ont cessé d'être une paysannerie régionale pour devenir une fraction importante de la classe ouvrière des villes. Le taux d'urbanisation des Noirs qui était de 25 % en 1910 a été multiplié par trois : actuellement, les 3/4 de la population noire habite les villes.

TABLEAU XV

**Emigration des Noirs à partir des onze Etats anciennement confédérés (sudistes)  
(en millions)**

1870 à 1880 .....	47
1880 à 1890 .....	59
1890 à 1900 .....	242
1900 à 1910 .....	216
1910 à 1920 .....	480
1920 à 1930 .....	769
1930 à 1940 .....	381
1940 à 1950 .....	1.260
1950 à 1960 .....	1.170

Il était inévitable de voir les Noirs pénétrer l'économie urbaine à ses niveaux les plus inférieurs. En arrivant à la ville, les Noirs étaient les plus pauvres, les plus illettrés, les moins qualifiés. Ils étaient écrasés par le double poids des préjugés et des discriminations racistes traditionnelles, d'une part, et par les discriminations qui attendaient chaque groupe de nouveaux venus appauvris, d'autre part. A ce sujet, nous devons nous poser un certain nombre de questions. Comment ont-ils fait leur chemin depuis qu'ils se sont installés dans les villes ? Ont-ils pu suivre les pas des premiers groupes d'immigrants, grimper l'échelle économique et échapper à leurs ghettos d'origine ?

En répondant à ces questions nous devons nous garder de confondre les effets du passage de la campagne à la ville (processus qui ne s'est guère interrompu depuis plus d'un demi-siècle) avec ce qui s'est produit *après* l'arrivée à la ville. L'exode rural vers les villes a provoqué en moyenne un incontestable relèvement du niveau de vie des Noirs : si tel n'avait pas été le cas, la migration se serait arrêtée de puis longtemps. En d'autres termes, le bas de d'échelle urbaine et industrielle est plus élevé que le bas de l'échelle du Sud agricole, et quand les Noirs passaient de l'un à l'autre il y avait un certain progrès. Cependant ce n'est pas cet aspect du problème qui nous intéresse en premier lieu. De même, il y avait progrès pour les paysans appauvris d'Europe quand ils quittaient leurs pays pour venir aux Etats-Unis ; là encore la preuve en est que le flux d'immigrants se poursuivit jusqu'au jour où il fut interrompu par la guerre et par la loi. Ce qu'il faut noter c'est qu'assez rapidement après leur arrivée, ils commençaient à grimper le long de l'échelle socio-économique nouvelle qui s'offrait à eux, et que de nouvelles vagues d'immigrants

prenaient leur place au bas de l'échelle. Ce que nous voulons savoir c'est si les Noirs ont suivi la même voie, s'ils ont escaladé l'échelle nouvelle de la ville, après leur exode.

Quelques-uns y sont parvenus bien sûr, et nous aurons bientôt l'occasion de discuter le rôle et la signification de cette minorité.

Cependant, pour la grande masse des Noirs, la réponse est nettement et totalement négative. L'opinion contraire — et qui est largement répandue — dans la mesure où elle cherche à se fonder sur des faits, repose sur la confusion entre le passage d'une échelle à l'autre et la progression le long d'une échelle. Ce point essentiel fut expliqué au Clark Committee par Herman P. Miller, Assistant spécial du Directeur du « Bureau de Recensement » et qui est l'une des autorités les plus compétentes du pays en matière de répartition du revenu :

« Nous avons entendu ce matin le professeur Ginzberg nous dire que les Noirs ont fait une percée au cours des années 50. Le Sénateur Javits, dans son excellent ouvrage, *Discrimination, U.S.A.*, nous parle également de l'amélioration du statut économique du Noir. Le département of Labor (Ministère du Travail, note du Traducteur) lui-même fait référence aux progrès professionnels réalisés par les Noirs au cours des vingt dernières années. Tout cela est très exact, mais je pense que l'on peut démontrer, sur la base des statistiques issues des recensements, que la plupart des améliorations du statut professionnel des Noirs depuis 1940 sont dues à l'abandon du métayage et du salariat rural dans le Sud et à l'installation dans les zones industrielles du Nord.

« Quand nous étudions les chiffres relatifs aux Etats du Nord et du Centre, nous découvrons que le statut professionnel du Noir par rapport à celui du Blanc ne s'est pas amélioré de façon appréciable depuis 1940. »<sup>9</sup>

En ce qui concerne le revenu, la situation est plus complexe : cependant ici non plus rien n'indique une quelconque progression des Noirs le long de l'échelle socio-économique. Miller l'explique dans sa déclaration destinée au Clark Committee :

« Bien que le statut professionnel relatif des non-blancs n'ait pas changé de manière appréciable dans la plupart des Etats depuis 1940, l'écart de revenu entre les blancs et les non-blancs s'est en fait rétréci durant la seconde guerre mondiale. Au cours des dix dernières années, néanmoins, il n'y a eu aucun changement dans l'écart de revenu existant entre les deux groupes... En 1947, le revenu moyen (salaires et traitements) des ouvriers non-blancs représentait 54 % de celui touché par les blancs. En 1962 ce taux n'avait presque pas changé

9. *Equal Employment Opportunity, Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare, United States Senate, 88th Cong. 1st. Sess. on S. 773, S. 1210, S. 1211 and S. 1937 ; 24, 25, 26, 29, 31 juillet, 2 et 20 août 1963, page 375.* Le Sénateur Joseph S. Clark de Pennsylvanie est le Président du Subcommittee (Sous-commission sur l'emploi et la force de travail de la Commission du travail et du bien-être public du Sénat).

(55 %)... Compte tenu de la stabilité de l'écart des revenus au cours de la période de l'après-guerre... la réduction de l'écart pendant les années de guerre ne peut être considérée comme faisant partie d'un processus continu mais plutôt comme un phénomène étroitement lié, d'une part à la pénurie de la main-d'œuvre non qualifiée causée par la guerre et aux règlements gouvernementaux tels ceux du War Labor Board (et qui avaient en général pour objet de relever les revenus des travailleurs les plus mal payés), et d'autre part à une économie fonctionnant à plein ».<sup>10</sup>

Il est important de comprendre que la position des Noirs n'est pas déterminée seulement par le fait indiscutable qu'ils ont une éducation moindre ou qu'ils se concentrent dans des activités sans qualification ou ayant une qualification faible. Même quand ils possèdent la même formation scolaire que les Blancs, leur statut professionnel est inférieur. Même quand ils font le même travail, on les paie moins. Dans les deux cas, le désavantage relatif du Noir est de plus en plus fort au fur et à mesure que l'on s'élève sur les échelles du statut professionnel et du revenu.

« Un non-blanc qui n'est pas allé au-delà de l'école primaire n'a que très peu de chances de devenir autre chose qu'un domestique, qu'un porteur, ou qu'un manœuvre d'usine. Au dernier recensement, on comptait presque 8 non-blancs sur 10 disposant d'une formation scolaire primaire qui travaillaient comme domestiques ou comme manœuvres. Parmi les Blancs disposant de la même éducation, seuls 5 sur 10 travaillent à ces emplois mal rémunérés.

« Le non-blanc qui a terminé l'école secondaire a meilleur espoir d'obtenir un emploi bien rémunéré ; cependant, cet espoir reste faible. Environ 6 non-blancs sur 10 titulaires de diplôme de l'école secondaire étaient des salariés agricoles, des domestiques ou des manœuvres ; le chiffre correspondant pour les Blancs n'était que de 3 sur 10.

« Les diplômés des universités semblent être capables de trouver un emploi professionnel en proportion assez grande. 3 diplômés sur 4 à peu près occupaient des emplois spécialisés ou de direction — le taux étant sensiblement le même pour les diplômés blancs. Il existe cependant une grande différence : les non-blancs sont concentrés dans les professions les moins payées...

« Les non-blancs gagnent moins que les Blancs pour le même nombre d'années d'école pour deux raisons : a) ils sont employés à des travaux moins payés, b) ils sont payés moins même quand ils font le même travail. L'impact combiné de ces deux facteurs est visible dans... les chiffres du revenu de toute une vie des blancs et des non-blancs

10. *Ibid.*, pp. 332-333. Les statistiques gouvernementales opèrent habituellement la distinction entre Blancs et Non-Blancs plutôt qu'entre Blancs et Noirs. Les Noirs représentant plus de 90 % des Non-Blancs, il est légitime d'employer indifféremment les deux termes, comme s'il s'agissait de synonymes. C'est ce que fait Miller dans son témoignage devant le Clark Committee.

par rapport aux années de formation scolaire. Ce tableau montre que l'écart des revenus relatifs entre les Blanches et les non-blanches augmente avec le niveau d'éducation atteint. Le revenu de toute une vie des non-blanches ayant seulement suivi l'école primaire représente 65 % du chiffre correspondant chez les Blanches. Parmi les diplômés de l'université, les non-blanches ne touchent que 47 % du revenu correspondant chez les Blanches. En bref, on peut dire que le non-blanc moyen avec quatre ans d'université peut s'attendre à gagner moins de son vivant que le Blanc qui n'a pas dépassé l'école primaire. »<sup>11</sup>

Les Noirs n'ont donc pas amélioré leur statut professionnel par rapport à celui des Blanches depuis 1940 : ils n'ont pas non plus amélioré leur revenu depuis la fin de la guerre. Ce qui plus est, sous certains rapports essentiels, leur situation s'est nettement dégradée. Nous faisons surtout allusion au chômage et au degré de développement des ghettos.

Le tableau XVI représente les taux de sous-emploi pour les Blanches et les non-blanches à certaines dates choisies entre 1940 et 1962. Nous y lisons une dégradation dramatique de la situation des Noirs.

TABLEAU XVI  
Chômage des Blanches et chômage des Noirs  
1940-1962  
(Pourcentage de la Force de Travail)

ANNÉES	TOTAL	BLANCHES	NON BLANCHES	NON BLANCHES en pourcentage des Blanches
1940	13,3	13,0	14,5	112
1950	4,6	4,1	7,9	176
1960	5,4	4,9	8,5	157
1962	5,6	4,9	11,0	225

Sources : Pour 1940, 1950 et 1960, U.S. *Census of Population, 1960. United States Summary : General Social and Economic Characteristics*, Washington, 1963, page 43.

Une désagrégation des chiffres globaux de sous-emploi révèle certaines incapacités caractéristiques frappant les Noirs. Certaines de ces caractéristiques furent exposées dans une déclaration faite pour le Clark Committee par le Sous-Secrétaire au Travail, John F. Henning :

« Le taux de sous-emploi pour les non-blanches dans leur ensemble, est aujourd'hui deux fois plus élevé que pour les Blanches : en mai (1963), 10,3 % pour les non-blanches contre 5,0 % pour les Blanches. En

11. *Ibid.*, pages 324-325.

ce qui concerne les hommes mariés, ayant des responsabilités familiales, la différence est encore plus grande, 8 % comparés à 3 %.

« Le désavantage du Noir est spécialement sévère quand il s'agit d'emplois mieux payés et plus convoités... Parmi les manœuvres le taux de sous-emploi pour les non-blancs dépasse de 1/3 à peu près celui des Blancs ; dans les emplois qualifiés, il est deux fois plus fort.

« Aujourd'hui le chômage frappe plus durement les jeunes travailleurs. Au mois de mai de cette année... le taux pour les garçons non-blancs de moins de vingt ans était presque de 25 % alors qu'il n'était que de 17 % pour les garçons blancs. En ce qui concerne les filles, la différence était encore plus grande : 33 % contre 18 %.

« Les minorités non-blanches souffrent beaucoup plus que la communauté blanche du chômage persistant ou à long terme. Alors qu'ils ne constituent que 11 % de la force de travail, ils représentent 25 % des travailleurs inemployés pour six mois ou plus. »<sup>12</sup>

En ce qui concerne le développement de la vie en ghettos pour les Noirs des villes, les preuves sont abondantes. Après une enquête exhaustive, la Commission sur les Problèmes Raciaux et le Logement devait écrire que :

« Les barrières ségrégationnistes dans la plupart des villes étaient plus étroites en 1950 que dix ans plus tôt... Il semble évident qu'il se produit dans l'ensemble une séparation accrue des groupes raciaux au fur et à mesure que les non-blancs se concentrent dans les centres urbains des villes abandonnées par les Blancs et que ces derniers s'installent dans de nouvelles banlieues résidentielles desquelles sont exclues les minorités »<sup>13</sup>. Une étude statistique fondée sur les recensements de 1940, 1950 et 1960 par Karl E. et Alma F. Taeuber montra (d'après un compte rendu du *New York Times*) qu' « à quelques exceptions importantes près la ségrégation raciale, loin de disparaître, est en train de se développer aux Etats-Unis »<sup>14</sup>.

Il ne s'agit pas là d'une tendance récente. Lieberson a montré en se fondant sur un travail statistique approfondi à partir de la documentation issue de recensements pour dix grandes villes que, depuis 1910 (date à laquelle commençait la migration intensive des Noirs vers les villes) l'étendue de la ségrégation résidentielle avait augmenté régulièrement alors que celle concernant les groupes d'immigrants étrangers était en déclin.

« Pour résumer nos découvertes concernant les schémas d'habitation des immigrants Noirs et Européens, (de 1910 à 1950), nous pouvons dire qu'en dépit du fait qu'à certains moments certains

12. *Nation's Manpower Revolution*, Hearings Before the subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare, United States Senate, 88th Congress, 1 st. Sess. Relating to the Training and Utilization of the Manpower Ressources of the Nation, part 2, 4 et 7 juin, 1963, page 403.

13. *Where Shall We Live?* Rapport de la Commission sur les problèmes raciaux et le logement, Berkeley, 1958, page 403.

14. M. S. Handler, « Segregation Rise in U.S. Reported », *New York Times*, 26 novembre 1964.

groupes spécifiques d'immigrants dans telle ou telle ville ont pu être moins ségrégés des Noirs qu'ils ne l'étaient des natifs Blancs, la documentation que nous avons analysée indique que les Noirs et les immigrants étrangers ont évolué en directions contraires : la ségrégation a diminué à l'égard des immigrants et s'est accentuée pour les Noirs. En termes strictement quantitatifs les Noirs sont bien plus soumis à la ségrégation que les autres groupes. La distinction anciens-nouveaux (entre groupes d'immigrants « anciens » et « nouveaux ») qui a rendu tant de services dans les analyses antérieures n'a plus énormément de signification en ce qui concerne l'étude de la ségrégation des Noirs. En d'autres termes, les anciens et les nouveaux immigrants sont en moyenne dans un même état de ségrégation par rapport aux Noirs. »<sup>15</sup>

Compte tenu de la documentation que nous avons présentée (et qui, bien sûr, aurait pu être plus complète et plus détaillée), nous parvenons à la conclusion inévitable suivante ; depuis que les Noirs se sont installés dans les villes, on les a empêchés d'améliorer leur position socio-économique ; ils n'ont pas pu suivre les groupes d'immigrants antérieurs le long de l'échelle professionnelle, ils n'ont pu échapper au ghettos.

#### IV

Comme cela est toujours le cas pour les sciences humaines, répondre à une question, c'est en poser une autre. Quelles sont les forces sociales et les mécanismes institutionnels qui ont forcé les Noirs à jouer le rôle d'immigrants permanents qui, pénétrant l'économie à ses niveaux les plus bas, y sont restés depuis ?<sup>16</sup>

Il existe à notre avis trois grandes séries de facteurs qui peuvent nous aider à trouver une réponse à cette question essentielle. En premier lieu un ensemble formidable d'intérêts privés bénéficient (au sens le plus direct et le plus immédiat) de l'existence continue d'un sous-prolétariat soumis à la ségrégation. En second lieu les pressions socio-psychologiques créées par la société de capitalisme monopoliste intensifient plutôt qu'elles n'effacent les préjugés raciaux existants et, partant, la discrimination et la ségrégation. En troisième lieu, enfin, au fur et à mesure que se développe le capitalisme monopoliste, la demande de travail non qualifié et semi-qualifié diminue à la fois en termes relatifs et en termes absolus ; cette tendance affecte les Noirs plus que tout autre groupe et accentue leur infériorité éco-

15. Stanley Lieberson, *Ethnic Patterns in American Cities*, New York, 1963, page 132.

16. D'après la Commission sur les Problèmes raciaux et le Logement, « La population noire, en dépit de sa présence en Amérique depuis des siècles présente à l'heure actuelle certaines caractéristiques-types des groupes d'immigrants imparfaitement assimilés », *Where Shall We Live?*, pages 8 et 9.

nomique et sociale. Tous ces facteurs agissent mutuellement les uns sur les autres et tendent à repousser les Noirs vers les niveaux les plus inférieurs de la structure sociale et à les enfermer encore plus dans les ghettos.

Examinons d'abord les intérêts privés qui bénéficient de l'existence d'un sous-prolétariat Noir : a) les employeurs profitent des divisions dans la force de travail, division qui leur permettent d'opposer un groupe à un autre et ainsi de les affaiblir tous. Historiquement, plusieurs migrations de Noirs eurent lieu, par exemple, pour répondre au recrutement des briseurs de grève : b) les propriétaires de l'immobilier dans les ghettos peuvent y entasser des quantités presque illimitées de locataires : c) les groupes disposant d'un revenu moyen ou élevé ont à leur disposition une source abondante de travail domestique bon marché : d) de nombreuses petites entreprises marginales (principalement dans les commerces de « services ») ne peuvent fonctionner rentablement que si elles ont à leur disposition une force de travail bon marché : e) les travailleurs blancs profitent du fait qu'ils sont protégés de la concurrence des Noirs en ce qui concerne les emplois les plus recherchés et les mieux payés. C'est de là que viennent la distinction traditionnelle (surtout dans le Sud) entre emplois « noirs » et « blancs », l'exclusion des Noirs des programmes d'apprentissage, le refus de nombreux syndicats d'accepter des Noirs et ainsi de suite<sup>17</sup>. Dans tous les groupes (et pris dans leur ensemble ils constituent la grande majorité de la population blanche) ce qui appela « les passions les plus violentes, les plus viles, les plus malignes de l'âme humaine, les furies de l'intérêt individuel » sont appelées à s'exprimer pour garder le Noir « à sa place ».

A propos des préjugés raciaux, nous avons déjà indiqué que l'attitude caractéristique des Blancs fut délibérément provoquée et entretenue en tant que rationalisation et justification de l'esclavage et de l'exploitation du travail des Noirs.<sup>18</sup> Cependant, le temps passant,

17. « Il a été établi un système d'emplois noirs et d'emplois blancs. C'est là le problème le plus dur auquel le Noir du Sud doit faire face quand il cherche à s'employer ». Leslie W. Dunbar, Directeur Exécutif du Southern Regional Council, témoignage reçu par le Clark Committee. *Equal Employment opportunity*, page 457.

18. Chez les hommes de couleur, les préjugés raciaux, dans la mesure où ils existent expriment une réaction défensive face à l'agression blanche et ont donc une signification entièrement différente. Ils peuvent servir à unifier les peuples de couleur et les encourager dans leurs luttes pour la liberté et l'égalité ; une fois ces hauts atteints, ils perdent rapidement *leur raison d'être*. (En français dans le texte, Note du Traducteur). Comme l'a indiqué Oliver Cox : « Aujourd'hui les communications sont tellement développées qu'aucun peuple de couleur, si ingénieux soit-il, ne pourrait espérer disposer d'une avance culturelle sur les *blancs comparable à celle* dont jouissaient les Européens de la Révolution commerciale et industrielle, et qu'ils avaient conquise en étant pratiquement isolés des peuples de couleur du monde. Une telle relation est cruciale pour le développement de cette croyance complexe dans la supériorité biologique et conséquemment pour la survie des préjugés raciaux que les Européens se sont donnés. Nous devons donc conclure que les préjugés raciaux ne sont pas seulement un caractère culturel

les préjugés raciaux et les schémas de comportement discriminatoires qui les accompagnent vinrent à servir d'autres buts également. Avec le développement du capitalisme, et plus particulièrement du capitalisme monopoliste, la structure sociale devint plus complexe et plus différenciée. Dans le cas de la structure de classe fondamentale, qui resta pour l'essentiel inchangée, il se produisit une prolifération de couches et de strates sociales largement déterminées par la profession et le niveau du revenu. Ces groupes comme l'indiquent les termes de « couche » ou de « strate » entrent en relation les uns avec les autres selon des critères de niveau le long d'une échelle hiérarchique irrégulière et instable, et qui est formée par l'ensemble de ces groupes. Dans une telle structure sociale, les individus ont tendance à se voir et à se définir en termes de « statut hiérarchique » et à être motivés par l'ambition de monter et par la peur de descendre.<sup>19</sup> Ces ambitions et ces peurs sont, bien entendu, exagérées et intensifiées par l'appareil de vente des grandes firmes qui en fait ses instruments et qui trouve en elles le meilleur moyen de manipuler les « fonctions d'utilité » du public consommateur.

Le résultat de tout ceci est que chaque groupe social éprouve un besoin psychologique profond de compenser ses sentiments d'infériorité et d'envie à l'égard de ceux qui sont au-dessus par des sentiments de supériorité et de mépris pour les groupes qui se trouvent à un niveau inférieur. Il se trouve ainsi qu'un groupe spécial de parias se trouvant au bas de l'échelle joue en quelque sorte le rôle de paratonnerre pour les frustrations et les hostilités de tous les groupes supérieurs à lui ; ceci est d'autant plus vrai que ces groupes sont situés à proximité du bas de l'échelle. On peut même dire que l'existence même du groupe de parias constitue un facteur d'harmonie et de stabilité pour la structure sociale — tant que les parias acceptent de jouer leur rôle avec passivité et résignation. Une telle société devient peu à peu tellement saturée de préjugés raciaux que ceux-ci dépassent le niveau du conscient et deviennent partie intégrante de la « nature

---

répandu parmi les Européens mais aussi qu'aucune autre race ne peut espérer reproduire ce phénomène. Comme c'est le cas pour la découverte du monde, il semble évident que cet « exploit » ne pourra avoir lieu une deuxième fois » *Caste, Class, and Race*, pages 348-349. En conséquence nous pouvons dire que puisque les races de couleur sont manifestement capables d'atteindre (et qu'elles atteindront) l'égalité culturelle et technologique avec les Blancs, les préjugés raciaux des Blancs à l'heure actuelle sont un phénomène historique non seulement unique, mais aussi transitoire. Il convient d'ajouter toutefois que l'élimination complète de ces préjugés de la conscience des Blancs prendra sans doute des dizaines d'années, et ceci même dans un monde de non-exploitation (c'est-à-dire un monde socialiste).

19. L'importance vitale du statut hiérarchique dans la formation de la conscience de l'individu explique en grande partie l'illusion si courante aux Etats-Unis, qu'il n'existe pas de classes sociales dans notre pays ou bien (et il s'agit là d'une autre formulation de la même idée) que tout le monde appartient à la classe moyenne.

humaine » de ses membres.<sup>20</sup> La satisfaction que les Blancs tirent de leur supériorité socio-économique par rapport aux Noirs trouve une contrepartie dans la frayeur, la colère et même la panique qu'ils éprouvent à l'idée de voir les Noirs conquérir l'égalité. Le statut social étant de nature essentiellement relative, les blancs interprètent inévitablement tout progrès des Noirs comme une dégradation de leur propre position.

Cet ensemble complexe d'attitudes, produit de la stratification et de la conscience par chacun de son statut social en capitalisme monopoliste, nous explique en grande partie pourquoi les blancs non seulement refusent d'aider les Noirs à s'élever, mais aussi s'opposent violemment à une telle promotion. (Quand nous parlons des Blancs, de leurs préjugés et de leurs attitudes d'une manière aussi générale, nous ne faisons évidemment pas allusion à *tous* les Blancs. Depuis John Brown (en fait, bien avant John Brown), il y a eu des Blancs qui se sont libérés de la maladie du racisme, qui se sont battus aux côtés des militants Noirs pour mettre un terme au système pourri de l'exploitation et de l'inégalité et qui ont souhaité l'avènement d'une société dans laquelle les relations de solidarité et de fraternité prendraient la place des relations de supériorité et d'infériorité. D'ailleurs nous sommes confiants que le nombre de ces Blancs augmentera régulièrement au cours des années à venir. Cependant leur nombre est encore faible aujourd'hui, et dans le cadre d'une étude qui ne vise qu'à dépeindre l'aspect général de la réalité sociale actuelle, il serait foncièrement erroné de leur assigner un rôle décisif).

La troisième série de facteurs qui agissent dans le sens d'une aggravation de la position relative des Noirs est liée à des tendances d'ordre technologique et à leur impact sur la demande des différents types et qualités de travail. Témoignant en 1955 devant une commission du Congrès, James P. Mitchell qui était alors Secrétaire du Travail, déclara que les travailleurs non-qualifiés (en pourcentage de la force de travail) étaient passés de 36 % en 1910 à 20 % en 1950<sup>21</sup>. Willard Wirtz qui fut aussi Secrétaire du Travail déclara au Clark Committee en 1963 que le pourcentage de travail non qualifié était tombé à 5 % en 1962<sup>22</sup>. En chiffres absolus cela signifie que le nombre d'ouvriers sans qualification diminua très légèrement entre 1910 et 1950 (restant ainsi aux alentours de 13 millions) pour s'effondrer à moins de 4 mil-

20. A un tel degré de développement, les préjugés raciaux ne peuvent plus être appréciés par des sondages d'opinion publique et autres procédés « sociométriques » qui restent à la surface de l'individu et des phénomènes sociaux. Par ailleurs nous avons là une raison supplémentaire de croire que la disparition des préjugés raciaux de l'esprit des Blancs sera, même dans une société rationnelle, un processus difficile et prolongé.

21. *Automation and Technical Change, Hearings Before the Sub-Committee on Economic Stabilization of the Joint Committee on the Economic Report*, 84th Cong. 1<sup>st</sup> Sess, pursuant to Sec 5 (a) of P.L. 304, 79th Cong. 14, 15, 17, 18, 24, 26, 27 et 28 octobre 1955, page 264.

22. *Nation's Manpower Revolution*, Part 1, 20, 21, 22 et 25 mai 1963, page 57.

lions douze années seulement plus tard. Ces chiffres soulignent nettement la détérioration accélérée de la situation de l'emploi pour les Noirs depuis la seconde guerre mondiale. Que s'est-il passé ? Au cours de la période qui prit fin il y a une quinzaine d'années, le nombre d'emplois sans qualification restant stable, les Noirs étaient capables de se maintenir sur le plan de l'emploi en remplaçant les travailleurs blancs qui progressaient le long de l'échelle professionnelle. Cela explique pourquoi (comme l'indique le tableau XVI) le taux de sous-emploi pour les travailleurs Noirs ne dépassait que de peu, à la fin de la grande crise, le taux de sous-emploi des Blancs. Depuis 1950, par contre, les emplois non qualifiés disparaissant à une allure fantastique, les Noirs sans qualification aucune se sont trouvés de plus en plus exclus de toute possibilité de travail. C'est ainsi qu'au début des années 60, le taux de sous-emploi des Noirs est devenu deux fois plus élevé que le taux « blanc ». En d'autres termes, les Noirs étant les travailleurs les moins qualifiés sont frappés beaucoup plus durement avec l'élimination des emplois non qualifiés par la mécanisation, l'automation et la cybernétique. Cette révolution technologique n'étant pas encore terminée (en vérité de nombreux spécialistes pensent qu'elle en est encore à ses premiers stades) la situation de l'emploi pour les Noirs va probablement continuer à se détériorer. Bien sûr, les tendances de la technologie ne sont pas, comme beaucoup semblent le croire, la cause du chômage : nous avons essayé de montrer dans les chapitres précédents que ce rôle revient aux mécanismes spécifiques du capitalisme monopoliste<sup>23</sup>. Cependant, dans le cadre de cette société, les tendances technologiques, vu leur impact différentiel sur le niveau et la nature de l'emploi, peuvent à juste titre être considérées comme une cause (et incontestablement comme la cause la plus importante) de la croissance relative du chômage parmi les Noirs.

## V

Toutes les forces que nous venons de voir — intérêts économiques privés, besoins socio-psychologiques, tendances de la technologie — sont profondément ancrées dans le capitalisme monopoliste, et réunies, elles sont assez fortes pour rendre compte de l'incapacité des Noirs à dépasser les niveaux inférieurs de la société américaine. En vérité ces forces sont si pénétrantes et si puissantes qu'il convient de se demander pourquoi la situation des Noirs n'a pas empiré de façon plus décisive encore. Pour répondre à cette question, pour expliquer pour-

23. En régime socialiste il n'y a aucune raison d'associer le progrès technologique, si rapide soit-il et quelle qu'en soit la nature, avec le chômage. Dans une société socialiste le progrès technologique peut rendre possible une réduction continue dans le nombre d'années, de semaines et d'heures de travail, mais il est inconcevable que cette réduction puisse prendre la forme complètement irrationnelle qui est celle du chômage capitaliste.

quoi leur revenu réel et leur pouvoir d'achat, mesurés en termes absolus, se sont élevés en suivant plus ou moins ceux du reste de la population, nous devons avoir recours à une analyse de certaines forces agissant en sens inverse.

Nous avons déjà parlé de l'une de ces forces contraires ; il s'agit du passage de l'agriculture sudiste à l'économie urbaine. Une scolarité même limitée était préférable à l'analphabétisme ; même un taudis infesté de rats offrait un meilleur abri qu'une cabane croulante sur la Route du Tabac ; être inscrit sur les listes de l'Assistance dans une grande ville signifiait avoir un meilleur revenu, à la fois monétaire et réel que dans l'agriculture de subsistance. Ainsi que nous l'avons vu, c'est ce passage de la campagne à la ville qui a amené tant d'auteurs à croire à la réalité d'une « percée » noire de grande envergure au cours des vingt dernières années. En fait, il s'agissait d'un aspect d'une modification structurelle plutôt que d'un changement dans la position des Noirs au sein de l'économie.

Cependant, dans un domaine particulier, celui de l'emploi gouvernemental, les Noirs ont véritablement réussi une percée et il s'agit là du facteur décisif qui a empêché une détérioration catastrophique de leur position relative dans l'ensemble de l'économie. Le tableau XVII nous donne la documentation essentielle (tous les niveaux de l'emploi gouvernemental y sont inclus).

TABLEAU XVII

## Emploi de Non-Blancs par le gouvernement, 1940-1962

	1940	1956	1960	1961	1962
(mois d'avril, en milliers)					
Employés du Gouvernement (total) .....	3.845	6.919	8.014	8.150	8.647
Employés non-blancs .....	214	670	855	932	1.046
Non-blancs (pourcentage du total) .....	5,6	9,7	10,7	11,4	12,1

Source : United States Department of Labor, *The Economic Situation of Negroes in the United States*, Bulletin S 3, Revu en 1962, page 8.

Entre 1940 et 1962 l'emploi gouvernemental global passa à peu près du simple au double, alors que l'emploi des non-blancs (qui comprenaient ainsi que nous l'avons dit 90 % de Noirs) par le gouvernement fut multiplié par cinq. En conséquence l'emploi des non-blancs passa de 5,6 % du total à 12,1 %. Les non-blancs constituant 11,5 % de la force de travail en 1961, on peut estimer que les Noirs sont re-

présentés plus que proportionnellement dans le secteur de l'emploi gouvernemental<sup>24</sup>.

Deux forces étroitement liées entre elles sont responsables de cette amélioration relative de la position des Noirs en ce qui concerne l'emploi gouvernemental. La première (et qui est sans doute la plus importante) est constituée par la portée et le militantisme accusé du mouvement de libération Noir lui-même. La seconde est constituée par le besoin de l'oligarchie américaine d'éviter autant que possible d'être taxée de racisme, afin de pouvoir consolider globalement un empire multiracial. Si les Noirs américains avaient accepté passivement la dégradation de leur situation, l'histoire nous enseigne que l'oligarchie n'aurait pas fait de concession. Cependant une fois lancé le défi d'une lutte militante Noire elle a été forcée par la logique de sa situation interne et internationale de faire des concessions, avec le double objectif de pacifier les Noirs aux Etats-Unis et de projeter à l'étranger une image des Etats-Unis en tant que société libérale cherchant à surmonter un mal hérité du passé.

L'oligarchie, agissant à travers le gouvernement fédéral et (au Nord et à l'Ouest) à travers les gouvernements d'Etat et les municipalités a fait d'autres concessions encore à la lutte des Noirs. On a supprimé la ségrégation dans les forces armées et une abondante législation concernant les droits civiques a été votée interdisant la discrimination dans les services publics, le logement, l'éducation et l'emploi. A l'exception de l'intégration dans les forces armées, ces mesures n'ont cependant pas eu beaucoup d'effet. Cet échec est souvent attribué par certains à de la mauvaise foi : il n'y a jamais eu, disent-ils, la moindre intention d'accorder aux Noirs une quelconque égalité réelle. Il s'agit là d'une interprétation sérieusement erronée de la situation.

Il ne fait pas de doute qu'il y a de nombreux législateurs et de nombreux membres du gouvernement à qui une telle opinion s'applique parfaitement : cependant elle n'est plus valable en ce qui concerne les chefs économiques et politiques supérieurs de l'oligarchie, c'est-à-dire les dirigeants des firmes géantes et les politiciens occupant les postes gouvernementaux les plus élevés. Ces hommes sont gouvernés dans leur attitude et leur comportement politique non par leurs préjugés personnels mais par leur conception des intérêts de classe. Et alors qu'ils sont quelquefois induits en erreur par leur propre idéologie ou bien qu'ils confondent les intérêts à court terme et à long terme, il semble clair qu'en ce qui concerne le problème racial aux Etats-

24. Si nous disposions de la documentation nécessaire à une comparaison du revenu d'origine gouvernemental allant aux Blancs et celui allant aux Noirs, il est bien évident que nous obtiendrions une image de la situation bien moins favorable aux Noirs, ceux-ci se concentrant surtout dans les catégories les moins rémunérées. Cependant, ici aussi, il s'est produit une amélioration sensible. Une étude faite par la Civil Service Commission montre qu'entre juin 1962 et juin 1963 l'emploi des Noirs par le gouvernement fédéral augmenta de 3 % et que « la majeure partie de ces gains de pourcentage fut réalisée dans les emplois les mieux payés ». *New York Times*, 4 mars 1964.

Unis ils ont compris, tardivement peut-être mais clairement, que l'existence même de leur système est en jeu. Ou bien une solution devra être trouvée qui assurera la loyauté (ou au moins la neutralité) des Noirs, ou bien la révolution mondiale disposera tôt ou tard d'un cheval de Troie (déjà en place et potentiellement puissant) au sein même de la plus grande forteresse du capitalisme monopoliste. Il est clair que quand des hommes tels que Kennedy, Johnson ou Warren se font les champions de mesures comme le Civil Rights Act, de 1964, les accuser de se livrer à une basse manœuvre politique serait une attitude superficielle. Ils savent qu'ils sont en danger et ils cherchent à s'en sortir.

Dans de telles conditions pourquoi les résultats ont-ils été si minces ? La réponse à cette question est simple : l'oligarchie n'a tout simplement pas le pouvoir de façonner et de contrôler les relations raciales, pas plus qu'elle n'a le pouvoir de planifier le développement de l'économie. Dans les domaines qui relèvent de la juridiction administrative du gouvernement une politique peut être mise en œuvre de façon efficace. Ainsi il a été possible de supprimer la ségrégation dans l'armée et d'augmenter grandement le nombre de Noirs employés par le gouvernement. Cependant en ce qui concerne le logement, l'éducation, l'emploi privé, toutes les forces économiques et socio-psychologiques profondément enracinées que nous avons analysées plus haut entrent en jeu. C'est le capitalisme (avec la cupidité et l'attachement aux priviléges qu'il a entraînés) qui a créé le problème racial et en a fait la chose abjecte que nous connaissons aujourd'hui. C'est ce même système qui contrecarre et qui s'oppose à tout effort de trouver une solution.

## VI

Le fait qu'en dépit de tous les efforts politiques la situation socio-économique relative des Noirs n'a que peu changé au cours de ces dernières années, et qu'elle s'est même dégradée dans certains domaines, oblige l'oligarchie à élaborer d'urgence des stratégies qui ont pour but de diviser et d'affaiblir le mouvement de révolte Noir et ainsi de l'empêcher de développer pleinement son potentiel révolutionnaire. Ces stratégies peuvent être valablement réunies sous le thème de « tokénisme » (tokenism).

Si nous voulons comprendre la vraie nature du « tokénisme », nous devons tenir compte de certaines évolutions qui se sont produites au sein de la communauté Noire depuis le début de la grande migration en provenance du Sud. Les Noirs quittant une économie, qui était principalement une économie de subsistance, pour s'intégrer à une économie monétaire et leurs niveaux moyens de revenu et d'éducation s'élèvent, leurs dépenses en biens et services connaissent une augmentation parallèle. Les biens leur étaient fournis principalement par les entreprises blanches en place ; cependant la ségrégation (*de*

*jure* dans le Sud et *de facto* dans le Nord) donna lieu à une demande rapidement croissante pour certains types de services que les Blancs ne pouvaient ou ne voulaient fournir ou bien que les Noirs pouvaient fournir mieux. Parmi ces services il faut surtout citer les services rendus par les enseignants, les pasteurs, les médecins, les dentistes, les avocats, les coiffeurs, les esthéticiennes, les entrepreneurs de pompes funèbres, certains types d'assureurs, et les services rendus par une certaine presse répondant aux besoins particuliers de la communauté noire soumise à la ségrégation. Les membres des professions libérales et les propriétaires d'entreprises qui fournissaient ces services formaient le noyau de ce que Franklin Frazier a appelé la bourgeoisie noire<sup>25</sup>.

Leurs rangs ont été grossis par le développement de l'emploi dans les niveaux moyens et supérieurs du fonctionnement et par l'augmentation rapide du nombre de Noirs dans le monde du sport et celui du spectacle. La croissance de la bourgeoisie noire a été particulièrement marquée depuis la seconde guerre mondiale. Entre 1950 et 1960 la proportion de familles non-blanches ayant des revenus annuels supérieurs à 10.000 dollars (dollars 1959) passa de 1 % à 4,7 %, soit un taux de croissance qui est près de trois fois plus fort que celui des Blancs. Au cours des mêmes années, la répartition du revenu parmi les familles noires devint de plus en plus inégale, alors que l'évolution parmi les familles blanches se faisait en sens inverse<sup>26</sup>.

La théorie sur laquelle se fonde le « tokénisme » n'est pas souvent exprimée mais on peut aisément la découvrir à partir de la pratique à laquelle elle donne lieu : elle considère que la bourgeoisie noire est l'élément décisif de la communauté Noire. Cette bourgeoisie comprend l'élite intellectuelle et politique, celle qui dispose d'une éducation, d'une aptitude au commandement et d'une certaine expérience politique. Elle a un certain intérêt matériel à voir l'ordre social existant se poursuivre ; mais sa loyauté est douteuse dans la mesure où on lui impose certaines incapacités uniquement à cause de sa couleur. Si cette loyauté peut être assurée, le potentiel révolutionnaire du mouvement de protestation Noir pourra être jugulé et il sera possible de

25. E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie : The Rise of a New Middle Class in the United States*, Glencoe, Illinois, 1957.

26. La documentation de ce passage est extraite de *Trends in the Income of Families and Persons in the United States, 1947 to 1960* de Herman P. Miller, Bureau of Census Technical Paper N° 8, Washington, 1963, Table 9, pages 168-189. Pour mesurer l'inégalité Miller utilise le « coefficient Gini » qui augmenta pour les familles non-blanches de 402 en 1950 à 414 en 1960 alors que pour les familles blanches il tombait de 372 à 357. Si nous mettons à part le sens de l'évolution, il ne faut pas interpréter le degré accru d'inégalité de revenu parmi les non-blancs comme une supériorité du degré d'égalité matérielle par rapport à celui des Noirs. Dans les couches supérieures de la structure sociale, le revenu est moins important que la propriété ; et bien que nous ne disposions d'aucune information sur la propriété noire il ne semble pas faire de doute que l'inégalité entre Noirs et Blancs à cet égard est considérablement plus forte que pour les revenus.

donner au monde entier une preuve tangible (par la nomination de Noirs loyaux à des postes importants) que les Etats-Unis ne poursuivent pas une politique *d'apartheid* de type Sud-Africain mais qu'au contraire ils luttent contre une telle politique et pour l'égalité entre leurs citoyens Blanches et Noirs. Le problème est donc de savoir comment s'assurer la loyauté de la bourgeoisie noire.

A cette fin il convient de poursuivre la poussée politique exigeant l'égalité légale pour les Noirs. Nous savons que l'égalité juridique ne garantit pas l'égalité réelle : le droit de fréquenter les meilleurs restaurants et hôtels n'a que peu d'importance pour les masses Noires. Cependant de tels droits ont beaucoup d'importance aux yeux des Noirs aisés et la survie de tout interdit fondé uniquement sur la couleur est haïssable pour tous les Noirs. La loyauté de la bourgeoisie noire ne pourra jamais être garantie tant que subsisteront des vestiges du système Jim Crow. Pour cette raison, nous n'hésitons pas à prédire que le Sud sera façonné à l'image du Nord, même si pour cela la lutte doit être sanglante et longue.

En second lieu, la bourgeoisie noire doit bénéficier d'un accès plus facile aux institutions dominantes de la société : grandes firmes, centres politiques du gouvernement, universités, banlieues résidentielles. Dans ce domaine l'oligarchie se montre active et prête à s'adapter. Une étude du *New York Times* découvrit que :

« Le commerce et l'industrie, face à la révolution pour les droits civiques, sont en train de réajuster leurs politiques et d'engager des Noirs pour occuper des postes qu'ils ne détenaient que rarement auparavant.

« De nombreuses entreprises nationales ayant leur quartier général à New York ont annoncé ou bien ont réaffirmé l'adoption de politiques de non-discrimination. Les chefs du personnel sont en train de réexaminer leurs méthodes de recrutement et recherchant l'avis des leaders Noirs afin de découvrir et d'attirer les Noirs les plus qualifiés.

« Sur un plan national, quelque 80 firmes parmi les plus grandes du pays, faisant partie des « Plans pour le Progrès de la Commission Présidentielle sur l'Egalité des Chances » (Plans for Progress of the President's Committee on Equal Opportunity) ont annoncé des augmentations appréciables dans l'emploi réservé aux Noirs à des postes supérieurs... L'an dernier, les questionnaires auxquels répondirent 80 firmes montrèrent que les non-blancs obtinrent 2.241 des 31.698 emplois supérieurs (c'est-à-dire ceux rémunérés par un traitement) qui furent créés. Cela représenta une augmentation de 8,9 % dans le nombre d'emploi tenus par des non-blancs dans ces firmes<sup>27</sup> ».

Le même phénomène est en train de se produire au niveau gouvernemental, ainsi qu'il a été noté ; de plus, non seulement les Noirs accèdent en nombre plus grand aux emplois les mieux payés mais ils sont aussi nommés à des postes de l'exécutif proches du niveau

---

27. *New York Times*, 12 novembre 1963.

ministériel, à des postes de juges fédéraux, et ainsi de suite. Et au fur et à mesure que les Noirs sont introduits dans la structure du pouvoir économique et politique, ils deviennent également plus acceptables dans les banlieues résidentielles de la moyenne et de la haute bourgeoisie, à condition toutefois que leurs revenus et leur niveau de vie soient comparables à ceux de leurs voisins.

Les noirs concernés par de telles entorses aux barrières raciales établies aux niveaux économiques et sociaux supérieurs ne sont pas très nombreux — en fait le « tokenisme » exige justement qu'ils ne le soient pas. Cependant cela ne diminue en rien l'importance du phénomène. La simple existence de la possibilité de progresser vers le haut et de « s'en sortir » peut causer un profond impact psychologique.

En troisième lieu, la stratégie du « tokenisme » exige non seulement que les leaders Noirs soient issus de la bourgeoisie noire mais qu'ils soient dépendants des faveurs et du soutien financier de l'oligarchie blanche. Les organisations établies qui luttent pour les droits civiques des Noirs (la National Association for the advancement of Colored People, l'Urban league, le Congress of Racial Equality) furent toutes fondées sur une base bi-raciale et reçoivent la plus grande partie de leurs revenus de sources blanches : potentiellement, elles ne représentent donc aucun danger. Il est cependant toujours nécessaire de surveiller l'émergence des chefs nouveaux et potentiellement indépendants. Quand de tels chefs apparaissent, il existe deux façons classiques de s'occuper des nouveaux-venus. La première est de les amener à faire partie de l'oligarchie par la flatterie, par la promesse de bons emplois et par divers avantages matériels. Noel Day un jeune leader noir de Boston qui fut candidat au Congrès en 1964, commente cette tactique :

« Bien que ce système soit pourri, il est néanmoins merveilleusement complexe, un peu à la manière d'un sous-marin nucléaire dont la complexité revêt une certaine beauté. La cooptation commence à la naissance de l'individu : le potentiel de cooptation fait partie du système. On nous apprend tout de suite ce qui est bon et ce qui est mauvais. On nous apprend qu'il est souhaitable de gagner quelques milliers de dollars de plus par an. On apprend aux Noirs et à la plupart des autres groupes minoritaires qu'ils doivent rechercher l'intégration dans la moyenne américaine : on ne leur a pas appris à se considérer comme un groupe à part et à développer un esprit de fierté ou de prestige lié à leur appartenance à ce groupe ; on leur a appris qu'ils doivent essayer de devenir des Américains moyens. Dans le cas des Noirs, il s'agit d'aspirer à devenir Blancs... Une façon de devenir Blanc est d'obtenir un traitement plus élevé, ou bien un titre ou une position prestigieuse. Ce n'est pas là une chose très facile mais il s'agit de l'un des attraits pernicieux du système. Celui-ci comprend tant de mécanismes de vérification et de contrôle que l'énergie du mouvement de libération s'en trouve déjà atteinte. La démagogie officielle n'est plus la même : face à la dislocation et aux pressions nous assistons à

une tentative de cooptation de masse semblable à celle qui affecte le mouvement ouvrier. La réaction des milieux d'affaires américains, par exemple, est véritablement fantastique. Les programmes d'intégration de certaines des plus grosses firmes sont en train d'évoluer de manière rapide et experte : la First National Bank of Boston comptait cinquante employés Noirs il y a deux mois et elle en compte aujourd'hui un millier. Soumise à une pression du CORE, elle céda aux demandes de cette organisation en l'espace de *deux semaines*. *Deux mois plus tard* un employé supérieur du service du personnel vint me voir et me déclara que la Banque s'intéressait réellement au développement d'un programme d'aide aux « parias ». Ce qu'il me disait en fait, c'était que sa firme était si adaptable et si souple en ce qui concernait le maintien de l'équilibre dans les affaires, et la réalisation de réformes destinées à éviter la révolution qu'elle était prête même à aller plus loin que les exigences du mouvement des droits civiques »<sup>28</sup>.

Si la cooptation échoue, la tactique-type consiste à détruire le leader potentiellement indépendant en le taxant d'être un communiste, un élément subversif, un fauteur de troubles et en le soumettant à des tracasseries économiques et juridiques.

En mentionnant « le développement d'un programme pour les parias », Noel Day nous indique un quatrième aspect du « tokenisme » : accorder de plus grandes facilités aux jeunes Noirs de toutes classes qui, par chance, par un travail très dur ou par leurs aptitudes spéciales sont capables de surmonter le handicap de leur passé et de commencer à grimper le long de l'échelle des études. Il ne semble pas y avoir de limites aux espérances d'un Noir « qualifié » aux Etats-Unis aujourd'hui. Un rapport publié dans le *New York Times* précise que :

« Le Dr Robert F. Goheen, président de l'Université de Princeton déclara hier que la concurrence parmi les collèges et les universités pour attirer les meilleurs étudiants noirs était « bien plus intense » que la traditionnelle concurrence pour s'assurer les meilleurs joueurs de rugby... Le Dr Goheen dit « Il est certain que le nombre des jeunes de couleur doués et qui ont également pu profiter de facilités dans leurs études est très restreint. Et nous découvrons que nous luttons pour mettre les mains sur le même groupe relativement peu nombreux de jeunes hommes et de jeunes femmes »<sup>29</sup>.

Dans une telle déclaration apparaît clairement le mécanisme du « tokenisme ». Les perspectives qui s'ouvrent aux chanceux sont en vérité éblouissantes : les meilleurs centres d'enseignement supérieur se disputent les étudiants Noirs les plus qualifiés, et les firmes géantes et le gouvernement fédéral se les arrachent à la fin de leurs études. Cependant, ainsi que l'indique le président Goheen, leur nombre est

28. Symposium : *New Politics, Studies on the Left*, été 1964, pages 44-45.

29. *New York Times*, 21 octobre 1963.

très restreint et il ne pourra que demeurer restreint tant que la grande majorité des Noirs restera enchaînée au bas de l'échelle économique.

Le fait que la grande masse des Noirs ne tire aucun bénéfice du « tokenisme » ne signifie pas qu'elle n'est pas affectée par le phénomène. L'un des buts du « tokenisme », — et, dans la mesure où il est atteint, l'une de ses conséquences — est de détacher les jeunes gens les plus doués de leur propre peuple et ainsi de priver le mouvement de libération de ses meilleurs chefs potentiels. Et même ceux qui n'ont aucun intérêt dans le système et aucun espoir d'en acquérir pourraient se réconcilier avec ce même système s'ils en arrivent à croire que leurs enfants, ou peut-être même les enfants de leurs enfants, seront capables de s'élever au-dessus de leur propre condition inférieure.

## VII

Il serait très dangereux de sous-estimer l'habileté et la ténacité de l'oligarchie américaine quand celle-ci est confrontée avec ce qu'elle considère être une menace pour son existence et, dans le cas des relations raciales, il ne s'agit pas d'une vaine considération. Il serait tout aussi dangereux de sous-estimer l'efficacité, réelle aussi bien que potentielle, de la stratégie du « tokenisme ». Cependant nous pensons qu'à long terme, la véritable condition des masses noires sera le facteur décisif. Si une amélioration, si modeste et si lente qu'elle soit, peut être réalisée dans les années à venir, une politique bien conçue de « tokenisme » pourra être suffisante pour empêcher les Noirs de devenir « l'ennemi dedans les murs » du capitalisme monopoliste. Mais si les tendances du passé récent se poursuivent, si les progrès sont compensés par des reculs, si le paradoxe d'une pauvreté et d'une dégradation largement répandues au milieu d'une situation d'abondance potentielle se poursuit ou s'accentue, alors le temps n'est plus lointain où les Noirs américains, poussés par les besoins de leur propre humanité et inspirés par les luttes et les réalisations de leurs frères des pays sous-développés, parviendront à leur propre prise de conscience révolutionnaire.

Si une telle appréciation de la situation est exacte, il devient très important de savoir si les types de réformes qui sont possibles dans le cadre du système existant (à savoir les types de réformes primés par les organisations établies luttant pour les droits civiques) sont susceptibles d'être réellement bénéfiques pour les masses noires.

Il nous semble évident que la réponse à cette question doit être négative ; que les principaux bénéficiaires de réformes de ce type sont les membres de la bourgeoisie noire : et que, quelles que soient les intentions de leurs promoteurs, leur effet objectif est de soutenir la politique du « tokenisme ».

On pourra sans doute faire une exception pour l'interdiction de procéder à la discrimination dans l'embauche : il s'agit, en effet, d'une mesure qui a incontestablement permis l'accès des Noirs à de nombreux emplois pendant la guerre. Cependant, en période de chômage important et croissant on ne peut guère s'attendre à un tel effet. Même si leur couleur n'est pas en cause, les Noirs seront quand même victimes de mesures discriminatoires à cause de leurs qualifications inférieures. Les seuls à profiter des réformes seront ceux qui disposent d'aptitudes ou d'expérience spécialisées et ceux-ci sont déjà coupés des masses des ghettos.

Les habitants des ghettos ne peuvent non plus espérer profiter des mesures contre la discrimination dans le domaine du logement. Le seul type de logement qui leur conviendrait serait celui qui résulterait de la construction sur une grande échelle d'unités d'habitation à loyers bas et qui seraient attribuées à ceux qui en ont le plus besoin, là où ils en ont le plus besoin. Dans les conditions actuelles il n'y a aucune chance de voir se réaliser un tel programme de logement. Les tentatives de construction de logements à loyer bas dans les quartiers marginaux, avec une population bi-raciale nécessitent l'application des prétendus « quotas bénévoles » — en d'autres termes elles exigent un faible taux d'occupation noire : en conséquence, peu de Noirs peuvent en profiter. En ce qui concerne l'interdiction de la discrimination dans la vente privée d'habitations (soit par des textes de loi, soit par la nullité juridique des clauses restrictives), elle aide certainement les Noirs aisés à pénétrer dans des quartiers qui étaient autrefois exclusivement blancs. Toutefois, en ce qui concerne les Noirs disposant d'un revenu faible, tout ce que l'on peut dire, c'est qu'elle facilite l'expansion du ghetto lui-même par l'intermédiaire de ce que l'on a pu appeler la « séquence invasion-succession ». Dans un sens strictement limité, on peut dire que les mesures anti-discriminatoires aident les Noirs : après tout il faut bien que les Noirs vivent quelque part. Mais rien n'est fait pour relever leur statut ou promouvoir l'intégration raciale aux niveaux bas de la structure sociale.

A quelques nuances près, nous retrouvons la même histoire en ce qui concerne l'intégration scolaire. Quand un quartier est racialement mixte l'intégration scolaire vient naturellement et elle est bénéfique pour tous. Cependant les seuls Noirs affectés sont ceux qui disposent d'un revenu élevé. Le véritable problème est posé par les écoles des ghettos. On pourra améliorer les écoles fréquentées par les enfants des ghettos en les plaçant aux frontières des ghettos et en découplant les districts scolaires de façon à englober à la fois des zones blanches et des zones noires. Mais ceci n'affecte pas le problème de l'école de ghetto lui-même : dans ce domaine, toutes les forces de la tradition, de l'inertie, des préjugés et des priviléges entrent en jeu pour bloquer ou faire avorter toute tentative de réforme. Les programmes consistant à conduire un certain nombre d'enfants noirs par autobus des zones de ghettos vers les écoles blanches ne font qu'éviter le problème et

tout semble indiquer qu'ils augmentent l'insécurité et le manque de confiance en soi des enfants concernés<sup>30</sup>.

Il n'y a rien de vraiment mystérieux dans le fait que les réformes qui demeurent dans le cadre du système n'offrent aucune perspective de progrès réel pour les masses noires. Le système comprend deux pôles : d'un côté la richesse, les priviléges, le pouvoir : de l'autre la pauvreté, les privations et l'impuissance. Il en a toujours été de même : mais autrefois des groupes tout entiers pouvaient s'élever, l'expansion créant des postes tout au long de l'échelle et d'autres groupes étant disponibles pour occuper les niveaux inférieurs. Aujourd'hui les Noirs sont au bas de l'échelle ; au-dessus d'eux il n'y a aucune place de libre et personne ne veut prendre leur place. Ainsi, seuls des individus peuvent s'élever et non pas le groupe en tant que tel : les réformes ne peuvent bénéficier qu'à un petit nombre et non aux masses. Pour les masses, seul un changement complet du système — l'abolition des deux pôles et leur remplacement par une société dans laquelle la richesse et le pouvoir seront partagés entre tous — peut apporter une transformation de leur condition.

On peut penser que, même si une telle analyse est juste, il n'est pas dit que les masses noires se rendront compte des causes de leur dégradation, et moins encore, qu'elles parviendront à une conscience révolutionnaire. Ne seront-elles pas aveuglées par les mystifications de l'idéologie bourgeoise et paralysées par des chefs issus de l'élite formée par le « tokenisme » ? Après tout, il y a toujours eu des classes et des races opprimées mais la conquête d'une conscience révolutionnaire demeure un événement historique rare. Pourquoi attendre des Noirs américains ce que bien peu ont réalisé avant eux ?

Il y a à cela deux raisons que nous estimons être également convaincantes.

En premier lieu, les Noirs américains vivent dans une société qui dispose d'une maîtrise technologique et d'un degré de productivité du travail sans précédent. Il est vrai que cela s'est fait afin d'augmenter les profits et afin de parvenir à des moyens de destruction de plus en plus perfectionnés. Il n'en reste pas moins que le potentiel d'abondance et de liberté pour les hommes est là, et ne peut être caché. La pauvreté et l'oppression ne sont plus nécessaires et un système qui les perpétue ne peut apparaître aux yeux de ses victimes que comme un anachronisme barbare.

En second lieu, la marée de la révolution mondiale contre l'exploitation impérialiste (qui à notre époque n'est que le visage international du capitalisme monopoliste) déferle bien trop puissamment pour pouvoir être détournée ou arrêtée. Déjà, la montée des nations africaines a aidé le Noir américain à transformer l'image qu'il se fai-

30. Voir A. James Gregor, « Black Nationalism : A Preliminary Analysis of Negro Radicalism », *Science and Society*, automne 1963, pages 427-431. Gregor apporte aussi des preuves précieuses indiquant l'importance négligeable pour les masses noires des programmes anti-discriminatoires dans le logement.

sait de lui-même. Au fur et à mesure que les Africains, les Asiatiques et les Latino-Américains mèneront leurs révolutions, de l'indépendance nationale à l'égalité socialiste, la conscience du Noir américain se transformera sans cesse — sous l'effet de sa propre connaissance et de sa propre expérience et sous l'effet de l'exemple donné à travers le monde par tous ceux qui luttent, avec un succès grandissant, contre le système inhumain d'oppression capitaliste-impérialiste.

Les masses Noires ne peuvent espérer s'intégrer à la société américaine telle qu'elle est constituée à l'heure actuelle. Mais ils peuvent espérer être l'un des agents historiques qui la renverseront et qui mettront à sa place une autre société dans laquelle ils pourront jouir, non pas de droits civiques (qui ne sont au mieux qu'un concept bourgeois étriqué) mais des pleins droits de l'homme.

---

## Sur la qualité de la société capitaliste monopoliste

### I

Le but de la discussion précédente n'était pas seulement de parvenir à une compréhension des principes de fonctionnement de l'économie américaine contemporaine mais aussi d'avoir un aperçu des forces qui façonnent les vies, forment les esprits et déterminent le développement des individus de notre société. Disposer d'un tel aperçu devient aujourd'hui d'un besoin pressant. La désorientation, l'apathie et souvent le désespoir qui hantent les Américains à tous les niveaux de l'édifice social ont pris à notre époque les dimensions d'une profonde crise. Cette crise se fait sentir sur tous les aspects de la vie aux Etats-Unis et provoque des ravages au niveau socio-politique comme au niveau individuel — affectant ainsi l'existence quotidienne de l'Américain moyen. Un sens profond et oppressant du vide et de la futilité de la vie perce à travers le climat moral et intellectuel du pays. Des commissions haut placées sont chargées de découvrir et de décrire les « buts nationaux » tandis qu'une « mélancolique tristesse » envahit la littérature (romancée et non-romancée) qui alimente quotidiennement le marché du livre. Le malaise éprouvé prive le travail de toute signification et de tout objet, transforme les loisirs en paresse débilitante et sans joie, altère fatallement le système d'éducation et les conditions exigées par une croissance saine de la jeunesse, transforme la religion et l'église en véhicules commerciaux du sentiment de groupe, et détruit le fondement même de la société bourgeoise, la famille.

Certains pourraient objecter que ces phénomènes ne sont pas nouveaux, qu'ils ont toujours caractérisé le capitalisme et peut-être même la société humaine en général. D'autres pourront penser qu'ils représentent les sous-produits inévitables d'une civilisation industrielle moderne et qu'ils sont les attributs inévitables de la « société d'abondance », les coûts inéluctables du progrès économique. Un point se doit

d'être précisé tout de suite : nous n'insisterons pas sur le fait que les conditions analysées sont totalement neuves ou qu'elles constituent nécessairement une détérioration par rapport à l'état de choses existant il y a une vingtaine d'années. Nous sommes profondément convaincus (et telle est aussi l'opinion des observateurs sérieux de tous bords) que la crise n'a jamais été si aiguë et si pénétrante et que les choses n'ont cessé d'empirer depuis un certain temps. Nous sommes cependant conscients d'évoluer ici dans un domaine dans lequel les preuves et les mesures précises ou même approximatives sont difficiles à fournir. Il nous semble utile d'indiquer brièvement les causes de cette difficulté.

La documentation statistique concernant les développements sociaux est rare ou ambiguë<sup>1</sup>. Prenons, par exemple, un indice de malaise social tel que le nombre de suicides. Indépendamment du caractère incomplet de la documentation pertinente, il est clair que la valeur d'un tel indice dépend de la façon dont on enregistre les décès en question. Ainsi, à une époque où l'auto-destruction était considérée comme une sérieuse souillure pour la réputation de la famille du suicidé, de nombreux suicides furent mis sur le compte d'une crise cardiaque ou de toute autre forme de mort naturelle. L'attitude de la société face au suicide ayant changé et la répugnance à l'admettre s'étant atténuée, le nombre de suicides déclarés et enregistrés en tant que tels s'est accru. Cette modification de comportement tendrait à donner l'impression d'une détérioration qui est peut-être fictive. D'autre part, on pense généralement que le suicide est un phénomène nettement moins répandu chez les Noirs des Etats-Unis que chez les Blancs. Dans la mesure toutefois où les autorités (et plus particulièrement celles des Etats du Sud) considèrent généralement qu'un Noir ne vaut guère la peine qu'on s'en occupe et où elles ne se donnent guère de mal pour établir les causes de son décès, les statistiques du suicide chez les Noirs sous-estiment à un degré inconnu le nombre de suicides parmi les Noirs.

Prenons un autre exemple : la question de savoir si la délinquance juvénile s'est aggravée ou non. Une réponse définitive dépendrait tout d'abord de la définition officielle de la délinquance juvénile et de l'éventuelle transformation de cette définition dans le temps. Si la définition est devenue plus restrictive et si de nombreux méfaits sont à présent considérés comme des « infractions mineures » alors qu'auparavant on les considérait comme des actes de délinquance, il est clair que les statistiques actuelles ne peuvent être comparées aux statisti-

1. La rareté est due principalement à la répugnance des agences de statistique à découvrir certains processus qui donnent une image négative de l'ordre social existant ; l'ambiguité est due à de nombreux problèmes d'ordre conceptuel et théorique qui ne pourraient être résolus que si la « science du comportement » acceptait d'orienter ses efforts vers des voies importantes plutôt que vers les futilités qui dominent de façon si manifeste cette branche de la science.

ques plus anciennes<sup>2</sup>. La réponse dépend également des changements qui se sont produits dans les moyens dont disposent les forces de l'ordre, ainsi que dans la diligence et la vigilance dont ils font preuve. La proportion des « délinquants » arrêtés et traduits en justice par la police et les tribunaux de jeunes s'est-elle accrue ou non au cours des cinquante dernières années ? En dehors de l'aspect quantitatif de la question, il existe également un aspect qualitatif : la nature et la motivation des actes de délinquance ont-elles beaucoup changé ? En effet, il est évident qu'il existe une grande différence entre des actes de délinquance tels que l'assassinat, le viol, l'usage et le commerce de stupéfiants, d'une part, et les menus larcins, la conduite sans permis ou l'alcoolisme précoce, de l'autre. Sur tous ces points importants il y a pénurie d'informations sûres et approfondies ; il est donc impossible d'aboutir à une conclusion statistiquement fondée.

Qu'il nous soit permis de donner un exemple encore. Il existe des preuves incontestables établissant que, depuis la seconde guerre mondiale, la proportion des mariages se terminant par un divorce (ou par une séparation légale ou de fait) s'est notablement accrue<sup>3</sup>. Les conclusions que nous pouvons tirer d'un tel fait restent cependant ambiguës. Pour notre part nous pensons que cette évolution des choses reflète non seulement une tendance manifeste à la désintégration progressive et à la destruction de la famille bourgeoise mais aussi à la solitude et à la détresse croissante des hommes ; cependant, il n'y a aucune façon de démontrer le bien-fondé de cette opinion. En vérité, on pourrait même arriver à la conclusion diamétralement opposée et affirmer que la proportion croissante de mariages brisés indique une amélioration de la condition humaine. Les gens seraient plus libres et au lieu de suffoquer sous le joug d'un mariage malheureux, ils seraient à présent capables de refaire leurs vies selon leurs véritable aspirations. Un tel raisonnement n'est pas dénué de fondement et il n'est qu'apparemment incompatible avec notre propre point de vue ; de toute façon il se rapproche plus de la vérité que ne le fait l'image conventionnelle de la typique « vie de famille heureuse » à l'américaine qui est censée procurer le cadre idéal où s'épanouissent l'individualité, la moralité et l'ordre. De toute façon, l'argument en question est suffisamment convaincant pour nous interdire d'utiliser le taux des divorces comme un indice valable du bonheur et du bien-être des hommes.

Face à ces obstacles, nous avons décidé de ne pas procéder ici à des comparaisons dans le temps en ce qui concerne certains domaines

2. Une considération du même ordre rend impossible la comparaison de l'influence des classes sociales sur la délinquance. Ce qui, dans le cas d'un garçon ou d'une fille de la moyenne ou de la haute bourgeoisie sera considéré comme un acte d'exubérance ou comme une simple « incartade », sera, dans le cas d'un jeune ouvrier ou d'un jeune Noir considéré comme une manifestation de délinquance.

3. Incidemment, même dans ce domaine, l'information est incomplète, en ce qui concerne notamment le « divorce du pauvre », c'est-à-dire l'abandon pur et simple.

très importants. Nous avons pris cette décision à contre-cœur, car nous sommes convaincus de la nécessité de considérer le phénomène dans une perspective historique ; de plus, nous croyons fermement que nos impressions, bien que ne pouvant être statistiquement démontrées, sont effectivement exactes. Néanmoins, afin de maintenir la discussion sur un plan scientifique nous nous contenterons de tracer un schéma des conditions qui existent à l'heure actuelle en laissant de côté la question de savoir si elles sont différentes, meilleures ou pires que les conditions qui existaient antérieurement.

Cette absence voulue de comparaisons historiques n'est pas nécessaire et serait même totalement inadmissible en ce qui concerne certains aspects mesurables de la réalité sociale. Ainsi, nous pouvons certainement exprimer quantitativement le fait essentiel que notre société est bien plus riche actuellement qu'à tout autre moment de son histoire. La productivité, le produit et le revenu par tête sont bien plus élevés que jamais ; et le décalage entre ce qui est et ce qui pourrait être n'a jamais été aussi évident. Sur ce point, les puristes les plus méticuleux, dans le domaine de l'évaluation du revenu national et du produit national, ne peuvent que soulever des questions sur le montant exact de la hausse du produit ou du revenu ou sur l'étendue exacte du décalage entre ce qui a été réalisé et ce qui est potentiellement possible. De plus ces doutes portant sur des amplitudes spécifiques n'affectent pas la nature de notre raisonnement et ne portent pas atteinte à sa validité. En effet, la découverte fondamentale est que le capitalisme monopoliste, malgré toute la productivité et la richesse auxquelles il a donné lieu, a été complètement incapable d'établir les fondements d'une société apte à promouvoir le développement de ses membres dans la santé et le bonheur.

## II

Au moment où nous préparions le projet de ce chapitre (qui devait être publié en 1962)<sup>4</sup>, il nous paraissait important de consacrer une place importante à la réfutation de l'opinion qui était alors en vogue et qui soutenait que la pauvreté était en train de disparaître de la réalité américaine. Un an plus tard, cette réfutation n'était déjà plus nécessaire. La publication en 1962 de l'ouvrage de Michael Harrington *The Other America* attira l'attention du public sur le problème de la pauvreté et, depuis, la littérature consacrée à ce sujet, sous forme livresque et par l'intermédiaire des vecteurs de diffusion de masse, a été proprement phénoménale. Finalement, avec la déclaration du Président Johnson concernant la « guerre à la pauvreté », prononcée à l'occasion de son « Message à la Nation » de janvier 1964, le monde entier fut officiellement informé non seulement de l'existen-

---

4. *Monthly Review*, juillet-août 1962.

ce de la pauvreté aux Etats-Unis mais aussi du fait qu'elle représentait l'un des problèmes politiques les plus graves du pays. Dans le cadre de l'analyse présente nous n'avons guère besoin de faire plus que de donner quelques-unes des informations statistiques aisément disponibles et qui établissent l'échec du capitalisme de monopole en termes purement économiques. Cependant, avant d'en arriver là il nous semble utile de poser la question de savoir pourquoi la pauvreté (qui était considérée il y a quelques années comme un phénomène du passé) est venue soudainement occuper le centre de la scène politique. La réponse à cette question est double. En premier lieu, comme l'a indiqué Marx dans le *Capital* et comme l'a confirmé à plusieurs reprises le développement capitaliste ultérieur, le capitalisme crée en tout lieu un pôle de richesse et un pôle de pauvreté. Cette loi du développement capitaliste, qui est applicable à la métropole la plus avancée comme à la colonie la plus reculée n'a, bien sûr, jamais été admise par les économistes bourgeois. Ceux-ci ont même soutenu la notion apologétique selon laquelle une tendance à l'égalisation serait inhérente au capitalisme.

C'est ici que la seconde partie de notre réponse intervient. A la base de la pauvreté capitaliste on découvre toujours le chômage et le sous-emploi — ce que Marx appela l'armée industrielle de réserve — qui privent directement leurs victimes de tout revenu et qui minent la sécurité et le pouvoir de négociation de ceux qui entrent en concurrence avec les chômeurs pour conserver les rares emplois existants. Avec la seconde guerre mondiale, le chômage disparut réellement pendant quelques années. Alors que plus de 10 millions d'hommes provenant des tranches d'âge les plus productives furent mobilisés par les forces armées, la production totale augmenta de plus des 2/3. Dans de telles circonstances toute personne physiquement apte pouvait trouver un travail, indépendamment de son âge, de sa couleur ou de son sexe ; les heures supplémentaires cessèrent d'être une exception pour devenir la règle. Chaque famille comprenant plusieurs de ses membres au travail, les revenus des familles les plus pauvres augmentèrent nettement. Il serait évidemment faux d'affirmer que la pauvreté fut éliminée durant la guerre, mais l'amélioration du niveau de vie des pauvres à travers les pays était incontestable. Ces conditions favorables se sont maintenues pour les indigents et les exploités, bien que sous une forme plus atténuée, durant le boom d'après guerre et la période de prospérité du début des années 50 ; elles étaient alors directement liées à la guerre de Corée et aux énormes budgets militaires qui en découlèrent. Pendant plus de dix ans la pauvreté aux Etats-Unis subit un recul et fut tenue en échec alors que l'économie dans son ensemble passait par une expansion due aux demandes extraordinaires de la guerre froide et de la guerre chaude.

Les idéologues bourgeois, aveuglés par les œillères de la théorie économique orthodoxe donnèrent naturellement une interprétation complètement erronée de ces événements. Enfin, s'écrièrent-ils en exultant, le capitalisme était en train de se comporter « normalement ».

Le passé était oublié, et plus spécialement le passé récent, celui qui avait connu la grande crise ; les leçons de plus d'un siècle furent ignorées ; le futur fut l'objet de prévisions qui en faisaient une extrapolation de la période marquée par la plus grande guerre de l'histoire, période qui n'avait pourtant rien de typique. C'est ainsi que l'*« American Celebration »* affirmait complaisamment que la pauvreté ne serait bientôt plus pour la plus prospère des sociétés qu'un mauvais souvenir.

Cependant, la loi fondamentale du capitalisme qui avait été momentanément contrecarrée se remit à jouer à plein. Le chômage recommença de croître régulièrement et la nature de la nouvelle technologie de la période d'après-guerre accentua nettement le handicap des travailleurs sans qualification ou bénéficiant d'une qualification restreinte. Ceux qui se trouvaient au bas de l'échelle économique et qui avaient été, en termes relatifs, les principaux bénéficiaires du plein-emploi pendant la guerre se trouvaient à présent doublement atteints.

A la fin des années 50 la situation véritable des affaires ne pouvait plus guère être cachée : il était impossible de continuer à croire à l'existence d'une tendance à l'amélioration qui, avec le temps, amènerait une liquidation automatique de la pauvreté. Non seulement la pauvreté était encore présente (comme elle l'avait toujours été), mais, de tous côtés, pouvait-on voir des preuves de son extension et de son intensification, et ceci plus spécialement dans les centres délabrés des grandes villes. L'abondance apparut sous son véritable aspect : elle n'était pas le remède à la pauvreté : elle en était la sœur siamoise.

Il devenait inévitable de changer de point de vue et d'attitude en ce qui concernait la pauvreté. Cessant d'être un ennui passager elle redevenait soudainement un problème, comme au cours de la période précédant la guerre. Le premier résultat de ce changement fut une littérature nouvelle sur la pauvreté ; le second fut la réapparition du problème sur la scène politique. La « guerre contre la pauvreté » de Johnson n'est en vérité qu'une variante d'un thème familier. Herbert Hoover dans sa campagne présidentielle de 1928, en tant que candidat Républicain, déclara : « Nous serons bientôt, avec l'aide de Dieu, proches du jour qui verra le bannissement de la pauvreté de cette nation. » Et son successeur, Franklin D. Roosevelt jura de transformer une situation dans laquelle « 1/3 de la nation » était mal logé, mal vêtu et mal nourri.

Nous savons à présent que ni Dieu ni Roosevelt ne sont parvenus à éliminer la pauvreté et il n'y a guère lieu de croire que Lyndon Johnson pourra faire mieux. Entre temps nous pouvons néanmoins chercher à connaître les dimensions du problème que sa « guerre contre la pauvreté » est censée résoudre.

Pour cela, nous devons bien sûr commencer par définir la pauvreté. Les économistes bourgeois refusent souvent de le faire. La pauvreté, disent-ils, est une notion relative et chacun est en droit de la définir comme bon lui semble. Certains vont même jusqu'à dire que puisque l'Américain le plus pauvre (par exemple un chômeur vivant

de son allocation dans l'Etat du Mississippi) dispose incontestablement d'un revenu supérieur à celui de l'ouvrier ou du paysan moyen de nombreux pays sous-développés, il n'existe pas vraiment de pauvreté aux Etats-Unis.

Pour un marxiste, cependant, un tel jugement est, au mieux, dénué de sens et, dans le pire des cas, dangereusement trompeur. Chaque société a ses normes propres pour mesurer la pauvreté ; et, bien que ces normes ne soient pas précisément quantifiables, elles constituent des faits réels et objectifs. Ce qui est en cause ici, c'est le concept du minimum vital conventionnel qui joue un si grand rôle dans la théorie du salaire et de la plus-value de Marx. Contrairement aux classiques, Marx ne pensait pas que le minimum vital puisse être déterminé physiologiquement. « Les besoins naturels (de l'ouvrier), tel que nourriture, vêtements, chauffage, habitation, etc... diffèrent suivant le climat et les autres particularités physiques d'un pays. D'un autre côté, le nombre même des prétendus besoins naturels, aussi bien que le mode de les satisfaire est un produit historique et dépend ainsi, en grande partie du degré de civilisation atteint »<sup>5</sup>. Le minimum vital varie donc historiquement, mais peut faire l'objet d'une évaluation approximative pour un moment et pour un lieu donnés. De là découle logiquement la définition de la pauvreté : elle est la condition dans laquelle se trouvent à un moment donné les membres d'une société dont les revenus ne suffisent pas à couvrir ce qui constitue pour cette société, à ce moment-là, le minimum de subsistance vital.

Il est évident qu'à la base de la détermination par le Bureau des Statistiques du Travail (Bureau of Labor Statistics) des budgets « modestes mais adéquats » pour les familles ouvrières, se trouve un raisonnement semblable — qui ne s'inspire sûrement pas de l'œuvre de Marx. Si nous estimons que le minimum vital se situe au niveau de ces budgets-là, nous pouvons dire que tous ceux dont les revenus sont inférieurs au niveau ainsi choisi vivent en état de pauvreté.

Avec un tel critère quelle était l'étendue de la pauvreté aux Etats-Unis en 1959 (qui est la dernière année pour laquelle nous disposons d'une documentation statistique) ?

Au cours de cette année-là un niveau de vie « modeste mais adéquat » coûtait par an et pour une famille entre 5.370 dollars (Houston) et 6.567 dollars (Chicago) dans 20 grandes villes Américaines<sup>6</sup>. Au même moment, 20 % des familles dans le pays disposaient de revenus se situant entre 2.800 et 4.800 dollars et 20 % entre 4.800 et 6.500 dollars<sup>7</sup>.

Comment pouvons-nous alors éviter la conclusion que *d'après les normes de la société capitaliste américaine elle-même*, près de la moitié de la population vit dans la pauvreté.

5. *Le Capital*, Livre I, Deuxième Section, Chapitre VI, page 174 (Editions Sociales).

6. *Statistical Abstract of the United States*, 1963, page 359.

7. Hernan P. Miller, *Rich man, Poor man*, New York, 1964, page ?.

## III

Examinons à présent une autre facette de la réalité américaine contemporaine. Quel est l'état du logement dans ce pays où la production d'acier, de béton, d'aluminium, de verre et d'autres matériaux de construction est de loin la plus importante du monde.

Dans le Recensement du Logement (Census of Housing) de 1960, sur les 53 millions d'unités d'habitation occupées, 8,8 millions (16,6 %) sont classées comme n'ayant ni salle de bains, ni W-C particuliers, ni eau courante<sup>8</sup>. Près des 2/3 de ces habitations sont considérées par le Recensement comme étant « détériorées » ou « délabrées »<sup>9</sup>. On estime que le nombre médian de personnes habitant dans une unité d'habitation est égal à 2,9. Etant donné que le nombre médian est celui au-dessus duquel se situent la moitié des observations et au-dessous duquel se situe l'autre moitié des observations, et puisque les habitations des pauvres sont typiquement plus encombrées que celles des familles aisées, nous ne pouvons guère considérer que ce chiffre est approprié pour estimer le nombre d'individus vivant dans les locaux inférieurs à la norme. Cependant, si nous l'utilisons quand même, nous obtenons un chiffre de 25,5 millions de personnes. L'étendue du problème n'est certainement pas surestimée par un spécialiste de ce domaine qui écrivit que « une famille américaine sur dix occupe un logement délabré ; un nombre plus élevé encore de familles ne disposent pas du confort sanitaire élémentaire »<sup>10</sup>.

Ce qui précède s'applique à l'ensemble de la population. Les conditions de logement des non-blancs sont bien plus mauvaises. Sur les 5,1 millions d'unités d'habitation occupées par des non-blancs quelque 2,3 millions (45 %) n'ont ni W-C, ni salle d'eau ni eau courante ; la proportion d'unités en voie de détérioration ou de délabrement est nettement plus élevée que pour l'ensemble du pays. Comme le nombre de personnes par unité d'habitation est généralement bien plus élevé parmi les non-blancs, on peut dire que la moitié de la population non-blanche au moins ne dispose pas d'un habitat adéquat.

Le problème prend un aspect plus sombre encore quand on abandonne les agrégats nationaux pour se pencher sur ceux des villes. Les rédacteurs de la revue *Fortune* écrivaient en 1957 :

« Le problème des taudis dans nos grandes villes se fait de plus en plus grave. Aujourd'hui, quelque 17 millions d'Américains habi-

8. Renseignement établi à partir de 1960 *Census of Housing : Advance Reports Housing Characteristics*, avril 1961, U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

9. « Les habitations détériorées nécessitent des réparations plus importantes que celles faisant partie de l'entretien normal. Elles comprennent une ou plusieurs défectuosités d'importance moyenne qui devront être corrigées sous peine de voir l'unité cesser de fournir un abri sûr et adéquat... Les habitations délabrées ne fournissent pas un abri sûr et adéquat ». *Idem*, p. 2.

10. Chester Rapkin « Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities », *American Economic Review*, mai 1956, p. 295.

tent dans des logements qui ne sont guère susceptibles d'être réparés, des logements délabrés, sales, infestés de rats, mal éclairés et mal chauffés. Le problème concerne toutes nos grandes métropoles et en premier lieu les villes les plus grandes, les plus riches et les plus industrialisées »<sup>11</sup>.

A l'heure actuelle, l'opinion selon laquelle les conditions sont particulièrement mauvaises dans les villes les plus grandes ne semble guère constituer plus qu'un reflet de la vieille idée romantique selon laquelle la grande ville est la source de tout le mal social. D'après une étude plus systématique que celle des rédacteurs de *Fortune* : « On peut affirmer... de façon très générale que toutes les villes présentent virtuellement un aspect néfaste... Il n'existe pas de corrélation avec le chiffre de la population. En bref, le problème dépasse nettement les centres métropolitains. Toutes les villes, grandes ou petites, villes de banlieue, centres-villes ou cités indépendantes sont concernées »<sup>12</sup>.

Ainsi, par exemple, en 1950, à Robbins (Illinois), qui comptait une population de 4.766 habitants, 85,6 % de toutes les unités de logement étaient délabrées et dépourvues d'eau courante, de W-C et de salle d'eau, alors que dans la zone métropolitaine d'Indianapolis, qui comptait 551.777 âmes, ce même chiffre n'était que de 31 %. A Cambridge, dans le Massachusetts (population de 120.470 âmes en 1960) on découvrit en 1958 que « 57 % des logements de Cambridge sont à l'heure actuelle d'un niveau inférieur à la norme ; 22 % des logements ne sont plus guère récupérables »<sup>13</sup>.

Il est vrai que dans les grands centres métropolitains ce fléau cancéreux est plus spectaculaire et son impact sur les habitants plus frappant.

« New York est une cité monstre, imposante et vorace. Elle couvre 315 milles carrés : 8 millions d'habitants s'y entassent. Un million au moins de ses habitants, soit 1/8 de sa population totale, vivent dans une sordide promiscuité, 6 ou 10 par pièce, dans des taudis tellement infestés de rats qu'en moyenne une centaine de personnes par an sont sérieusement mordues et qu'au cours de cette année deux personnes ont été complètement dévorées par des rats. Symboliquement, on peut sans doute affirmer qu'à New York, il y a plus de rats que d'hommes — leur chiffre étant estimé à neuf millions »<sup>14</sup>.

Citons une déclaration plus « statistique » d'un journaliste du *New York Times*, qui écrivait en 1958 :

« Sur les 2.550.000 unités de logement (à New York) on estime qu'il y a 400.000 taudis. Parmi ceux-là, 282.000 logements ne correspondent pas aux exigences « normales » en matière de logement telles

11. William H. Whyte Jr en collaboration avec d'autres auteurs, *The Exploding Metropolis*, p. 93.

12. Reuel Hemdale, *Urban Renewal*, New York, 1959, p. 46.

13. Cambridge Civic Association, *Civic Bulletin*, novembre 1958.

14. Fred J. Cook et Gene Gleason, « The Shame of New York », *The Nation*, 31 octobre 1959.

sont définies par le Bureau du Recensement des Etats-Unis ; en effet ils n'ont ni W-C, ni salle d'eau, ni eau courante (ou alors elle est froide) et sont souvent dans un état avancé de délabrement. On compte également 118.000 logements qui, bien qu'ils correspondent aux exigences les plus élémentaires du Bureau de Recensement sont tellement surchargés et sont en telle contradiction avec les normes d'hygiène, de santé, et d'habitat de la ville qu'on est sûr de les voir figurer dans n'importe quel recensement de taudis »<sup>15</sup>.

Cependant, comme l'a écrit Edward J. Logue de l'Administration du Développement de New-Haven (Connecticut) :

« Peut-être avons-nous besoin d'un peu moins de statistiques et d'un peu plus de bonnes vieilles promenades à pied : promenades à travers les taudis, le long des escaliers puants et dans les chambres miteuses et surchargées ; promenades à travers les quartiers commerciaux appauvris en prenant soin de regarder, au-dessus des devantures, les fenêtres poussiéreuses donnant sur des pièces vides ; promenades à travers les sinistres ateliers d'usines construites bien avant la chaîne de montage. La crasse, la misère et le danger sont tous là — faciles à voir et impossibles à oublier »<sup>16</sup>.

Les dates des citations précédentes — qui s'échelonnent entre la 10<sup>e</sup> et la 15<sup>e</sup> année après la fin de la guerre — contredisent l'opinion largement répandue selon laquelle une amélioration majeure aurait eu lieu durant la période « d'abondance » de l'après-guerre. C'est le contraire qui s'est produit : quels qu'aient été les efforts entrepris par les administrations — au niveau fédéral, des Etats ou municipal — pour faire face à la situation de logement, ils n'ont pas réussi à atteindre le fond du problème ; plus encore, ils ont conduit à une aggravation nouvelle de ce qui était déjà une grave crise nationale. En conséquence, les choses n'ont fait qu'empirer : les taudis et la misère, au lieu de diminuer, se sont étendus. New York, que l'on connaît mieux que d'autres villes sur le plan qui nous intéresse ici,

« ...a terminé ou est en train de terminer treize projets avec l'aide fédérale. Ceux-ci impliquent la suppression de 227 acres de taudis et le remplacement de 20.437 unités de logements de mauvaise qualité par 21.820 nouvelles unités qui s'ajouteront à des entreprises d'embellissement telles que le Colisée et le Centre Culturel du Lincoln Square. Le gain net de 1.383 appartements est mince par rapport à la pénurie de logements... Le programme global... devrait réaménager 906 acres de taudis au total, au cours des dix années à venir et fournir quelques 65.000 nouveaux appartements... Ce programme ambitieux ne ferait que... nettoyer 1/8 de la superficie existante de taudis sans freiner nécessairement la formation de nouveaux taudis<sup>17</sup>.

15. *The New York Times*, 30 novembre 1958.

16. « Urbain Ruin — Or Urban Renewal ? *The New York Times Magazine*, 9 novembre 1958.

17. Charles Grutzner, *The New York Times Magazine*, 30 novembre 1958.

Edward Logue, dans l'article précédemment cité nous dit que : « La vérité est que tout ce qui a été accompli avec les 20 ou 30 millions de dollars versés à New York tous les ans par le Gouvernement Fédéral n'a même pas été suffisant pour maintenir la misère à un état stationnaire ».

Il est extrêmement important de comprendre les causes d'un tel état de choses. Certains libéraux, en critiquant le *statu quo* rejettent la responsabilité sur l'inconscience des gens face à la situation existante, inconscience qui provoque une distribution trop parcimonieuse des crédits gouvernementaux. D'autres mettent en cause l'improvisation chaotique des autorités locales, l'autonomie quasi totale des municipalités par rapport à tout contrôle démocratique véritable, la corruption et les pots de vin distribués aux élus des villes, la notoire soumission des instances législatives aux groupes de pression, et ceci à tous les niveaux. Toutes ces critiques comportent une part de vérité ; et pourtant elles ne font qu'effleurer le véritable problème. En effet, les hommes et les femmes compétents, désintéressés et dévoués sont plus nombreux dans les services municipaux s'occupant de programmation urbaine et de logement que dans la plupart des autres domaines publics et privés. Si la corruption et les pots de vin contre-courent leurs efforts et donnent lieu à des résultats qui se trouvent à l'opposé de ce qui était souhaité, alors ce phénomène doit être expliqué plutôt qu'être considéré comme une donnée et être attribué à la « nature humaine » des législateurs et des administrateurs. D'ailleurs, il est fallacieux de soutenir que la condition tragique du logement est due à l'insuffisance du soutien apporté au secteur public dans son ensemble. D'une part, la machine militaire, qui fait partie du secteur public, n'a certainement pas été oubliée dans la distribution des crédits étatiques et, d'autre part, il n'est absolument pas certain que les ressources mises à la disposition du gouvernement soient destinées à promouvoir le bien-être public<sup>18</sup>. En effet, on peut dire, par exemple, que les dépenses gouvernementales destinées à la construction d'autoroutes — et qui font partie du secteur public — ont été excessives plutôt qu'insuffisantes.

La solution du problème doit donc être recherchée ailleurs. Tout d'abord il nous paraît utile de voir de quelle façon les soi-disant « projets de rénovation urbaine » sont mis à exécution dans les faits. En simplifiant à l'extrême, (sans omettre toutefois d'élément important) nous pouvons décrire brièvement le phénomène comme suit : La municipalité désigne une zone, située dans les limites urbaines, comme ayant besoin d'être rénovée. Une Agence Publique Locale (Local Public Agency ou L P A) — dont la nature exacte varie d'un Etat à l'autre, et dans une certaine mesure d'une ville à l'autre au sein d'un même Etat — achète la terre et les immeubles de la zone désignée en

18. Ces sujets sont longuement abordés dans les chapitres 6 et 7 du présent ouvrage.

usant du droit de domaine éminent et en payant des prix fondés sur une appréciation des valeurs qui dépendent à leur tour des conditions existantes dans la zone. Les structures existantes sont démolies et la terre est vendue à des entrepreneurs qui s'engagent à reconstruire la zone<sup>19</sup>. La nature du projet de rénovation est en général élaboré par le L P A en collaboration avec les entrepreneurs ; des conditions spéciales peuvent être imposées à ceux-ci, en plus des règlements de zones et des codes de construction. Les autorités publiques responsables de l'habitat urbain, les agences gouvernementales locales, les administrations hospitalières et ainsi de suite, pourront être invitées à participer au projet ; en général, cependant, la législation de rénovation urbaine cherche (et parvient) à transformer les zones délabrées ou indésirables en actifs précieux aux mains de riches entrepreneurs privés.

Ceux qui connaissent bien « l'économie des pots-de-vin » reconnaîtront aisément les possibilités de corruption qu'offre ce schéma. En premier lieu, étant donné que la carte d'une ville typique est parsemée de districts plus ou moins étendus où règnent la misère et les taudis, il existe toujours un grand nombre d'alternatives quand il s'agit de désigner la prochaine « zone de rénovation ». Manifestement, les autorités responsables sont en position de permettre que la décision soit influencée par de nombreuses considérations de poids : l'une de celles-là peut être, par exemple, la préférence des autorités municipales pour l'étalage et le décorum, ce qui implique une priorité immédiate au nettoyage des zones qui choquent la sensibilité de l'élite nantie et de ses invités, américains et étrangers, sans pour autant que soient nécessairement impliqués les pires bouges de la ville. De telles zones se situent généralement à proximité des meilleurs quartiers de la ville ; les entrepreneurs s'y intéressent ; leur rénovation apparaît donc plus séduisante non seulement sur le plan politique et sur le plan des relations publiques mais aussi en fonction du coût relativement faible de l'opération pour les finances municipales. L'initiative pourra également provenir directement des milieux de l'immobilier. Une zone semblera intéressante à une entreprise de construction pour un certain nombre de raisons (proximité des « beaux-quartiers », site naturel, accès facile aux moyens de transport) et l'offre de l'entreprise pourra convaincre les autorités de « l'urgence » de la désignation de la zone comme « zone de taudis exigeant une rénovation ». Il est évident que ceux qui sont chargés de prendre les décisions finales sont soumis en général à de fortes pressions qui les amènent à prendre en considération non seulement les besoins des mal-logés mais aussi des facteurs d'une tout autre nature.

---

19. Les subventions fédérales sont destinées à aider les municipalités à faire face aux déficits impliqués par de telles transactions. Ainsi un certain degré de contrôle fédéral n'est pas exclu.

Des considérations semblables s'appliquent à la seconde étape qui est la sélection de la firme à laquelle sera attribuée le contrat. En dépit de l'accent mis sur l'adjudication concurrentielle secrète en tant que principe directeur, il est évident que la fonction de ce principe est d'obscurer plutôt que de définir les motifs réels des choix effectués. Les relations politiques avec des municipalités soumises aux « machines » des partis, la corruption pure et simple, la participation d'officiels haut-placés dans de nombreux accords occultes, et bien d'autres pratiques louches du même ordre sont quotidiennement signalées dans la presse qui dénonce l'influence prépondérante qu'elles exercent sur l'obtention des contrats les plus convoités. On imagine aisément le degré de corruption et de népotisme qui est possible quand on sait qu'avant d'accorder un contrat, l'on tient compte (et sans doute à juste titre) non seulement du prix d'offre de chaque firme mais aussi de son prestige, de sa réputation et d'autres caractères plus ou moins bien définis. On considère en outre que les profits des promoteurs dépendent largement des termes spécifiques du contrat, termes faisant l'objet d'une négociation avec les responsables municipaux. Il n'est donc pas surprenant que l'honnêteté et le sens de la responsabilité civique ne figurent pas parmi les vertus premières de ceux qui s'occupent des programmes de rénovation urbaine. En effet, ils peuvent eux aussi « résister à tout sauf à la tentation », pour reprendre une expression d'Oscar Wilde.

Les projets de rénovation urbaine impliquent d'habitude l'expulsion de centaines ou de milliers de familles de leurs demeures. Ces familles sont en général pauvres ; très souvent il s'agit essentiellement ou même totalement de Noirs (d'où l'identification amère que font les Noirs entre la rénovation urbaine et le « Déplacement des Noirs »).

Que deviennent les familles expulsées ? Légalement, les Agences Publiques Locales sont responsables et doivent fournir un relogement et trouver des « habitations convenables, sûres et salubres ». Cependant, dans la pratique, en dépit des efforts bien intentionnés de nombreux planificateurs-urbanistes professionnels et de certains groupes d'action communautaire, les habitants expulsés ne sont que trop souvent laissés à leur propre sort. Ils cherchent frénétiquement un nouveau logement, se regroupent, envahissent par familles entières les chambres des meublés ou des appartements loués à plusieurs et ainsi transfèrent à d'autres endroits de la ville les conditions misérables et insalubres dont on venait de les tirer. Ce processus implique d'autre part la destruction des amitiés et des biens personnels qui, dans leur ancien milieu, leur procuraient, aux instants difficiles, un minimum de réconfort et de sécurité. Une étude approfondie du problème, publiée en 1960, précise : « Le programme étant ce qu'il est à l'heure actuelle, les vrais indigents ne bénéficient pas de la rénovation urbaine et nombreux sont ceux dont la misère augmente, étant déracinés de leur milieu familial pour être placés dans des zones où ils n'ont ni attaches ni amitiés » — et dans lesquelles, pourrions-nous ajouter, ils

doivent en fait payer plus pour un espace plus réduit<sup>20</sup>. La situation ne s'est d'ailleurs pas grandement améliorée depuis 1960. Un exposé sommaire des études portant sur ce relogement, paru en 1964, est parvenu, notamment, à la conclusion suivante :

« En plus des traumatismes d'ordre personnel causés par le relogement forcé, la grande majorité des familles déplacées subissent des augmentations de loyer qui sont souvent importantes et qui n'ont rien à voir ni avec l'amélioration de l'habitat ni avec la capacité financière de la famille. Il semble, en outre, que ceux qui ont le plus la possibilité de profiter du relogement sont les familles disposant de ressources financières adéquates, celles qui de toute façon s'apprétaient à améliorer leur condition de logement de façon volontaire. Ceux qui ont le moins de ressources, dont la mobilité est la plus réduite et qui peuvent faire le plus difficilement face au changement sont aussi ceux qui sont le plus lésés par le relogement. Il est probable également que les rapports des autorités locales sur le relogement sous-estiment l'impact négatif du processus. »<sup>21</sup>

Et nous parvenons ainsi au dernier acte de la tragédie de la rénovation urbaine. Les immeubles de la zone rénovée étant détruits et leurs habitants dispersés, l'heureux détenteur du contrat entreprend son projet dont le but consiste à maximiser le produit de son investissement. Les urbanistes planificateurs travaillant pour le L P A réussissent, quelquefois, à faire figurer certaines restrictions dans le contrat, espérant ainsi prévenir les pires abus de l'imobilier. Mais ils ne peuvent guère espérer faire plus. Ce ne sont pas les logements solides, à bas loyers (ou à bas prix) destinés aux familles à faible revenu qui procurent des profits. Ce qui rapporte, c'est de construire (pour louer ou pour vendre) de luxueux immeubles résidentiels, des gratte-ciels à usage commercial ou bien des habitations privées pour les résidents des classes moyenne et supérieure. En conséquence « la suppression des taudis dans les conditions actuelles devrait être qualifiée de déplacement ou de réinstallation des taudis. Il ne s'agit pas d'une véritable rénovation urbaine. Au lieu d'être des programmes de promotion sociale, comme on le dit parfois, les grands projets de rénovation urbaine dans les zones résidentielles ont pu quelquefois être

20. Edward Higbee, *The Squeeze : Cities Without Space*, New York 1960, page 83.

21. Chester Hartman, « The Housing of Relocated Families », *Journal of the American Institute of Planners*, novembre 1964, p. 266. On devrait ajouter que la seule chose qui soit nouvelle dans la rénovation urbaine c'est le terme lui-même. Friedrich Engels écrivait il y a plus de cent ans que « Les raisons ont heu être différentes, le résultat est partout le même ; les venelles et les ruelles les plus scandaleuses disparaissent dans le fracas de l'auto-glorification de la bourgeoisie qui s'applaudit elle-même de ce magnifique succès mais elles réapparaissent à nouveau en un autre lieu, qui se trouve souvent dans le voisinage immédiat ». *Le problème du Logement*, Marx et Engels, *Œuvres choisies en deux volumes*, Tome I, Moscou 1950, p. 550.

appelés : projets de saisie foncière, aidés par les subventions gouvernementales et le privilège tout-puissant du droit d'éminence du domaine. »<sup>22</sup> Rien de tout cela ne peut aider à résoudre la crise du logement que connaît le pays, et qui prive 1/3 des citoyens d'un abri décent. Il semble bien qu'un phénomène contraire soit, en fait, en train de se produire. Comme le dit fort justement James Marston Finch :

« De nombreux... projets de rénovation urbaine semblent... n'être que de simples pâtés d'immeubles résidentiels de luxe. Même quand ces projets ne sont pas entachés de scandale ou de profits excessifs, on se doit d'avoir de sérieuses réserves sur la sagesse d'un procédé consistant à abattre des taudis pour ne les remplacer que par des logements de luxe. Les tours géantes s'élevant dans un paysage désertique relèvent de l'architecture la plus vulgairement criarde. »<sup>23</sup>

Quelles sont les chances d'une amélioration des choses au cours des années à venir ? En vérité, elles semblent malheureusement très minces. Il ne s'agit pas d'une ignorance concernant la nature des solutions nécessaires ou d'une incapacité de les mettre en œuvre. Sur ces points le rapport de la Commission sur les Buts Nationaux, (créée par le Président Eisenhower après sa réélection à la Présidence) est explicite :

« Il devrait y avoir quelques 10 millions de logements supplémentaires aux Etats-Unis en 1970 et on devrait en prévoir encore 10 millions de plus pour remplacer les logements sérieusement délabrés et ceux détruits normalement à la suite de causes diverses... 2 millions de logements par an représente un chiffre qui est supérieur de 40 % au chiffre record atteint en 1950 et de 60 % à la moyenne annuelle pour les 10 années comprises entre 1950 et 1960. Mais ce volume, plus la restauration et les services, est bien à la portée de la capacité prospective de la branche du bâtiment... Ce taux de construction ne pourra être atteint si le marché des nouveaux logements reste limité aux citoyens les plus aisés (comportant 30 à 40 % de la population, et moins encore en ce qui concerne la construction d'ensembles denses), alors que le volume du logement d'origine étatique reste minuscule (2,5 % des immeubles nouveaux en 1959). »<sup>24</sup>

22. Higbee, *The Squeeze*, page 86. Il est bon de noter en passant que les subventions gouvernementales mentionnées comprennent non seulement les subventions fédérales mais aussi les dépenses encourues pour les nouvelles écoles, les routes, les parcs, etc... que les autorités municipales procurent aux nouveaux résidents des zones rénovées.

23. « *In Defense of the City* », exposé devant l'Academy of Political Science, session du printemps 1960, consacrée aux « Problèmes Urbains » (20 avril 1960), The Academy of Political Science, Columbia University, 1960, p. 10.

24. Catherine Bauer Wurster, « Framework for an Urban Society », *Goals for Americans : The Report of the President's Commission on National Goals*, New York, 1960, p. 234-235.

Madame Wurster fut secondée par une équipe comprenant les autorités les plus éminentes dans ce domaine.

En clair, cela signifie que le taux de construction recommandé *ne sera pas* atteint. A aucun moment dans l'histoire du capitalisme les groupes à faible revenu n'ont procuré de débouchés à la construction de nouveaux logements ; la réalité des années d'après-guerre a démontré que cela était vrai aussi bien en période d'« abondance » qu'en période de « pénurie ». Et rien n'indique que le logement d'origine étatique se développera vraiment tant que le pouvoir politique reste concentré dans les mains d'une oligarchie d'argent. Le phénomène qui se pare du titre de rénovation urbaine est bien plus destiné à loger les riches que les pauvres. Ce que l'on peut attendre pour les années 60, c'est une continuation des tendances qui existaient avant la Great American Celebration : de plus en plus de résidences somptueuses pour les classes les plus aisées ; de meilleurs logements pour la classe moyenne ; et pour la majorité de la population pas d'amélioration mais une extension sur de vastes surfaces des taudis et de la misère.

Il fut un temps où l'on pouvait soutenir que la société n'avait guère les ressources nécessaires à la solution du problème du logement, et que les privations endurées par la majorité au profit de la minorité étaient le prix de la civilisation et du progrès. Cet argument n'est plus guère de mise aujourd'hui. Comme le dit Mme Wurster dans le passage que nous venons de citer, la création des logements dont nous avons besoin est « bien à la portée de la capacité prospective de la branche du bâtiment ». Ce qui reste à trouver c'est la volonté d'utiliser cette capacité dans l'intérêt des pauvres plutôt que dans celui des riches. Plus de *paroles* sur la société d'abondance, le « welfare state », les guerres contre la pauvreté et ainsi de suite ; plus de législation hypocrite visant à enrichir les spéculateurs fonciers et les promoteurs de l'immobilier : plus d'enquêtes, — visant à prouver ce qui a déjà été prouvé des centaines de fois — : ce dont nous avons besoin, à présent, c'est d'une planification authentique et d'une action résolue visant à reloger la majorité du peuple américain. Une telle planification et une telle action, néanmoins, ne seront jamais entreprises par un gouvernement dirigé par et pour les riches, comme le sont, et comme se doivent de l'être, tous les gouvernements capitalistes. Exiger cela d'un gouvernement capitaliste, c'est exiger qu'il cesse d'être capitaliste.

#### IV

Nous devons à présent envisager deux phénomènes qui ont profondément affecté la qualité de la société américaine actuelle. L'un de ces phénomènes est constitué par l'extension spectaculaire des banlieues résidentielles et l'autre par la non moins spectaculaire congestion du système des transports du pays, congestion qui dans certaines zones menace de se transformer en effondrement total. Ces phénomènes sont, bien entendu, étroitement liés au problème du logement :

en vérité, l'extension des taudis et de la misère, d'une part, et le développement des banlieues résidentielles, de l'autre, ne sont que les deux aspects d'un même problème. Au fur et à mesure que les rues et les quartiers sont victimes de la crasse, du surpeuplement et du délabrement, leurs habitants relativement aisés s'installent ailleurs. Et les valeurs foncières étant élevées dans les meilleures zones urbaines (rendant ainsi les maisons individuelles et les appartements onéreux et hors d'atteinte pour ceux qui ne sont pas vraiment riches) les familles des classes moyennes avec des enfants ayant besoin d'espace vital s'installent hors des villes. Il s'est, ainsi, produit depuis la guerre une migration interne massive impliquant la construction de près de 15 millions de maisons abritant chacune une seule famille et située surtout dans des zones suburbaines. Cette extraordinaire expansion de l'habitat suburbain a probablement contribué plus que tout autre facteur à l'émergence de l'image — type du bien-être américain dans les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale. Un certain nombre de choses sont devenues les symboles de l'abondance du mode de vie à l'américaine : la maison suburbaine avec sa cuisine électrique et sa machine à laver : les multiples salles de bains ; le joyeux vacarme familial, la télévision, l'arrière-cour, la pelouse devant la maison et le garage-pour-deux-voitures. Les expositions qui sont censées impressionner les étrangers en leur montrant les réalisations des Etats-Unis, présentent invariablement un fac-simile d'un tel « foyer » comme pièce de résistance.\*

Il serait néanmoins profondément erroné de croire que l'habitat suburbain est toujours aussi luxueux. Alors qu' « il ne fait aucun doute que la suburbanisation est un processus de décantation au cours duquel la partie la plus aisée de la classe moyenne s'isole et dépense plus d'argent pour satisfaire ses propres désirs »<sup>25</sup>, il existe d'énormes différences qualitatives entre les différentes banlieues résidentielles aussi bien que dans le cadre d'une même banlieue. Certaines banlieues, parmi celles qui surgirent ou se développèrent grandement au cours des 20 dernières années et qui se situent relativement près des grandes villes, comprennent en tout ou en partie des maisons confortables, bien bâties, situées sur des lotissements assez grands et qui procurent à leurs occupants des conditions de logement qui n'étaient accessibles jusqu'alors qu'aux couches supérieures de la classe dominante. Ces résidences sont groupées dans des quartiers très « fermés », jouissent de bons services publics, d'écoles spacieuses et bien équipées, d'aménagements récréatifs et ainsi de suite. Cette concentration des maisons les plus chères appartenant aux riches donne lieu à une seconde « décantation » par laquelle les membres des strates jouissant d'un revenu « supérieur » et « moyen-supérieur » se retirent dans un splendide isolement par rapport au reste de la classe moyenne habitant dans les zones suburbaines les plus ordinaires.

---

\* En français dans le texte. (Note du Traducteur).

25. Higbee, *The Squeeze*, p. 100.

Les logements de ce dernier groupe social, constituent la grande majorité de l'habitat suburbain et sont, pour la plupart, des constructions de pacotille érigées sur des lotissements exiguës, comprenant une faible espérance de vie et par conséquent des frais d'entretien élevés. On ne devrait pas prendre trop au sérieux le fait, abondamment proclamé, que la plupart de ces maisons sont la propriété de leurs occupants. Comme l'indique Higbee, la « propriété » d'une maison aujourd'hui, « n'est qu'un mince voile cachant pudiquement un prêt sans vergogne à très long terme »<sup>26</sup>. Les intérêts du prêt, le paiement de lourds impôts immobiliers fortement régressifs, les dépenses en services de toutes sortes et en travaux sans cesse nécessaires (menuiserie, plomberie, électricité) viennent grever sérieusement le revenu du « propriétaire »<sup>27</sup>. Les réparations étant souvent retardées ou négligées, le délabrement se manifeste assez rapidement. Les subdivisions suburbaines, entassées sur un espace trop exigu et dotées d'un minimum de services communautaires se détériorent rapidement et ont fortement tendance à se transformer en une variante suburbaine de taudis.

Cependant, sur le plan de l'habitat, au sens le plus étroit de ce terme, s'installer dans une banlieue suburbaine, si modeste soit-elle, représente un progrès significatif vers le bien-être physique pour les familles des classes moyennes (et en particulier pour les femmes et les enfants) qui étouffaient auparavant dans des logements urbains mal aérés, sales et surpeuplés. Un peu d'air pur, quelques arbres et de la verdure, quelques mètres carrés supplémentaires de surface utile et la possibilité pour les enfants de jouer en plein air, tout ceci constitue un progrès certain par rapport à la vie dans les communautés urbaines congestionnées. Et pourtant avant de pouvoir considérer que la vie suburbaine constitue *vraiment* un pas en avant, il faut prendre en considération un facteur de la vie suburbaine qui affecte en premier lieu le membre de la famille qui travaille. Il s'agit de la crise, toujours plus aiguë, qui frappe les moyens de transport.

L'influence de l'évolution des services de transport sur la vie américaine a été à la fois décisive et paradoxale. Jusqu'à la première guerre mondiale, l'installation dans les zones extra-urbaines des familles travaillant dans les villes était plus ou moins déterminée par la structure du réseau ferroviaire. Les chemins de fer ne desservant que les gares et celles-ci n'étant accessibles qu'à partir de distances assez faibles situées de part et d'autre des voies, ces zones demeuraient nécessairement restreintes. Ce n'est qu'avec le développement massif de l'automobile au cours des années 20 que les sites éloignés purent se transformer en vastes banlieues suburbaines. Et la prolifération irrégulière mais incessante de l'automobile a été la force motrice prin-

26. *Idem*, p. 40.

27. Voir Glen H. Beyer, *Housing : A. Factural Analysis*, New York, 1958, p. 163.

cipale de la spectaculaire expansion des banlieues suburbaines et de la transformation également spectaculaire des cités elles-mêmes. Comme nous l'avons vu au chapitre 8, le nombre des voitures particulières immatriculées aux Etats-Unis s'éleva de 8 millions à 23 millions durant le boom des années 20, ne s'accrut que faiblement (d'un peu plus de 4 millions) au cours des années de crise précédant la deuxième guerre mondiale et puis s'éleva en flèche pour atteindre 40 millions en 1950 et 65 millions en 1962.

Nous avons déjà étudié l'impact économique global de cette expansion au chapitre 8. Le point que nous tenons à souligner ici est son effet immédiat sur les transports et les conditions de vie et de travail à la fois dans les villes et dans les banlieues. C'est à cet égard que la dialectique du processus est la plus frappante. En dépassant radicalement la lenteur de la voiture à cheval et la rigidité du chemin de fer, l'automobile permit le développement en grand de l'arrière pays résidentiel des villes. La conduite exclusive ou bien la combinaison train-voiture permirent aux gens de s'installer à des distances allant jusqu'à 50 milles de leur lieu de travail : en conséquence, quelques dizaines d'années furent suffisantes pour transformer les parties les plus peuplées et les plus industrialisées du pays en de vastes zones continues d'habitat urbain et suburbain.

La « négation de la négation » ne se fit pas attendre longtemps. Quand tout le monde suit l'exemple de l'homme perdu dans la foule qui grimpe sur une chaise pour avoir une meilleure vue, personne ne voit mieux qu'avant mais la foule tout entière a troqué une position solide et stable au sol contre un équilibre instable sur un support branlant. La prolifération de l'automobile a eu un effet semblable : dans de nombreux coins du pays elle annule presque l'avantage initial dont jouissaient les premiers propriétaires. L'enchaînement des causes et des effets revêt la rigueur d'une fatalité inéluctable. La ville infestée de voitures, d'air pollué et de bruit devenant de plus en plus inhabitable, le nombre de gens qui s'en éloignent augmente sans cesse et avec eux le nombre de voitures sur lesquelles ils comptent pour se rendre quotidiennement à leur travail. Les routes et les autoroutes sont embouteillées jusqu'au point d'étranglement total, le problème du stationnement devient insoluble et l'automobile se met à jouer un rôle exactement contraire à celui qui lui était destiné : de moyen de transport rapide elle se transforme en obstacle insurmontable au trafic.

Ainsi, pour le banlieusard, qui fut à l'origine attiré hors de la ville par la disponibilité d'un moyen de transport rapide et commode, se rendre au travail et rentrer chez lui devient une épreuve de plus en plus longue, pénible et nerveusement éprouvante. Et « si les frais de stationnement et les péages (des autoroutes, des ponts et des tunnels) sont ajoutés aux dépenses courantes provoquées par l'automobile, le montant total dépensé par les Américains en transport motorisé devient une partie substantielle et croissante de leurs revenus

personnels ».<sup>28</sup> L'automobile ne représente pas non plus, comme par le passé, une source de plaisir. Les banlieues suburbaines s'étendant, il faut parcourir des distances de plus en plus longues avant de pouvoir parvenir à un endroit qui en vaille la peine. Les propriétaires des meilleures voitures du monde ne savent plus où se rendre ; les autoroutes les plus perfectionnées du monde ne mènent nulle part.

La progression rapide de la voiture vers une situation d'autofrustration a des effets plus importants que l'automobile elle-même. Le processus actuel provoque sans cesse des ravages dans de nombreuses directions. Il implique qu'un flux sans cesse croissant de ressources soit consacré à la construction d'autoroutes supplémentaires, sans que cet effort gigantesque parvienne à rattraper le mouvement ascendant, plus vertigineux encore, du trafic. Il nécessite une attribution sans cesse croissante d'espace aux zones de stationnement ; en conséquence « plus on procure de la place aux voitures dans les villes, plus le besoin de voitures s'intensifie et, partant, il faut encore plus de place ».<sup>29</sup> Il détourne un nombre croissant d'abonnés des chemins de fer et ainsi on en vient progressivement à un service ferroviaire plus cher et moins bon, situation qui à son tour augmente le nombre des voitures sur les routes. De plus, il sape de la même façon (et avec les mêmes effets) tout système rapide de transport urbain de sorte que « de nombreux experts estiment qu'il est déjà trop tard pour sauver les transports en commun en Amérique ».<sup>30</sup>

L'issue en est véritablement tragique pour les habitants des villes et des banlieues. L'automobile — conçue, née et développée dans la ville et ayant à son tour donné le jour à la banlieue suburbaine — est à présent en train de dévorer à la fois son créateur et son produit. Ayant été saluée comme le précurseur d'une nouvelle liberté — la liberté de mouvement — elle est en train de réduire la mobilité au sein des villes et de transformer la vie dans les zones suburbaines en épreuve traumatisante pour tous ceux qui doivent se déplacer pour gagner le lieu de leur travail. Comme c'est le cas pour de nombreux produits du progrès technique en régime capitaliste, les fruits de l'automobile se révèlent diamétralement opposés à ses immenses potentialités. Au lieu d'améliorer les conditions de vie du pays qui a vu son émergence et son adoption par les masses, elle conduit des observateurs avisés à émettre le jugement suivant : « On peut dire à juste titre que notre pays est en train de devenir, sur de nombreux plans, de moins en moins *habitable*. Le sens du mot « *habitable* »

28. Jean Gottmann, *Megalopolis : The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States*, New York, 1961, p. 679.

29. Victor Gruen, cité par Jane Jacobs dans *The Death and Life of Great American Cities*, New York, 1961, p. 351.

30. Gottman, *Megalopolis*, p. 658 et suiv.

peut être aisément défini. Il s'agit d'un lieu qui est commode à la fois pour le travail et les loisirs, qui est salubre et qui, en fin de compte, nous aide à trouver le bonheur ».<sup>31</sup>

## V

« Il n'est pas question que de pain... » La plupart de ceux qui veulent dépasser l'acceptation pure et simple de la structure et des valeurs de la société de capitalisme monopoliste, de ceux qui méditent sur sa *raison d'être*\* et cherchent à la défendre de la critique du socialisme, ont, depuis un certain temps mis l'accent sur une soi-disant capacité supérieure de cette société de satisfaire les besoins spirituels et culturels de ses membres.<sup>32</sup> Il s'agit là indubitablement d'un argument de poids qui mérite un examen minutieux. Heureusement, notre tâche est grandement facilitée par le fait, fort bien observé par la « Première Mission Officielle Américaine sur l'Education » envoyée en U.R.S.S. que « le système d'éducation d'un peuple ou d'un pays est l'une des facettes les plus brillamment révélatrices de sa culture ».<sup>33</sup> Voulant tenir compte de cette appréciation, nous consacrerons le restant de ce chapitre à une étude de l'éducation telle qu'elle se présente aux Etats-Unis à l'heure actuelle.

Dans quel état se trouve le système d'éducation américain ? Ses intentions et ses buts officiels ont souvent été énoncés. D'après le Dethrick Report, « notre système est conçu pour aider les jeunes à exceller dans les domaines de leur choix en tant qu'*individus libres*. Nous cherchons à repérer l'étincelle créatrice dans chaque enfant et nous essayons d'apprendre à tous les jeunes à penser indépendamment et à apprendre à développer leurs talents pour vivre de façon utile et heureuse suivant un mode de vie qu'ils se seront choisis ».<sup>34</sup> Et le Dr John W. Gardner, Président de la Carnegie Corporation of New York et de la Carnegie Foundation for Advancement of Teaching,

31. Fairfield Osborn, dans une Préface à *The Squeeze : Cities Without Space*, de Edward Higbee.

\* En français dans le texte (Note du Traducteur).

32. A cet égard, la défense du capitalisme et l'offensive contre le socialisme ont fait une volte face complète. Le temps n'est pas si éloigné où d'éminents sociologues et économistes soutenaient qu'un système économique socialiste fondé sur la propriété collective des moyens de production et sur une planification économique globale était peut-être désirable sur un plan culturel ou éthique mais serait complètement impraticable économiquement : sans l'institution de la propriété privée, sans les bienfaits de la motivation fondée sur le profit, sans l'orientation d'un marché concurrentiel, une telle organisation économique s'effondrerait nécessairement dans le chaos. Le son de cloche auquel nous avons droit aujourd'hui est bien différent.

33. « Soviet Commitment to Education », U.S. Department of Health, *Education and Welfare*, Bulletin 1959 n° 16, Washington, 1959, p. 116. Nous appellerons désormais ce document « Dethrick Report ».

34. Dethrick Report, p. 116.

qui en tant que « l'un des maîtres les plus respectés de notre pays dans le domaine de l'éducation » se vit confier par la Commission Présidentielle sur les Buts Nationaux la tâche de rédiger un rapport sur l'éducation, proclame qu' « une société telle que la notre, dévouée à la valeur de l'individu, dévouée à la formation d'hommes et de femmes libres, raisonnables et responsables, a des raisons spéciales de valoriser l'éducation. Nos convictions les plus profondes nous poussent à rechercher l'épanouissement de l'individu. Nous souhaitons que chacun puisse réaliser les possibilités qu'il a en lui. Nous souhaitons que chacun soit digne d'une société libre et soit capable de renforcer une société libre ».<sup>35</sup> En fait, une grande partie de ce qui se dit à propos d'un « capitalisme populaire », à propos de l'émergence d'une société sans classes aux Etats-Unis, est fondée sur l'opinion selon laquelle le système d'éducation américain, en donnant de plus en plus à tous les citoyens des chances égales d'accéder à une bonne éducation, est en train d'éliminer les anciennes barrières entre les classes.<sup>36</sup>

Nous avons là un certain nombre d'affirmations importantes : commençons par examiner les aspects purement matériels et économiques du problème. Le Professeur Trace a raison, à notre avis, d'insister sur le fait que « l'école aux bâtiments les plus neufs, à la bibliothèque la plus spacieuse, au gymnase le plus moderne, aux salles de classe les plus resplendissantes, aux classes les moins nombreuses, à l'équipement le plus reluisant, et aux repas les plus appétissants pourra quand même être une école où l'on apprend fort peu de choses ».<sup>37</sup> Néanmoins, il est important de savoir quel est le volume et quelle est la proportion des ressources placées par une société à la disposition de son système d'études et dans quelle mesure ces ressources procurent à tous des chances pédagogiques égales...

En 1960 la dépense nationale globale (d'origine privée et publique) consacrée à l'éducation à tous les niveaux s'éleva approximativement à 23,1 milliards de dollars. Ce chiffre se doit d'être apprécié en relation avec d'autres grandeurs. D'une part, au cours de cette année-là, la dépense totale consacrée à l'éducation constitua 5,5 % du Revenu National des Etats-Unis. D'autre part, le Dr Gardner a incontestablement raison d'affirmer que « même si nous savions exactement où va l'éducation soviétique, l'information n'aurait qu'une portée limitée. Il est impossible d'évaluer un système d'études indé-

35. *Goals for Americans*, p. 116.

36. « Un certain nombre de voix influentes nous expliquent que les classes sociales que nous avons pu connaître dans le passé sont en train de déperir. On nous dit que les habitants de notre pays ont atteint une égalité sans précédent ». Vance Packard, *The Status Seekers*, New York, 1959, p. 4. « L'organisation d'un marché capable d'absorber le produit inépuisable de la machine économique a aboli les classes et a grandement réduit les différences existantes entre les individus et les groupes. » August Hecksher, *Goals for Americans*, p. 131.

37. A. S. Trace, Junior, *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, New York, 1961, p. 5.

pendamment de la société qu'il reflète et qu'il sert. »<sup>38</sup> Néanmoins, le fait que le coût total de l'éducation en Union Soviétique, à la fin des années 50, était estimé de bonne source à un montant se situant entre 10 et 15 % du Revenu National, revêt sûrement une certaine signification.<sup>39</sup> Et quand on tient compte du fait que le revenu par tête est au plus égal à la moitié du revenu par tête aux Etats-Unis, on comprend que cet effort pédagogique représente un fardeau bien plus lourd encore pour le peuple soviétique.

Cependant, ce qui nous donne une idée plus claire encore du poids relatif accordé par notre société à l'éducation, c'est une comparaison entre le soutien qu'elle reçoit et les allocations de ressources destinées à d'autres buts. Ainsi, en 1960, l'appareil militaire a absorbé deux fois plus de crédits que l'éducation nationale dans son ensemble. Une somme sensiblement égale à celle allouée à l'appareil militaire servit à acheter les services d'institutions financières, de courtiers en bourses, d'agents immobiliers, de conseillers d'investissement et ainsi de suite ; l'acquisition, l'entretien et l'utilisation des automobiles mobilisa 37 milliards de dollars — sans compter quelque 10 milliards de dollars dépensés en autoroutes. Les dépenses publicitaires s'élévèrent, elles, à un chiffre trois fois supérieur à la somme des budgets de toutes nos institutions d'éducation supérieures réunies.

L'United States Office of Education signale que les écoles comprennent environ 1,7 millions d'élèves en plus de leur capacité normale : en conséquence de nombreuses classes sont surpeuplées, ce qui implique des déplacements incessants d'élèves. De plus, quelque 2 millions d'élèves fréquentent des écoles dont l'état laisse à désirer. Alors que les Etats et les Municipalités dépensent moins de 3 milliards par an en constructions scolaires, on estime qu'il ne faudrait pas moins de 6 milliards par an au cours des années 60 pour éliminer les carences existantes et faire face à l'augmentation des effectifs scolaires.

Tout ceci est assez sérieux ; toutefois les effets sur le système d'études sont secondaires comparés à ceux qui résultent des traitements tristement faibles que notre société accorde à ceux qui sont chargés de l'éducation des jeunes. En 1957, la rémunération moyenne annuelle pour des enseignants à plein temps dans des écoles publiques urbaines s'élevaient à 4.324 dollars. Puisque le taux moyen de rémunération est censé s'être accru de 424 dollars entre 1957 et 1959,<sup>40</sup> et puisqu'il est probable qu'une augmentation de même ordre s'est produite au cours des deux années suivantes, il semblerait qu'en 1961, le traitement moyen se soit élevé à un niveau voisin de 5.000 dollars.<sup>41</sup>

38. John W. Gardner, « Préface », James B. Conant, *The American High School Today*, New York, Toronto, Londres, 1959, p. XI

39. Dethrick Report, p. 31.

40. Hélène T. Lesansky, « Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959, « United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics », *Monthly Labor Review*, mars 1961, p. 259 et suivantes.

41. Ces chiffres s'appliquent aux enseignants des villes ; le traitement des enseignants ruraux est bien plus bas.

Ainsi, même après le « bond en avant » des traitements qui suivit les spoutniks, la moitié des enseignants du pays touchaient un traitement inférieur de 1/3 au moins de ce que l'on pouvait considérer comme une rémunération de survie.

Toute information d'ordre global portant sur l'équipement scolaire ou bien sur les traitements des enseignants se doit évidemment d'être analysée en fonction de critères sociaux ou régionaux. Choisissant pour repère 80 % de la dépense moyenne par élève dans les écoles publiques élémentaires et secondaires (341 dollars en 1958), le Committee for Economic Development découvrit que « onze Etats se situaient en dessous de ce seuil des 80 % en 1957-58 — dans la plupart des cas ils se situaient même très nettement en dessous. Ces Etats sont le Mississippi, l'Alabama, l'Arkansas, le Tennessee, le Kentucky, la Caroline du Sud, la Caroline du Nord, la Géorgie, la Virginie Occidentale, la Virginie, le Maine. Ces onze Etats rassemblaient 22 % des effectifs scolaires (publics) de la nation »<sup>42</sup>.

La différenciation sociale, au sein du système d'études, est peut-être encore plus frappante que la différenciation régionale ; elle contredit de façon frappante toutes les affirmations concernant la « société sans classes » et l'égalité des chances accordées à tous. L'oligarchie d'argent qui se trouve au sommet de la pyramide sociale n'envoie pas en général ses enfants à l'école publique ; elle préfère leur faire fréquenter des institutions privées très fermées. Le nombre de ces écoles privées (de même que le nombre des enfants de familles riches qui les fréquentent) est relativement restreint : leur effectif total n'excède pas 60 à 70.000 élèves. Leur équipement est généralement excellent, leur personnel soigneusement sélectionné et relativement bien payé — la dépense moyenne par étudiant est estimée à un chiffre dépassant largement 1.000 dollars par an<sup>43</sup> — et les élèves qui en sortent (surtout les garçons) poursuivent habituellement leurs études dans les meilleures universités privées. La fonction sociale de ces écoles et de ces universités revêt la plus grande importance. Comme le dit Mills, « si l'on devait désigner un facteur d'unité nationale des classes sociales dirigeantes aux Etats-Unis à l'heure actuelle, il faudrait choisir la fréquentation des pensionnats exclusive pour les filles et des écoles préparatoires pour les garçons »<sup>44</sup>.

Mais pour la bourgeoisie dans son ensemble, pour les nombreuses couches de la classe moyenne qui, pour une raison ou pour une autre, ne veulent (ou ne peuvent) pas envoyer leurs enfants dans les écoles

42. Ralph Lazarus, *We Can Have Better Schools*, Committee for Economic Development, New York, 1960, p. 14. Il est bon de noter qu'un certain nombre d'Etats tels que l'Idaho, Hawaï, l'Oklahoma, l'Utah et la Floride ne connaissent pas des conditions tellement supérieures à celles, très mauvaises, du Vieux Sud, où le Mississippi arrive en dernier avec une dépense annuelle de 174 dollars par élève.

43. Les pensionnats offrant en plus de l'enseignement le gîte et le couvert coûtent approximativement 2.500 dollars par année académique sans compter les dépenses vestimentaires, l'argent de poche et les frais de transport.

44. C. Wright Mills, *The Power Elite*, p. 64.

privées, le « processus de décantation » se produit au sein de l'école publique elle-même. Pour reprendre les paroles d'un pédagogue éminent, « il existe des preuves concrètes qui démontrent clairement que notre système d'écoles publiques a rejeté son rôle qui consistait à faciliter la mobilité sociale pour devenir dans les faits un instrument de séparation économique et sociale entre les classes qui composent la société américaine »<sup>45</sup>. En vérité, ainsi que le démontre le Professeur Sexton dans son admirable ouvrage, « dans les écoles de l'Amérique actuelle nous voyons que les enfants venus des taudis urbains ne peuvent toujours pas entrer en compétition avec les enfants de l'élite. Il ne s'agit pas d'une quelconque déficience d'aptitudes ou de capacités mentales, mais une société dominée par des élites donne aux enfants de ces élites une certaine avance et, toujours docile, le système d'études consolide cette avance en leur procurant des services pédagogiques variés de qualité supérieure »<sup>46</sup>.

Examinons certains éléments de ce complexe pédagogique, en nous limitant toujours exclusivement aux aspects économiques du problème. En ce qui concerne les dépenses globales nous ne pouvons que reproduire ce passage, fort pertinent, d'une récente étude qui fait autorité sur la question :

« Le contraste qui existe entre l'argent dont disposent les écoles des banlieues riches et celles des grandes villes provoque un choc et permet d'apprécier « l'égalité des chances accordées ». Les tâches pédagogiques qu'affrontent les enseignants dans les écoles des taudis sont bien plus ardues que celles de leurs collègues des banlieues riches. La dépense par élève dans les riches écoles suburbaines atteint la forte somme de 1.000 dollars par an. La dépense par élève d'une école de grande ville n'atteint même pas la moitié de cette somme. Un contraste encore plus significatif existe entre les équipements scolaires et entre les personnels enseignants. Dans les banlieues suburbaines on trouvera des écoles spacieuses et modernes comprenant souvent jusqu'à 70 enseignants professionnels pour 1.000 élèves ; dans les taudis on découvre des écoles encombrées, souvent délabrées et sales et ne comprenant qu'une quarantaine (ou même moins) d'enseignants pour 1.000 élèves »<sup>47</sup>.

D'autres inégalités ne sont pas moins significatives. A la suite d'une enquête réalisée dans « l'une des plus grandes villes du pays, et qui est, sur beaucoup de plans, la plus prospère », le Professeur Sexton présente un vaste ensemble d'informations extrêmement intéressantes. Dans le groupe disposant du revenu le plus faible, la moitié à peu près des écoles n'ont pas d'équipement scientifique convenable ;

45. Préface de Kenneth B. Clark à l'ouvrage de Patricia Cayo Sexton, *Education and Income; Inequalities of Opportunities in Our Public Schools*, New York, 1961, p. IX.

46. *Idem.*, p. XVII.

47. James Bryant Conant, *Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas*, New York, Toronto et Londres, 1961, p. 3.

dans le groupe disposant d'un revenu supérieur, 2 % seulement des écoles souffrent de la même carence. Quel que puisse être le niveau général de qualification et la compétence des professeurs américains — nous aborderons ce sujet tout à l'heure — les professeurs apprentis et intérimaires ne sont certainement pas les plus qualifiés ou les plus expérimentés. Et pourtant, c'est précisément dans la moitié des écoles disposant du revenu le plus bas, là où le besoin d'enseignants bien entraînés et bien expérimentés est le plus fort, que l'on trouve le pourcentage le plus élevé de classes où enseignent les E.S.R.P. (*Emergency Substitute in Regular Position* ou « Intérimaire d'Urgence en Poste Régulier »), pourcentage pouvant atteindre trois fois celui que l'on trouve dans les écoles à fort revenu.

De même, les soins médicaux dans les écoles sont distribués de façon très inégale. Bien que la fièvre rhumatismale, l'angine ou la diphtérie soient des maladies considérablement plus fréquentes parmi les enfants les plus pauvres, les élèves des écoles à faible revenu reçoivent des soins médicaux nettement moins complets que ceux dont on entoure les élèves des écoles « riches ». D'après le Professeur Sexton :

« L'un des exemples les plus flagrants de l'inégalité dans les services scolaires... est constitué par le « programme du déjeuner gratuit »... Dans le groupe des revenus les plus faibles, parmi les enfants qui risquent d'avoir le plus besoin d'un repas équilibré et nourrissant à midi, près de la moitié des élèves (42 %) fréquentent des écoles où ne sont pas disponibles des repas et du lait gratuits... Non seulement les enfants qui fréquentent des écoles sans réfectoires se voient refuser des déjeuners *gratuits*, alors que le besoin en est évident, mais aussi ils se voient refuser les subventions qui sont comprises dans le programme du déjeuner *payé*. Les enfants des écoles riches, celles où l'on fournit d'habitude un déjeuner chaud, peuvent acheter des déjeuners à des prix aussi bas que le coût d'un repas fait à la maison. De plus, ces enfants ont droit à des repas complets et nourrissants ; on leur évite la peine et la perte de temps que représente un retour à la maison pour déjeuner... Dans les zones à faible revenu, là où les parents sont souvent au travail à l'heure du déjeuner, les enfants sont souvent totalement privés de déjeuner »<sup>48</sup>.

Cette description s'applique aux écoles élémentaires. Quand il s'agit des « high schools » (écoles secondaires) qui jouent un rôle essentiel dans la détermination de la vie future de l'adolescent, la situation est plus complexe et plus dramatique encore. Les écoles secondaires sont généralement beaucoup plus grandes que les écoles élémentaires et elles couvrent des surfaces géographiques plus vastes ; en conséquence elles ont tendance à comprendre des représentants de toutes les classes de la communauté. Toutefois, cela est moins vrai dans les villes où se manifeste le besoin d'avoir plus d'une école se-

---

48. Sexton, *Education and Income*, pp. 134-135.

condaire. Dans ce cas, le schéma de différenciation et de discrimination est semblable à celui qui prévaut pour les écoles élémentaires. Dans de telles villes, « les districts scolaires... correspondent à une différenciation des classes sociales, et chaque ville comprend des quartiers — ou au moins des banlieues suburbaines — où les 2/3 au moins des enfants sont destinés à faire des études supérieures... Toutes les grandes villes comprennent aussi des écoles secondaires de district qui sont d'habitude d'infâmes taudis ; la plupart des enfants n'évoquent même pas la possibilité de faire des études supérieures et les options académiques sont sévèrement restreintes »<sup>49</sup>.

Les différences purement matérielles entre les écoles secondaires « riches » et les écoles « pauvres » sont tout aussi frappantes que pour les écoles élémentaires. On peut s'en rendre compte en comparant la qualité et la sécurité des bâtiments, la disponibilité de certains services, la sélection des enseignants aussi bien que la distribution de prix académiques et des bourses de toutes sortes.

Dans les districts scolaires plus petits, qui n'ont qu'une école secondaire pour toute une ville, (éventuellement des annexes suburbaines ou même rurales), le processus discriminatoire se déroule au sein de l'école elle-même. Le professeur Sexton dit : « A certains égards les « high Schools » révèlent le fonctionnement du système de classes bien mieux que ne le font les écoles élémentaires... Tous les enfants des écoles élémentaires, indépendamment de leurs origines et de leurs aspirations étudient plus ou moins les mêmes choses et traversent sensiblement le même programme d'études. Ce n'est qu'au niveau de l'école secondaire qu'ils commencent à suivre des voies différentes. Dans les écoles secondaires, les élèves sont très méthodiquement triés en diverses catégories — comme le courrier à la poste — selon l'idée que se fait l'école de leur destination dans la vie »<sup>50</sup>. En conséquence, après ce triage les élèves sont orientés vers l'un des trois programmes-types d'étude, que l'on appelle aussi « sentiers » ou « pistes » : préparation au collège\*, programme général, programme professionnel. L'affectation à l'un de ces programmes peut déterminer toute l'existence à venir de l'élève. Si un élève est placé par exemple dans un programme général ou professionnel (à un âge situé entre 12 et 14 ans) il aura le plus grand mal à pénétrer dans un collège, ou à s'y maintenir s'il parvient à y être admis. En conséquence, ses chances d'accéder à des emplois spécialisés ou hautement qualifiés seront semblablement restreintes »<sup>51</sup>.

La relation existante entre la classe sociale d'origine de l'élève et le « sentier » dans lequel il est placé par les administrateurs de l'école, les conseillers et les enseignants a été minutieusement étudiée dans

49. Martin Mayer, *The Schools*, New York, 1961, pp. 323-324.

50. Sexton, *Education and Income*, p. 152.

\* « College » niveau intermédiaire entre le high-school (secondaire) et l'université. La scolarité y est de quatre ans. (Note du Traducteur).

51. *Idem*.

l'étude classique d'Arthur B. Hollingshead, « Elmtown » qu'il décrit comme étant une communauté « typique du Middle West »<sup>52</sup>. Les conclusions de son enquête sont formelles : il ne fait aucun doute que les élèves des classes sociales supérieures ont des chances incomparablement plus fortes d'être admis et de réussir dans le programme préparatoire au collège, que les enfants venant de familles à faible revenu. Même si nous mettons de côté le fait que les enfants du premier groupe sont en général mieux soignés chez eux et qu'en conséquence ils sont plus à même de faire face aux exigences scolaires, il n'en reste pas moins que tous les priviléges et toutes les faveurs possibles et imaginables facilitent la carrière scolaire d'un garçon ou d'une fille « de bonne famille ». Hollingshead cite d'innombrables exemples à l'appui de sa thèse. Ainsi,

« ...il semble raisonnable de supposer que si un professeur se rend compte qu'un élève est faible, il l'aidera en dehors des heures de classe ; cependant ce qui semble raisonnable ne se produit guère dans la réalité. Au contraire, les élèves dont le travail laissait à désirer ne semblent pas avoir été aidés en dehors des classes. Par exemple, 27 % des élèves de la classe II fournirent, à un moment ou à un autre, un travail insuffisant, alors que ce même chiffre atteignait 92 % pour la classe V ; les autres classes se trouvaient comprises entre ces extrêmes ; réciproquement, 63 % des élèves de la classe II reçurent une aide hors des classes, alors que ce chiffre n'était que de 8 % pour les élèves de la classe V »<sup>53</sup>.

Ce qui peut-être est plus significatif encore, c'est le fait que, même lorsqu'il s'agit de faire régner la discipline ou de noter le travail scolaire, — opération que l'on s'attendrait à voir mener avec la plus grande impartialité — les administrateurs comme les enseignants tendent à appliquer des normes qui varient selon la situation sociale des élèves. Hollingshead conclut : « On croit beaucoup dans les classes IV et V, et à un degré moindre dans la classe III que les notes des élèves sont déterminées par la position de leurs parents dans la structure sociale plutôt que par ses capacités ou son application. Cette croyance n'est pas sans fondement, comme cela est généralement le cas quand on rencontre une croyance persistante illustrée par toute une suite d'histoires retracant des pratiques de notation discutables concernant les enfants riches »<sup>54</sup>. Hollingshead conclut « Il est clair qu'en moyenne plus un adolescent a une position de classe élevée et plus ses chances de recevoir de bonnes notes seront fortes. Réciproquement, plus la position de l'élève est inférieure et plus il aura tendance à se voir donner de mauvaises notes. Bien sûr, un facteur différentiel réel tenant à l'environnement familial pourra conditionner les réactions de

52. *Elmtown's Youth : The Impact of Social Classes on Adolescents.*

53. *Idem*, p. 179. D'après le classement de Hollingshead, la Classe I est celle qui, socialement, est la plus élevée, la classe V étant la classe inférieure.

54. *Idem.*, p. 181. Voir aussi la discussion significative sur la « Discipline », pp. 185-192.

l'enfant face à la situation scolaire existant dans chaque classe, mais cela ne supprime pas la relation entre la classe et la notation »<sup>55</sup>.

Ces faits sont évidemment bien connus des gens qui ont une connaissance pratique du système d'études. Cependant, loin de provoquer l'indignation, ils sont généralement acceptés comme une preuve de « l'évident » — à savoir que les élèves venant des classes supérieures sont plus intelligents et plus talentueux sur le plan académique que leurs camarades moins riches. En fait, ce qui est démontré, c'est que la classe dirigeante, en capitalisme de monopoles, a réussi, comme avant elle les anciennes classes dirigeantes, à inoculer dans l'esprit des dominés la croyance que la richesse et les priviléges de la minorité régnante sont fondés sur une supériorité naturelle et innée. Etant donné que cette croyance va directement à l'encontre du plus sacré des articles du « Credo Americain » — d'après lequel tous les hommes naissent égaux — il est nécessaire de la développer et de l'étayer avec la plus grande prudence. Cette mission a été, pour ainsi dire, confiée au système d'études public qui l'a joyeusement acceptée et l'a menée à bien avec efficience. C'est dans cette optique qu'une arme telle que le prétendu test IQ (coefficient d'intelligence) a été si largement et si efficacement utilisée. « Tout comme le droit de régner fût attribué aux rois par Dieu » écrit le professeur Sexton, « ainsi le droit de régner est donné aux classes supérieures par la « nature » et en vertu de ce qu'elles présument être leurs IQ supérieurs »<sup>56</sup>. Et pourtant ces tests ne mesurent pas réellement l'intelligence innée. Citons un chercheur qui s'est penché sur ce problème.

« Le test d'intelligence-type comprend des questions qui exigent le rappel de certains éléments d'information. Certaines questions exigent un raisonnement arithmétique, d'autres exigent une compréhension des relations spatiales. De nombreuses questions mettent à l'épreuve l'étendue du vocabulaire de l'enfant. Les tests imprimés, que l'enfant doit lire, tiennent inévitablement compte de sa capacité de lecture. Or il est évident que le rappel d'éléments d'information, le raisonnement mathématique, la compréhension des relations spatiales, l'étendue du vocabulaire et la capacité de lecture constituent des produits de l'*instruction*. Tout test d'intelligence mesure donc l'étendue des connaissances apprises de l'enfant. Cependant l'étendue des connaissances d'un enfant dépend des occasions qui lui sont données d'apprendre... Un fait essentiel dont il faut tenir compte... c'est que les milieux ambients dans lesquels vivent les enfants *ne sont pas les mêmes*. Ils n'ont pas tous connu les mêmes expériences, et ils n'ont pas tous profité des mêmes occasions de s'instruire »<sup>57</sup>.

Nous pourrions citer de nombreuses déclarations analogues de chercheurs travaillant aux Etats-Unis, en Angleterre et dans bien d'aut-

55. *Idem.*, p. 173.

56. Sexton, *Education and Income*, p. 51.

57. Irving Adler, *What We Want of our Schools : Plain Talk on Education from Theory to Budgets*, New York 1957, pp. 71-72.

tres pays. En vérité à l'heure actuelle il prévaut une opinion quasi-unanime selon laquelle « il ne peut y avoir de doute sur le parti-pris de classe des résultats des tests, depuis Binet jusqu'à nos jours »<sup>58</sup>.

Le parti-pris de classe des tests tels que l'IQ ayant été ainsi démontré, leurs partisans les défendent néanmoins sur une base pragmatiste. Ils veulent bien admettre que les tests sont incapables d'établir quoi que ce soit concernant les capacités innées mais ils insistent sur leur utilité pour la prévision de la future carrière académique de l'enfant. Il s'agit là incontestablement d'un argument convaincant qui mérite d'être pris au sérieux. En vérité, il se rapproche beaucoup plus de l'aspect essentiel du problème que ne le font les suppliques des réformateurs libéraux qui voudraient relever les notations des tests les plus bas grâce à un enseignement plus adroit ou celles des réformateurs qui se veulent plus radicaux et qui demandent la suppression totale des tests. En mesurant, comme ils le font, l'appartenance socio-économique plutôt que les capacités naturelles et en servant, comme ils le font également, à prévoir de façon plus ou moins sûre les réalisations scolaires de l'élève, les notations des tests assument une signification qui dépasse de loin le domaine du système d'études. Ils constituent en fait un témoignage éloquent du degré d'inégalité et de discrimination socio-économique existant dans une société divisée en classes. Se plaindre de l' « injustice » des tests, demander des mesures correctives dans le cadre du système d'études afin d'en améliorer le fonctionnement ou bien réclamer leur suppression pure et simple revient à vouloir améliorer ou détruire un appareil photographique parce qu'il donne des images d'une réalité laide. Il est bien évident que les tests IQ et autres tests semblables ne décrivent pas la réalité des différences dans les capacités, les dons et les potentialités naturelles, innées et humaines. Dénoncer cette prétention de Binet, de Terman et d'autres constitue indubitablement une importante contribution au mouvement actuel « anti-test ». Aller plus loin toutefois, et nier que les notations des tests reflètent plus ou moins bien la réalité des capacités, des dons, et des possibilités humaines *au sein* de l'ordre socio-économique existant, revient à remplacer une erreur par une autre erreur, à négliger l'aspect essentiel du problème et inévitablement on en vient à une volonté d'améliorer (« meliorism ») superficielle qui est censée faire face à un mal profond, dont les racines sont fermement implantées dans le système capitaliste lui-même<sup>59</sup>.

58. Mayer, *The Schools*, p. 107.

59. Nier de façon globale l'utilité et la validité des tests de coefficient d'intelligence peut également conduire à une erreur concernant leur rôle potentiel dans une société socialiste rationnelle. En effet, c'est dans une telle société où les possibilités socio-économiques de s'instruire deviennent au moins approximativement égales, que les enquêtes de capacités innées par voie de tests du type IQ peuvent être valablement entreprises. De telles estimations peuvent alors (et seulement alors) devenir des instruments utiles qui facilitent une organisation plus appropriée du processus d'étude et qui procurent à chaque enfant une meilleure chance dans la réalisation de sa vocation et de ses capacités.

Il est important de se rendre compte du fait que ce mal n'affecte pas seulement les enfants ayant un coefficient d'intelligence bas et appartenant aux classes exploitées mais qu'il touche aussi les jeunes gens des couches supérieures eux-mêmes. Il se rattache à la qualité de l'éducation que les collèges et les écoles fournissent aux jeunes Américains, qu'ils fassent partie des exploitants ou des exploités. En insistant de façon impérative et justifiée sur la condition dramatique des victimes de la discrimination, on ne doit en aucune façon suggérer que les classes supérieures reçoivent une *bonne* éducation.

Rien ne serait plus éloigné de la vérité. Si l'objet d'un système d'études — pour paraphraser l'excellente parole de Robert Maynard Hutchins — devrait être d'aider les gens à développer leurs potentiels au maximum, de devenir aussi intelligents<sup>60</sup> que possible, et si « la seule façon de développer les capacités d'un enfant à l'extrême, c'est d'essayer constamment de développer son potentiel au-delà de ses capacités présentes »<sup>61</sup>, alors on peut dire que les écoles de notre pays font exactement le contraire de ce qu'elles devraient faire. Cela est parfaitement visible à tous les niveaux du système d'études (élémentaire, secondaire, collège, université) et l'on peut dire qu'une seule chose empêche notre système d'études tel qu'il est à l'heure actuelle de s'écrouler dans la poussière et les cendres de l'esprit de ses créateurs : c'est le tenace dévouement des enseignants en tant qu'individus<sup>62</sup>. Les preuves que l'on peut apporter pour corroborer une telle affirmation sont tellement abondantes que la difficulté se trouve dans la sélection d'un certain nombre d'entre elles afin de limiter notre exposé à l'indispensable minimum.

En ce qui concerne le niveau élémentaire, une étude récemment publiée rapporte que 35 % de l'ensemble des jeunes Américains sont sérieusement en retard en lecture : 40 % ne lisent pas aussi bien qu'ils le pourraient. La description suivante est considérée comme étant typique en ce qui concerne la situation qui règne à l'heure actuelle dans les écoles primaires des Etats-Unis : le premier livre de lecture de la première classe ne contient que 15 mots différents ; il est suivi d'un deuxième livre de lecture ne contenant que 26 mots nouveaux, puis d'un autre encore comprenant 80 nouveaux mots. Enfin, les enfants reçoivent un livre contenant 114 nouveaux mots. Ainsi, l'enfant apprenant à lire avec succès connaît 235 mots et un enfant de neuf ans à la fin de la troisième classe « connaît » ou plutôt reconnaît 1.342 mots. Ces mots sont combinés inlassablement pour composer des textes, ce qui donne lieu à une répétition pénible et interminable qui ne peut que décourager l'intérêt de l'enfant et son désir d'appren-

60. Robert M. Hutchins, *The Higher Learning in America*, New-Haven and London 1962. Voir surtout la Préface à l'édition brochée.

61. Adler, *What We Want of our School*, p. 91.

62. Eric Linklater, *Laxadale Hall*, cité par Albert Lynd, *Quackery in Public Schools*, New York 1953, p. X.

dre<sup>63</sup>. Bien sûr, un certain vocabulaire additionnel est acquis par certains élèves dans certaines écoles avant la neuvième année ; cependant telles sont les normes qui prévalent dans l'instruction élémentaire dans son ensemble.

Afin de nous convaincre que ces normes ne sont pas imposées par « l'ordre naturel des choses » et qu'elles ne sont pas maintenues à ce faible niveau par les capacités innées des enfants en général, il est utile d'examiner la situation telle qu'elle se présente dans les écoles primaires d'Union Soviétique. Un tel examen est facilité par l'étude de Trace<sup>64</sup>. Alors que, ainsi que nous l'avons vu, l'enfant américain à la fin de la troisième classe ne connaît que 1.500 mots, le livre de lecture soviétique de la troisième classe *Rodnaya Rech* (Langue maternelle) contient approximativement 8.000 mots ; et, alors que le livre de lecture de la quatrième classe aux Etats-Unis comprend 522 mots nouveaux, le livre correspondant en Union Soviétique contient un vocabulaire d'approximativement 10.000 mots, ce qui ajoute 2.000 mots nouveaux aux connaissances précédentes.

Nous parvenons à des conclusions semblables si nous laissons le vocabulaire (qui est le critère le plus simple en ce qui concerne la mesure des progrès en lecture) pour nous pencher sur le contenu des livres que l'on donne aux enfants des écoles primaires. Aux Etats-Unis, « Les textes que l'on trouve dans les premiers livres de lecture des écoles élémentaires parlent surtout de garçons et de filles complètement artificiels participant à des épisodes triviaux comprenant des mamans et des papas, des « baby sitters » et des tantes en visite, des grand-pères qui possèdent des fermes, des facteurs, des « flics-du-coin » et des « épiciers-du-coin » et d'autres personnes du même ordre, évoluant dans une communauté hypothétique et stérilisée ». Quant aux auteurs qui limitent leur langage à celui d'un arriéré intellectuel, ce sont soit les compilateurs des livres de lecture eux-mêmes soit « des écrivains pour enfants, inconnus et sans imagination qui connaissent toutes les règles du vocabulaire limité ». Les livres de lecture analogues en Union Soviétique comprennent surtout des écrits (en prose et en vers) d'éminents auteurs russes tels que Tolstoï, Tourgueneïev, Pouchkine, Korolenko, Nekrassov, Gorki, et bien d'autres encore. En concluant, Trace déclare : « J'aimerais beaucoup pouvoir dire qu'il existe parmi les livres de lecture de base aux Etats-Unis une série qui soit comparable en difficulté, en qualité littéraire et en valeur informative à celle de la *Rodnaya Rech* ; malheureusement, je n'en connais aucune. Tout ce que l'on peut dire des livres de lecture élémentaires aux Etats-Unis, c'est que certains sont plus mauvais que d'autres : cependant la différence n'est jamais très grande, dans la mesure où ils sont tous aussi mauvais ». Ainsi, loin de cultiver au maximum l'intelli-

63. Voir Charles C. Walcutt, *Tomorrow's Illiterates, The State of Reading Instruction Today*, Boston, 1961.

64. *What Ivan Knows That Johnny Doesn't* ; pour l'information présentée dans ce texte, voir en particulier pp. 30-51.

gence de l'enfant, loin d'essayer constamment de reculer les limites de ses capacités présentes, ce que nos écoles élémentaires essayent de faire c'est de réduire l'intellect de l'enfant à « une idéalisation ultra-simplifiée, et petite bourgeoise n'ayant presque jamais de rapports avec la vie réelle »<sup>65</sup>. On peut dire aussi, pour reprendre l'expression brutale mais justifiée de Mortimer Smith qu'il s'agit de « diminuer l'esprit de l'enfant ».

Telle est la situation de l'école élémentaire. Quand nous passons à des niveaux plus élevés de l'échelle des études, elle devient plus complexe sans pour autant s'améliorer. Bien sûr, le fait que le travail des enfants ait été grandement limité, sinon entièrement supprimé, et que presque tous les enfants de moins de 14 ans, et 90 % des adolescents entre 14 et 17 ans fréquentent l'école, constitue une réalisation majeure du capitalisme avancé. Le caractère réalisable d'une scolarité quasi-totale telle que celle-là indique les potentialités de l'éducation et nous donne une indication concrète de ce qui serait susceptible d'être accompli dans une société rationnellement ordonnée. Cependant, au point où en sont les choses, ces statistiques tendent à donner une impression foncièrement trompeuse. Elles suggèrent que les réalisations en matière d'éducation peuvent être mesurées en termes quantitatifs ; que le nombre d'élèves immatriculés, le nombre d'années de scolarité et le nombre d'heures d'instruction par semaine procurent des indices significatifs de l'amplitude et des réalisations de l'effort en matière d'éducation.

Et pourtant, quand on en vient à ce qui est décisif — à savoir la qualité de l'éducation — la déclaration suivante résume probablement fort bien la situation telle qu'elle existe réellement :

« L'éducation américaine est gouvernée par une sorte de loi de Gresham. Le niveau général est en train de baisser partout. Une note moyenne de 85 % aujourd'hui équivaut à une note moyenne de 60 % (exigée pour être admissible à un examen) de la génération précédente ; nous avons là une indication de la baisse générale des exigences de l'Etat en matière de diplôme d'études secondaires. De plus en plus les écoles secondaires doivent enseigner des sujets élémentaires dans la mesure où les écoles élémentaires ne le font pas. Les collèges doivent donner des cours de rattrapage dans des matières relevant de l'école secondaire (souvent même des premières années de l'école secondaire), les étudiants de première année ne pouvant écrire sans fautes d'orthographe ou de syntaxe, ne pouvant s'exprimer... ou bien parce qu'un grand nombre d'entre eux n'ont aucune instruction mathématique. Chaque année nous nous réjouissons parce qu'un nombre plus grand de jeunes américains vont à l'école plus longtemps et atteignent des niveaux d'éducation plus élevés. Mais simultanément, les niveaux les plus élevés s'abaissent de sorte que nous revenons au point où nous étions il y a une centaine d'années : à une éducation à voca-

---

65. *Idem.*, pp. 22-28 et 29.

tion élémentaire pour la majorité et à une préparation au collège de faible niveau pour la minorité des jeunes »<sup>66</sup>.

Cette conclusion est corroborée par tant d'études et d'enquêtes différentes et indépendantes les unes des autres que sa justesse ne peut guère être mise en cause. Ainsi, en 1960, le « Projet Talent », un vaste programme national de tests concernant quelque 450.000 étudiants, montra que 99 % de tous les élèves des écoles secondaires étaient incapables de rédiger une dissertation de cinq minutes sans fautes d'anglais. William A. Gorham, le directeur du test parvint à la conclusion que les résultats constituaient « un triste commentaire de nos produits scolaires »<sup>67</sup>. Ce malaise ne se confine d'ailleurs pas à l'anglais. Citons le « Council for Basic Education » :

« Comment pouvons-nous exiger des élèves du secondaire qu'ils maîtrisent des langues étrangères, quand ils n'ont jamais appris à l'école élémentaire les rudiments de la structure de leur propre langue ? Comment peuvent-ils comprendre l'histoire s'ils n'ont aucun sens de la progression chronologique des événements ; ou bien comprendre ce qui se passe dans d'autres pays s'ils n'ont aucun sens de la localisation géographique ? Comment peuvent-ils comprendre les mathématiques supérieures ou la physique moderne si l'arithmétique leur a été enseignée en premier lieu pour son utilité sociale, comme quelque chose qui est utile quand on veut faire de la monnaie ou rédiger sa feuille d'impôts ? Par dessus tout, comment peuvent-ils comprendre et apprécier de bons livres ou s'exprimer avec clarté et simplicité en écrivant s'ils n'ont jamais appris à lire et à écrire correctement »<sup>68</sup>.

Simultanément, les programmes des écoles secondaires sont truffés de cours de photographie, de menuiserie, d'adaptation à la vie familiale ; de cours destinés à résoudre les problèmes posés par les liaisons stables et les rendez-vous avec les membres du sexe opposé ; des cours de dactylographie, de diction, de conduite, de vente au détail et ainsi de suite. Comme dit Hutchins avec sa concision coutumière « Les normes de l'éducation américaine se sont écroulées... et le spécialisme, le culte de la vocation et la trivialité ont pris leur place »<sup>69</sup>.

Il serait fastidieux de discuter en détail du genre d'éducation donnée par les collèges et les universités. Ce que Thorstein Veblen écrivit au début du siècle s'applique au présent avec une force accrue. « Quelle qu'ait été la réalité dans les temps plus anciens qui virent la naissance et le développement du collège américain, il est hors de question que la structure d'études qui prend la place du collège à l'heure actuelle puisse être considérée comme une institution délivrant un enseignement supérieur »<sup>70</sup>. Ce fait est admis par l'ancien Prési-

66. H. G. Rickover, *Education and Freedom*, New York, 1959, p. 145.

67. Council for Basic Education, *Bulletin*, décembre 1960, p. 8.

68. Council for Basic Education, *Bulletin*, janvier 1960, p. 8.

69. Hutchins, *The Higher Learning in America*, p. XIII.

70. Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America : A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*, New York, 1918 ; troisième édition, Standard, Californie, 1954, p. 24.

dent de Harvard, Conant, qui déclare « qu'un diplôme de licence a depuis longtemps perdu toute signification en tant que témoignage de connaissances ou en tant que couronnement d'un cours défini de culture académique »<sup>71</sup>. La vérité est que les collèges se sont trop souvent transformés en de simples extensions des écoles secondaires cherchant d'une part à combler partiellement les insuffisances les plus manifestes de l'éducation élémentaire et secondaire et d'autre part à donner à leurs clients quatre années supplémentaires de scolarité du même acabit. Dans une certaine mesure, cela est incontestablement dû, ainsi que le note le responsable des problèmes de l'éducation du *New York Times* au fait que « même les politiques d'études et la puissance des universités sont, en dernière analyse, à la merci des écoles élémentaires et secondaires »<sup>72</sup>.

Ce qui est le plus significatif, cependant, c'est le fait que les forces qui déterminent la qualité de notre système d'études sont aussi présentes au niveau du collège qu'elles le sont aux autres niveaux du système. Le résultat, comme le précise une récente et monumentale étude sur l'éducation supérieure américaine, en est qu' « il suffit de regarder de près les diplômés des collèges américains pour se rendre compte de la fausseté de toute notion selon laquelle nos institutions d'éducation supérieure seraient en train de mener à bien leur tâche d'éducation libérale »<sup>73</sup>.

Une telle déclaration ne devrait pas nous étonner. Dans la plupart des collèges du pays, qu'ils soient bons ou qu'ils soient mauvais, la première moitié du programme — que l'on appelle généralement *lower division* ou programme d'études générales — est consacrée à des cours qui, d'après n'importe quel critère rationnel, relèvent du secondaire ou même du primaire. Comme on l'imagine aisément, cet effort est presque inévitablement voué à l'échec. C'est un labeur de Sisyphe que d'essayer de contrer en deux années académiques les habitudes de pensée, l'attitude face au travail intellectuel et la méthode d'étude acquises au cours des douze années de la scolarité primaire et secondaire. Il s'agit là d'une constatation que l'on peut faire partout. En ce qui concerne l'anglais, une vaste proportion de diplômés des collèges non seulement ignorent le contenu, les tendances et la signification des littératures américaine et anglaise (sans même parler de la littérature des autres pays) mais aussi sont incapables d'écrire sans fautes d'orthographe et de façon élégante<sup>74</sup>.

71. James Bryant Conant, *The American High School Today ; A First Report to Interested Citizens*, New York, Toronto, Londres, 1959, p. 6.

72. Fred. M. Hechinger, *The Big Red Schoolhouse, Garden city*, New York, 1962, p. 17.

73. Nevitt Sanford *The American Collège : A. Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning*, New York, Londres, 1962, p. 10.

74. « En tant que professeur d'étudiants diplômés en anglais, je puis affirmer sans aucune exagération que je suis incapable d'émettre la moindre affirmation quant au savoir ou à la maîtrise déjà acquis. Je ne puis affirmer que tel ou tel livre a été lu par tous ceux qui fréquentent mon cours ; je ne puis affirmer

La situation est particulièrement frappante et désastreuse dans un domaine qui doit certainement être considéré comme le fondement de toute éducation humaniste : l'histoire. Un cours annuel surchargé « couvrant » la totalité de la période allant de l'homme préhistorique à la dernière élection présidentielle vient s'ajouter aux diverses parcelles d'histoire que les étudiants ont pu apprendre en suivant la macédoine des cours du secondaire et du primaire et qui relèvent des « études sociales ». Si nous prenons en considération le fait que ces cours généraux d'histoire de la Civilisation Occidentale (ou de toute autre appellation semblable) sont d'habitude le fait de professeurs et d'assistants peu qualifiés et inexpérimentés — qui pourrait être vraiment qualifié pour ce genre de tâche ? — et qu'ils se fondent inévitablement sur des manuels prosaïques et de volumineux précis comprenant quelques pages choisies de tous les « grands auteurs de Socrate à Toynbee », alors on peut valablement poser la question de savoir s'il existe meilleure façon de détruire chez l'étudiant tout intérêt pour l'histoire et toute aptitude à la pensée historique ?

La situation n'est d'ailleurs guère plus reluisante quand on ajoute dans le fourre-tout des « études générales » un ou deux cours élémentaires qui procurent quelques bribes d'ignorance en sciences sociales et naturelles. Une telle « éducation » ne procure à ceux qui la reçoivent qu'une prétention à la connaissance et à la compréhension là où rien n'existe vraiment, prétention qui devient rapidement un obstacle efficace au savoir et qui est ainsi plus néfaste que l'ignorance elle-même.

La transition du Premier-Cycle (*lower division*) au Second Cycle (*upper division*) du collège implique un certain changement. Le programme de « rattrapage » qui devait parer à l'inadéquation de l'éducation précédant le collège, est censé être achevé à la fin des deux premières années ; la fonction des deux années suivantes est plus diversifiée. Une proportion appréciable de futurs diplômés des collèges — qui s'élève sans doute à 1/3 — traversent le second cycle sans objectif professionnel spécifique. Issus pour la plupart des familles de la moyenne et de la haute bourgeoisie, « trop vieux pour jouer et trop jeunes pour travailler », les garçons de ce groupe recherchent le diplôme de licencié en tant que signe distinctif de statut social et en tant qu'exigence préalable à tout emploi dans le monde des affaires ; pour les filles, fréquenter un collège est le meilleur moyen de faire un bon mariage. Sans s'intéresser à un domaine particulier de spécialisation, la plupart de ces étudiants tendent à choisir ce que l'opinion étudiante considère comme des cours « peinards » et à limiter leurs efforts au minimum exigé pour obtenir les notes dignes d'un gentleman. Le programme du second cycle, qui est entrecoupé de

---

que tous les étudiants connaissent tel ou tel des mythes bibliques les plus simples, tel ou tel conte de fées ou bien tel ou tel morceau de littérature enfantine » William Riley Parker, Professeur d'Anglais, Université de l'Indiana, cité par le *Council for Basic Education. Bulletin*, décembre 1961, p. 10.

diverses activités sportives et sociales, comprend un certain nombre de cours dont le contenu est oublié par l'étudiant dès que les examens finaux sont passés. N'exigeant que très peu de travail (en général il suffit de lire quelques manuels) il n'ajoute que peu de choses à ce qui a déjà été appris. Ce qui précède s'applique aux meilleurs collèges du pays ; les autres, qui sont l'écrasante majorité, sont d'un niveau encore inférieur. Le commentaire de Hutchins s'applique à tous les collèges : « L'une des choses les plus faciles au monde est de rassembler une liste des cours désopilants professés dans les collèges et les universités des Etats-Unis. De tels cours reflètent l'absence totale d'un but cohérent et rationnel dans ces institutions »<sup>75</sup>.

On pourrait peut-être soutenir que pour ce tiers de la population étudiante composé de « gentlemen », tout ceci n'a pas grande importance, les étudiants ne s'intéressant qu'à l'obtention de leur diplôme de « bachelors » (licence). Néanmoins la situation devient véritablement dramatique quand on considère un autre tiers de diplômés des collèges : ceux qui suivent le collège afin de se lancer dans la carrière difficile et pleine de responsabilités de l'enseignement ou de l'administration dans les écoles élémentaires et secondaires. Quelle éducation reçoivent nos éducateurs ? Laurence A. Kimpton donna une réponse brutale à cette question, alors qu'il était « Chancelier » de l'Université de Chicago : « Les écoles d'éducation qui forment les enseignants et qui élaborent les programmes des écoles secondaires sont dans l'ensemble minables ; elles sont très souvent coupées du corps principal de l'université, avec des niveaux faibles et un maigre contenu »<sup>76</sup>. Un autre observateur résume ses études exhaustives sur l'éducation reçue par nos enseignants en déclarant qu' « il existe des preuves établissant que les institutions qui forment les enseignants (et qui d'après le Harvard Report ont tout enseigné sauf ce qui est le plus indispensable, à savoir l'amour de la connaissance) nous donnent des professeurs qui sont les citoyens les plus incultes de tous nos citoyens. »<sup>77</sup> Cette découverte est confirmée par une série de tests et d'études qui classent les différentes sections des collèges d'après l'intelligence générale des étudiants qui les fréquentent. Toutes ces études classent la section destinée à former des enseignants en fin de série. « Une explication évidente de ce classement se trouve dans le fait qu'il reflète la difficulté plus ou moins grande des sujets qui sont enseignés. On a découvert, en fait, que le classement en question est substantiellement lié à la réputation de difficulté ou de facilité dont jouissent ces domaines parmi les étudiants »<sup>78</sup>.

Il ne pourrait d'ailleurs pas en être autrement : le programme d'études d'un futur enseignant ou d'un futur administrateur scolaire

75. Hutchins, *The Higher Learning in America*, p. XIII.

76. Cité par le Council for Basic Education, *Bulletin*, février 1960, p. 5.

77. Mortimer Smith : *The Diminished Mind : A Study of Planned Mediocrity in our Public Schools*, Chicago, 1954, p. 87.

78. Carl Bereiter et Mervin B. Freedman, « Fields of Study and the People in Them » dans Newitt Sanford, *The American College*, p. 564.

est occupé par toute une gamme de cours dont le néant intellectuel, la trivialité et le manque d'intérêt sont proverbiaux. L'instruction portant sur des sujets particuliers entretient une ignorance pleine de prétention ; tel est le cas de l'un des cours d'été d'un collège d'enseignants qui enseigne la littérature mondiale de l'antiquité au vingtième siècle en l'espace de trente jours<sup>79</sup>. La préoccupation consistant à savoir *comment* enseigner écarte tout souci concernant *quoi* enseigner. L'obligation de fréquenter ces cours divers, ces « ateliers » et ces séminaires afin d'être certifié assure à l'école d'enseignants un auditoire captif. « Dans ce sens, des critiques amicaux voient des tendances à ce que l'on pourrait, dans d'autres domaines moins humanitaires de l'activité humaine, caractériser sans hésitation d'escroquerie crasse »<sup>80</sup>.

On peut se faire une idée de la nature et de la qualité de l'éducation reçue par les éducateurs en jetant un regard sur ce qui est exigé pour obtenir les diplômes d'enseignement les plus élevés. Ainsi, le Teachers Collège of Columbia University décerna des doctorats d'éducation à des candidats qui présentèrent des thèses portant sur les sujets suivants :

*Le choix coopératif de mobilier scolaire du jardin d'enfants de la troisième classe dans les écoles publiques des cités-jardins.*

*Guide d'initiation au Camping scolaire ,avec référence spéciale à Bronxville.*

*Méthodologie suggérée pour formuler une image idéale de l'infirmière professionnelle.*

*Histoire des compétitions d'aviron entre les collèges et les universités des Etats-Unis d'Amérique.*

A l'université de l'Etat du Michigan, parmi les thèses soumises afin d'obtenir les diplômes les plus élevés en matière d'éducation, on relève les titres suivants :

*Estimation de la valeur de treize marques de casques de rugby d'après certaines mesures d'impact.*

*Etude des diverses méthodes utilisées pour évaluer les différentes sortes de casques de rugby.*

*Etude différentielle de la personnalité d'un groupe de femmes ayant participé à des classes de couture au sein d'un Programme d'Education pour Adultes et de celle d'un groupe de leurs amies et voisines qui n'avaient pris part à aucune activité d'éducation pour adultes.*

L'université du Dakota décerna son titre le plus élevé en matière d'éducation à l'auteur d'une thèse intitulée « *Principaux sujets choisis dans l'enseignement de la dactylographie en première année* » ;

79. Mortimer Smith, *The Diminished Mind*, p. 93.

80. Edgar W. Knight, « The Obligation Professional Education to the Schools, « *School and Society*, 6 octobre 1951, (cité par Smith dans *The Diminished Mind*, pp. 91-92 où l'on apprend que l'auteur fut, jusqu'à sa mort survenue en 1953, professeur d'Histoire Educationnelle à l'Université de la Caroline du Nord).

citons également le sujet d'une très sérieuse thèse de doctorat soutenue à l'Université d'Indiana et dont le but était « de déterminer l'influence du rire et du sourire des professeurs et des élèves sur l'efficience de l'enseignement »<sup>81</sup>.

Certains soutiendront que ces cas constituent de déplorables exceptions. Malheureusement une telle objection est sans fondement. D'une part on pourrait multiplier les exemples de cours professés et de thèses acceptées ne relevant que de la stupidité la plus totale. Mais, très souvent, c'est précisément ce que Ricardo appelait « l'exemple frappant » (*strong case*), et que l'on risque de caractériser dans le langage courant d' « exagération », qui éclaire le plus un phénomène soumis à l'analyse. L'exemple frappant, l'exagération, nous aident à voir les conditions profondes qui, sans cela, échapperait à l'analyse. Il en est de même pour le cas présent : l'exemple frappant nous permet de voir l'éducation des enseignants telle qu'elle est en réalité : « le taudis intellectuel de l'université est la cible légitime des plai-santeries de faculté »<sup>82</sup>.

Il n'est guère besoin de s'étendre sur l'instruction reçue dans le second cycle des collèges par les 15 % du corps étudiant qui se spécialisent dans le domaine « affaires et commerce ». Cette branche qui procure des connaissances de comptabilité, de marketing, de publicité, de dactylographie, etc... est de nature strictement professionnelle et n'a aucun rapport avec l'éducation humaniste ; aux yeux de nombreuses personnes elle n'a aucune place dans un collège d' « arts libéraux ». D'ailleurs il s'agit en fait d'un enseignement délivré en premier lieu, par des institutions soutenues par les municipalités ou les Etats ; les institutions privées les plus honorables se vantent de ne pas s'abaisser à l'inclure dans leurs programmes d'études<sup>83</sup>. Les sections des collèges consacrées aux affaires et au commerce sont peut-être utiles à l'obtention d'un emploi dans les affaires (ce point est très controversé, même parmi les hommes d'affaires) mais on ne peut soutenir en aucune façon que les connaissances ou les compétences qu'elles donnent élargissent l'horizon ou développent les facultés intellectuelles des étudiants qui les fréquentent.

81. *Council for Basic Education Bulletin*, janvier, mars, novembre 1960 ; mai, décembre 1961. L'impact culturel des Etats-Unis sur le « monde libre » est sug-géré par l'observation suivante : « Nous avons lu il y a quelques jours une dé-pêche fort intéressante de l'agence UPI en provenance du Japon, pays qui... a eu largement droit à la tutelle américaine. Apparemment ils ont bien appris leur leçon puisque la dépêche précisait que l'Assistant Professeur Tosie Otsuka de l'Université Shimane venait de recevoir son doctorat avec une thèse sur le « Lavage de la Vaisselle », *idem.*, mars 1961.

82. *Idem*, février 1960, p. 5.

83. Faisant preuve d'une certaine incohérence ces mêmes institutions pédago-giques d'élite comportent des écoles supérieures (post-collégiales) consacrées aux affaires. En dépit du fait que depuis quelques années leurs programmes ont été enjolivés de cours de théorie économique, de statistique, de « science de la ges-tion » et ainsi de suite, leur *raison d'être\**, au sein de l'Université est tout aussi contestable que celle des sections analogues de collèges.

\* En français dans le texte (Note du Traducteur).

Le sixième restant des étudiants des collèges se consacre à l'étude de divers sujets pré-professionnels. Dans de nombreux cas leur scolarité se termine par un diplôme de licence en mécanique, en science appliquée, en agronomie, etc... D'autres poursuivent leurs études dans des « écoles professionnelles » (droit, médecine, etc...) ou bien dans les écoles supérieures d'arts ou de sciences où ils se préparent en général à devenir des enseignants et des chercheurs dans les collèges et les universités ou bien à occuper des postes dans la recherche et l'administration, auprès d'agences gouvernementales, de fondations privées et de laboratoires industriels. L'éducation reçue par cette partie du corps étudiant, indépendamment de la branche choisie, est considérée par les experts des différents domaines comme étant d'un niveau allant du moyen à l'excellent, selon les universités. Il est généralement admis que c'est ici que l'on trouve le meilleur de l'éducation américaine.

Et pourtant, nous ne pouvons qu'exprimer les réserves les plus sérieuses quant à la qualité de l'éducation reçue même par ce groupe privilégié. Il existe une tendance croissante à une spécialisation pré-maturée et qui absorbe une fraction de plus en plus importante du temps et de l'effort de l'étudiant. Les boutades comme celle qui prétend que les spécialistes en savent de plus en plus sur de moins en moins de choses sont très proches de la réalité ; et les lamentations concernant le gouffre grandissant qui sépare les sciences des humanités ne sont que trop bien fondées. Comme cela est inévitable dans le cadre du capitalisme monopoliste, même les meilleurs produits du système d'études tendent à être des « barbares scientifiques » et des « imbéciles à fort coefficient d'intelligence ». Nous ne soutenons pas que le système d'études américain ne produit pas de gens réfléchis ou véritablement cultivés. Leur nombre est cependant lamentablement restreint et s'ils atteignent un niveau intellectuel excellent ce n'est pas grâce au système d'études mais bien en dépit de celui-ci et du climat culturel et intellectuel ambiant. Le fait qu'ils y parviennent montre bien que l'aspiration profonde de l'humanité à la connaissance et à la compréhension ne peut-être entièrement vaincue. L'existence de telles personnes nous donne une idée de ce que pourrait accomplir un bon système d'études dans une bonne société.

En somme, l'état de l'éducation pour l'ensemble du pays est lamentable. Parmi les jeunes qui complètent leur douze années d'éducation publique, peu nombreux sont ceux qui parviennent à être plus qu'à moitié instruits et éduqués — sans parler de la grande proportion de ceux qui n'achèvent jamais l'école secondaire. La situation n'est pas vraiment différente pour les plus chanceux qui arrivent à atteindre et à compléter le collège. Au mieux, on peut dire qu'une minuscule minorité d'entre eux reçoit ce que l'on pourrait appeler une éducation humaniste rationnelle et rigoureuse ; d'autre part, « il est possible de démontrer que les collèges réussissent rarement à provoquer d'importants changements dans les attitudes ou les valeurs et que le principal effet de quatre ans de collège et d'amener les étudiants à se rassem-

bler de plus en plus »<sup>84</sup>. Hutchins qui a longuement étudié le problème s'interroge de la façon suivante : « Pourquoi les diplômés des grandes universités ne peuvent-ils être distingués, ne serait-ce que par leurs connaissances grammaticales, de la masse de la population qui n'a jamais profité des mêmes avantages qu'eux ? Leur inculture grammaticale peut à la rigueur être expliquée par les déficiences des écoles américaines qui exercent une influence innéfâche sur tous nos concitoyens. Mais que dire de l'intérêt intellectuel, de la volonté et de la capacité de raisonner, de l'indépendance de pensée et de caractère... ? »<sup>85</sup>

Aucun de ces traits essentiels qui caractérisent une personne éduquée n'est acquis par l'écrasante majorité de cette élite restreinte de diplômés d'université qui parviennent à atteindre les sommets de l'échelle académique et qui se retrouvent en possession de doctorats (et éventuellement de chaires professorales) dans les divers domaines académiques. En fait, il y a de fortes chances pour que la fatigue et la tension nerveuse causées par le dur travail exigé par des matières astreignantes telles que les mathématiques, la science et la technologie privent même les éléments les plus distingués de nos académies des possibilités de développer les qualités fondamentales que Hutchins associe à juste titre au fait d'être éduqué. L'ensemble de notre système d'études, de ses niveaux les plus élémentaires à ses niveaux les plus élevés, ne laisse que peu de place à la formation et au développement de l'*intellect*, à l'émergence et à l'épanouissement de l'individu capable d'envisager le monde environnant de façon intelligente et critique et de considérer le présent comme intégré à l'histoire. En ce qui concerne la grande majorité des jeunes, ceux qui ne reçoivent qu'une éducation secondaire superficielle ou qui n'obtiennent qu'un médiocre diplôme de collège, ils pénètrent dans la vie en étant incapables de penser de façon claire, en connaissant de moins en moins sur de plus en plus de choses et en étant dénués de tout respect pour l'intellect et le patrimoine humain de connaissances et de sagesse.

La vague d'angoisse concernant le système d'études, qui fût déclenchée par le lancement du premier spoutnik par l'Union Soviétique à l'automne de 1957, est en elle-même un aspect de la condition sociale que l'état de notre éducation reflète fidèlement. A quelques exceptions significatives près, ceux qui ont rejoint le cortège des censeurs de l'éducation américaine sont ceux qui sont le moins concernés par sa « dégradation morale et intellectuelle » — pour reprendre une

---

84. P. E. Jacob, *Changing Values in College*, New York, 1957. Cité par Nevitt Sanford, *The American College*, p. 13.

85. *Freedom, Education and the Fund : Essay and Addresses*, 1946-1956, New York 1956, p. 76.

expression de Hutchins<sup>86</sup>. Ils ne sont pas préoccupés par la destruction cruelle et massive des capacités et des potentialités humaines que le système d'études reflète et aide à réaliser. Il y a 25 ans, à un moment où la situation de l'éducation était à peine meilleure que celle que nous connaissons à l'heure actuelle, « le gouvernement et les milieux d'affaires étaient dans une grande mesure indifférents à la situation de l'éducation. Ils ne la finançaient pas, ne voyant pas l'utilité d'un tel financement. Ils ne cherchaient... qu'à empêcher les enseignants de provoquer chez leurs élèves un quelconque désir de transformation sociale »<sup>87</sup>. Ce qui provoque aujourd'hui un intérêt nouveau dans le maintien du *statu quo*, c'est la conscience croissante des besoins urgents ressentis par les colosses économiques et militaires qui dominent la société américaine. Ces besoins n'ont aucun rapport avec une éducation plus rationnelle et plus humaniste des gens — en vérité ils se situent même à l'opposé d'une telle éducation. Il s'agit de fournir un stock suffisant de techniciens convenablement qualifiés et un certain nombre de savants de premier ordre. Pour y parvenir il n'est pas nécessaire d'éduquer les masses ; un enseignement adéquat fourni à la minorité dont le IQ est le plus prometteur est amplement suffisant<sup>88</sup>.

En conséquence, l'actuel effort de relèvement du niveau des études dans les écoles et les collèges est surtout concentré sur l'enfant pré-tendument « doué ». Bien que « ce programme pour les enfants « doués » rende service presque exclusivement aux groupes à fort revenu »<sup>89</sup>, nos hommes d'état n'hésitent pas à le considérer comme la voie la plus prometteuse vers une « percée » pédagogique. Ainsi, les distingués auteurs du rapport de la Fondation Rockfeller sur l'éducation parlent de « nos » engagements concernant la « dignité de l'individu », sa « croissance intellectuelle, morale et spirituelle » et les « chances égales pour tous » — et ceci pour finir sur une lamentation, « la société n'accordant que trop peu d'attention à l'individu doué de capacités spéciales ». Cette carence peut être corrigée par la « recherche de l'excellence » ; à ceux qui pensent que cette « recherche » établira une barrière insurmontable à l'éducation du commun des mortels, on répond « *Notre conception de l'excellence doit embrasser plusieurs sortes de réalisations à de nombreux niveaux...* L'excellence

86. *Idem.*, p. 16.

87. Hutchins, *The Higher Learning in America*, page X.

88. L'exploitation des fruits de la « révolution scientifique-industrielle » actuelle, à la fois dans l'industrie et dans l'appareil militaire ne semble pas dépendre de l'amélioration du degré d'instruction et des aptitudes de la force de travail dans son ensemble, mais plutôt de la disponibilité d'un nombre relativement restreint de savants et d'ingénieurs fortement instruits et d'une couche étroite de techniciens et de contremaîtres qualifiés. Le degré de qualification que l'on exige de l'ouvrier ordinaire est peut-être même en train de baisser, son travail devenant de plus en plus routinier, et étant de plus en plus réduit à des gestes simples. Voir la discussion brillante de ce problème dans *Automation and Management* de James R. Bright, Boston 1958, pp. 176 et suivantes.

89. Sexton, *Education and Income*, p. 60.

existe dans l'activité intellectuelle abstraite, dans l'art, la musique, les activités de gestion, l'artisanat, les relations humaines, le travail technique »<sup>90</sup>. Peut-on trouver meilleures formules pour laisser le terrassier « chercher l'excellence » en creusant les fossés alors que l'on attribue de nouveaux priviléges à la minorité déjà privilégiée ?

Le président Conant qui a mené une enquête très poussée sur l'état du système d'études a le mérite d'avoir avoué franchement qu'il ne s'intéressait qu'aux 15 ou 20 % des élèves de « High School » qu'il considérait comme étant « doués académiquement ». Ayant établi que « le pourcentage de jeunes qui se préparent à être des médecins, des avocats, des ingénieurs, des savants, des chercheurs et des enseignants de sujets académiques est à peu près le même pour les Etats-Unis que pour les pays d'Europe... c'est-à-dire à peu près à 6 % de chaque groupe d'âge »<sup>91</sup> il consacre toute son attention et toute sa sollicitude à cette élite. Il pense que ces élèves « académiquement doués » devraient être aidés : on devrait les stimuler, leurs programmes de matières académiques devraient être renforcés et élargis, on devrait leur apprendre plus de langues étrangères et ils devraient être amenés à travailler plus dur à l'école<sup>92</sup>.

L'attitude de Conant concernant les 80 ou 85 % restants est tout autre. Pour la plèbe, il prescrit une « série de cours appropriés menant au développement d'aptitudes commercialisables ». Ces cours devraient être mis au point avec l'aide de « comités de conseil composés de représentants du patronat et des travailleurs » et bien que les étudiants concernés devront recevoir également une certaine instruction en anglais, en sciences sociales, etc..., il n'y aura pas lieu d'insister indûment sur l'enseignement d'ordre académique. Ce qui inquiète Conant ce n'est pas le fait que ces garçons et ces filles dont les années de High School sont consacrées à des cours de sténo, de dactylographie, d'emploi de machines comptables, d'économie domestique, de maçonnerie, de vente au détail, de mécanique, ne reçoivent pas une éducation réelle mais qu'une grande proportion d'entre eux — proportion qui est majoritaire chez les Noirs — ne trouvent aucun emploi à la sortie du secondaire.

90. Rockefeller Brothers Fund Inc. *The Pursuit of Excellence : Education and the Future of America*, Garden City, New York, 1958, Chapitres 1 et 2. La dernière phrase se trouve p. 16.

91. Conant, *The American High School Today*, p. 3.

92. Nous ne prétendons pas qu'une sélection sévère, ou même que des programmes spéciaux destinés aux enfants soi-disant doués, ne soient pas parfois recommandables. Ainsi une société pauvre, qui vient de sortir d'un état arriéré sera peut-être incapable de se payer une éducation de masse de haute qualité. Mais il est bien évident que si l'Union Soviétique est capable de se payer une « éducation de masse d'un niveau presque aussi élevé que celui des meilleures écoles secondaires européennes et bien supérieur à celui des High Schools américaines de préparation au collège » (Rickover, *Education and Freedom*, p. 177), les Etats-Unis pourraient se payer matériellement un système d'études encore plus ambitieux sans avoir recours au rationnement de l'enseignement.

« Aujourd'hui, en juin 1961, le taux de chômage national est de l'ordre de 7 % pour l'ensemble des groupes d'âge, mais le sous-emploi parmi les jeunes de moins de 21 est à peu près égal à 17 %, soit un chiffre plus élevé que le double du taux national. Ces jeunes constituent mon principal souci surtout quand ils sont cloitrés en grand nombre dans des taudis de grandes villes. Quel sens peuvent avoir les mots tels que « liberté », « indépendance » et « égalité de chances » pour ces jeunes ? Quel zèle et quel dévouement pouvons-nous attendre d'eux pour résister aux pressions implacables du communisme ?<sup>93</sup> »

Conant ne s'inquiète donc pas du fait que « ces jeunes », ainsi que ceux qui ont la chance de trouver un emploi, demeurent illettrés et ignorants ; son « principal souci » est un éventuel affaiblissement de la résistance au communisme, une transformation de ces jeunes en « dynamite sociale ».

Une fois de plus, le mérite de Conant est d'avoir présenté clairement et sans atours l'intérêt véritable de la classe dirigeante en ce qui concerne l'état de l'éducation. Son réalisme brutal éclaire certainement plus la situation existante que tout le verbiage sur la « dignité de l'individu » et « l'élévation spirituelle des hommes libres ». Et pourtant, nous avons là un témoignage fracassant de la faillite culturelle de notre société : l'ancien président de l'une des plus grandes universités du pays considérant 80 à 85 % des américains comme étant « inéducables » et déclarant, avec la même franchise, qu' « une sensation désagréable de lassitude s'empare de moi » quand certains estiment qu'il est nécessaire de préciser ce que l'on entend par éducation. Conant, pour sa part, est « prêt à définir l'éducation comme étant l'activité qui se déroule dans les écoles et les collèges »<sup>94</sup>. Si cela n'est pas une totale, une inqualifiable répudiation de toute la tradition humaniste du genre humain, alors qui est-ce ?

---

93. Conant, *Slums and Suburbs*, p. 34.

94. Cité dans *Council for Basic Education, Bulletin*, janvier 1960, p. 3.

---

## Le système irrationnel

### I

Le fait que les biens et la force de travail se vendent et s'achètent sur le marché est un trait essentiel du capitalisme. Dans une telle société, les relations entre individus sont dominées par le principe de l'échange des équivalents, du *quid pro quo*, non seulement dans le domaine de l'économie mais aussi dans tous les autres aspects de la vie.

Cela n'implique pas que le principe de l'échange des équivalents est toujours universellement appliqué en société capitaliste. Ainsi que Marx l'a si magistralement démontré dans les derniers chapitres du premier livre du *Capital*, l'accumulation primitive du capital s'est effectuée par la violence et le pillage, et de telles méthodes continuent d'être couramment appliquées dans les dépendances coloniales et semi-coloniales du capitalisme. Néanmoins, la domination idéologique du *quid pro quo* devint quasi-absolue. Dans leurs relations entre eux aussi bien que dans l'enseignement qu'ils prodiguent à ceux qu'ils dominent, les capitalistes se montrent pleinement dévoués au principe du *quid pro quo*, à la fois comme guide dans l'action et comme norme de moralité.

Ce dévouement reflète un important pas en avant dans le développement des forces productives et dans l'évolution de la conscience humaine. Ce n'est que sur la base de l'échange des équivalents qu'il fut possible de réaliser l'utilisation plus rationnelle des ressources humaines et matérielles qui reste la principale réalisation du capitalisme<sup>1</sup>. En même temps il ne doit jamais être oublié que la rationalité du *quid pro quo* est de nature spécifiquement capitaliste et qu'à un certain degré de développement elle devient incompatible avec les forces

---

1. Max Weber n'a pas hésité à célébrer l'apparition de la comptabilité en partie double, ce produit typique du principe de *quid pro quo*, comme marquant une étape essentielle de l'histoire sociale.

et les rapports productifs fondamentaux. Ignorer cela est considérer le principe du *quid pro quo*, comme une maxime universelle de conduite rationnelle est en soi un aspect de l'idéologie bourgeoise tout autant que l'affirmation faussement radicale selon laquelle l'échange des équivalents peut être immédiatement supprimée en régime socialiste, affirmation qui trahit d'ailleurs une vue utopique de la nature des problèmes économiques que doit affronter une société socialiste<sup>2</sup>.

Cependant, au cours même de l'existence du capitalisme, le principe du *quid pro quo* cesse d'être valable en tant que principe rationnel d'organisation économique et sociale. L'entreprise géante retire de la sphère du marché de vastes secteurs d'activité économique et les soumet à une administration scientifiquement élaborée. Cette transformation représente un accroissement continu de la rationalité des parties du système, mais ne s'accompagne pas d'une quelconque rationalisation de l'ensemble. Au contraire, les prix des biens étant fixés non pas en fonction des coûts de production mais en fonction du profit maximum réalisable, le *quid pro quo* devient le contraire d'un principe d'organisation économique rationnelle et se transforme en formule permettant de maintenir la rareté au milieu de l'abondance potentielle. Les ressources humaines et matérielles demeurent inactives parce qu'il n'y a pas dans le marché de *quid* qui puisse s'échanger contre le *quo* de leur production potentielle. Et cela reste vrai même si le coût réel d'un tel produit devient nul. Dans le pays capitaliste le plus avancé, une grande partie de la population vit dans une immense pauvreté alors que dans les pays sous-développés des centaines de millions d'hommes souffrent de la maladie et de la famine parce qu'il n'existe pas de mécanisme pour effectuer l'échange de ce qu'ils pourraient produire contre ce dont ils ont un besoin si urgent. Insister sur l'inviolabilité de l'échange équivalent alors que ce qui doit être échangé ne coûte rien, économiser strictement les ressources alors qu'une grande partie de ces mêmes ressources est gaspillée revient visiblement à refuser purement et simplement la rationalité que le

2. Marx a insisté dans la *Critique du Programme de Gotha* sur le fait que le principe de l'échange équivalent doit survivre dans une société socialiste pendant un temps très long, en tant que guide à l'allocation et à l'utilisation des ressources humaines et matérielles. Par ailleurs, la transformation du socialisme en communisme exige une lutte sans relâche contre ce principe, en vue de son remplacement ultime par l'idéal « De chacun selon ses possibilités, à chacun selon ses besoins ». Dans une société communiste pleinement développée, dans laquelle la production sociale serait organisée comme au sein d'une vaste et unique entreprise économique et dans laquelle la rareté serait un problème largement dépassé, l'échange équivalent ne servirait pas plus de principe organisationnel à l'activité économique qu'à l'heure actuelle le transfert d'une chaîne d'une pièce à une autre, n'exige que l'on crédite la première pièce et que l'on débite la seconde de la valeur de la chaîne. Il n'est pas question ici d'impliquer que la Société communiste de l'avenir pourra se passer de tout calcul de rationalité ; nous pensons pour notre part que la nature de la rationalité impliquée par le calcul économique subit une profonde transformation. Et cette transformation n'est que l'une des manifestations de la transformation radicale des besoins humains et des relations entre hommes dans la société.

concept de valeur et le principe du *quid pro quo* exprimaient à l'origine.

L'obsolescence de telles catégories fondamentales de la pensée bourgeoise n'est que l'un des symptômes de la nature profondément contradictoire du capitalisme monopoliste, du conflit sans cesse plus aigu entre la rationalisation rapide des processus actuels de production et l'*élémentalité* constante du système dans son ensemble<sup>3</sup>. Ce conflit affecte tous les aspects de la société. Alors que la rationalité a pu conquérir sans cesse de nouveaux domaines de la conscience, l'incapacité de la pensée bourgeoise à comprendre le développement de la société dans son ensemble est restée pour l'essentiel inchangée, demeurant ainsi un miroir fidèle de l'*élémentalité* et de l'*irrationalité* continues de l'ordre capitaliste lui-même.

La réalité sociale est donc conçue en termes dépassés, absurdes et fétichistes. Incapable de justifier un ordre social irrationnel et inhumain et impuissante face aux questions de plus en plus urgentes qu'il pose, l'idéologie bourgeoise se raccroche à des concepts anachroniques et moribonds. Sa faillite ne se manifeste pas tant par la création de nouveaux fétiches et de demi-vérités que par la défense têtue d'anciens fétiches et d'anciennes demi-vérités qui se révèlent à présent n'être que des mensonges flagrants. Plus ces anciens fétiches et ces demi-vérités perdent ce qu'ils ont pu contenir de vrai, plus ils sont introduits, comme des slogans publicitaires, dans la conscience populaire.

L'affirmation que l'économie des Etats-Unis est un système de « libre entreprise » est un exemple typique. A aucun moment l'entreprise n'a été vraiment libre dans le sens de la possibilité pour chacun de lancer une affaire. Cependant le concept contenait une part importante de vérité en soulignant la différence entre la liberté relative du capitalisme concurrentiel par rapport aux restrictions imposées par le système corporatiste et l'état mercantiliste. Ayant perdu depuis longtemps cette prétention limitée à cerner le réel et se référant à l'heure actuelle à la liberté des firmes géantes d'exercer tranquillement leurs vastes pouvoirs de monopole : le concept de « libre entreprise » s'est transformé en mot d'ordre dénué de toute valeur descriptive ou explicative.

L'incessante répétition selon laquelle le régime politique des Etats-Unis est à l'heure actuelle une démocratie et un phénomène de même nature. Aux Etats-Unis, comme dans tous les autres pays capitalistes, les masses dépossédées n'ont jamais été en mesure de déterminer leurs conditions de vie ou les politiques suivies par les différents gouvernements. Néanmoins, tant que démocratie signifiait le renversement du despotisme monarchique et l'arrivée au pouvoir

---

3. Dans ce chapitre nous employons les termes « *elemental* » et « *elementality* » pour caractériser une société gouvernée par des forces semblables aux grandes forces naturelles (telles que le vent et la marée), les hommes cherchant à s'y adapter mais n'ayant sur elles aucun contrôle.

d'une bourgeoisie relativement nombreuse, le terme mettait l'accent sur un changement majeur de la vie sociale. Mais qu'est-il resté de ce contenu de vérité dans une société où une oligarchie minuscule fondée sur un vaste pouvoir économique et contrôlant pleinement l'appareil politique et culturel prend toutes les décisions politiques importantes ? Il est clair que l'affirmation selon laquelle une telle société est démocratique ne fait que dissimuler la vérité au lieu de la mettre à jour.

Considérons également le cas de la religion qui joue encore un rôle important dans l'idéologie dominante. Il n'est guère besoin d'insister sur le fait que la conception religieuse du monde a toujours été et reste fondée sur une fausse conscience, ni sur le fait que le christianisme et les autres religions organisées ont servi à rationaliser et à justifier la conquête, l'exploitation et l'inhumanité. Et pourtant il ne fait aucun doute que dans le passé la conscience religieuse a participé à la découverte du vrai en engendrant le développement du savoir et des arts de la civilisation. C'est l'Eglise Catholique Romaine qui, à travers les siècles les plus sombres de l'histoire européenne, joua le rôle de gardienne de la langue, du savoir et la pensée historique ; et la science moderne prit forme au cours d'une lutte séculaire entre la foi et la raison. Combien différent est aujourd'hui le rôle de la religion ! Plus son recul devant le rationalisme a été évident, plus elle a cessé manifestement d'exercer une influence sur la pensée et les actes des gens, et plus l'effort pour vendre cette denrée de l'idéologie dominante est devenu frénétique. Le slogan « Jésus sauve » sur d'innombrables panneaux le long des routes, les activités publicitaires massives des églises de quartier, les exhortations planifiées pour rejoindre l'une des institutions ecclésiastiques omniprésentes, les messages spirituels déversés dans des millions de foyers par les vecteurs de masse tels que la presse et les ondes — tout cela n'a que peu de rapport avec la foi et la morale des gens et bien moins encore avec leur perception de la réalité. Ce que l'on met en vente sur le marché religieux ce sont des recettes pour acquérir le « pouvoir de pensée positive » ou bien pour atteindre « la paix de l'esprit » — et qui sont du même ordre que l'alcool et les pilules tranquillisantes, les croisières maritimes et les stations estivales.

L'idéologie bourgeoise n'est plus une conception du monde, une *Weltanschauung* cherchant à discerner un ordre dans le chaos existant et à découvrir un sens à la vie. Elle s'est transformée en une espèce de boîte contenant un assortiment d'outils et de « trucs » permettant d'atteindre le but principal de la politique bourgeoise. Et ce but — qu'aux jours de sa jeunesse la bourgeoisie définissait en termes de progrès matériel et de liberté individuelle — est de plus en plus explicitement limité à une seule chose : le maintien du *statu quo*, c'est-à-dire du « monde libre » avec tout son cortège évident de maux, d'absurdités et d'irrationalités.

Il est bien évidemment impossible de proposer une défense raisonnée du *statu quo* et, en vérité, une telle tentative n'est plus

guère entreprise. Au lieu de prendre la forme d'une démonstration de la rationalité et du caractère désirable du capitalisme monopliste, la défense se concentre de plus en plus sur la répudiation du socialisme et sur la dénonciation de la révolution en tant que seul moyen possible d'atteindre le socialisme. Toute tentative d'atteindre une société meilleure, plus humaine, plus rationnelle est censée être anti-scientifique, utopique et subversive ; ainsi l'ordre social existant dans la société apparaît comme étant non seulement le seul possible mais aussi comme le seul concevable.

La contradiction entre la rationalité accrue des méthodes de production de la société et des organisations qui les mettent en œuvre, d'une part, et l'élémentalité et l'irrationalité constantes dans le fonctionnement et la conception de l'ensemble, d'autre part, est à l'origine de ce désert idéologique qui est le propre du capitalisme monopoliste. Cependant nous devons insister sur le fait qu'il ne s'agit pas, ainsi que voudraient nous le faire croire certains apologistes du *statu quo*, de la « fin de l'idéologie » ; il s'agit du remplacement de l'idéologie du capitalisme croissant par l'idéologie de la crise générale et du déclin de l'ordre mondial capitaliste. Que le pilier principal de cette idéologie soit l'anti-communisme n'est ni un accident ni la conséquence d'une quelconque conjonction passagère des forces politiques, pas plus d'ailleurs que le fait que le contenu principal de la politique générale et de la politique économique du capitalisme moderne est constitué par les armements et la guerre froide. Ces politiques ne peuvent qu'être *anti* ; il ne leur reste plus rien pour être *pro*.

## II

Adam Smith voyait fort justement dans la division du travail la clef de la richesse des nations. De nombreux auteurs, avant lui et après lui, y virent, tout aussi justement, un autre aspect, plus néfaste. Pour reprendre les paroles de Marx, « la division du travail infesta non seulement la sphère économique, mais encore toutes les autres sphères sociales, introduisant partout ce développement des spécialités, ce morcellement de l'homme qui arracha au maître d'Adam Smith, à A. Ferguson, ce cri : « Nous sommes des nations entières d'îlots et nous n'avons pas de citoyens libres ».<sup>4</sup>

Les grands maîtres de la critique sociale au dix-neuvième siècle, d'Owen et Fourier à Marx et Engels furent émus et révoltés par cet effet profondément deshumanisant de la division capitaliste du travail. Et malgré les différences importantes qui existaient dans leurs visions d'une société juste, ils avaient tous en commun l'idée selon laquelle il fallait créer des conditions propres à engendrer le développement d'êtres humains complets, de « citoyens libres » en pos-

---

4. *Le Capital*, Livre I, Tome II, Chapitre XIV, Section IV, p. 44, Ed. Sociales.

session de toutes leurs facultés et capables de réaliser pleinement leurs potentialités. Certains pensaient en termes romantiques et envisageaient un retour à un prétendu Age d'or. D'autres, parmi lesquels Marx et Engels étaient de loin les plus influents, voyaient la solution dans le développement maximum de la productivité du travail humain par le progrès scientifique et technologique. Comme Marx l'exprimait dans un passage célèbre de la *Critique du Programme de Gotha*, ce n'est que,

« ...quand la subordination asservissante de l'individu par la division du travail et avec elle l'antithèse entre le travail physique et intellectuel disparaîtra ; quand le travail ne sera plus seulement un moyen d'existence mais deviendra aussi le premier besoin humain ; quand les forces productives auront augmenté parallèlement au plein développement de l'individu, et quand toutes les sources de la richesse coopérative couleront plus abondamment — ce n'est qu'alors que la société pourra inscrire sur ses bannières : De chacun selon ses capacités à chacun selon ses besoins ».

Marx pensait qu'un tel degré élevé de productivité du travail ne pourrait être obtenu que dans un « stade élevé de société communiste ». Nous pouvons nous rendre compte à présent qu'il s'agissait là d'une illusion et, que, du point de vue de l'élévation de la productivité du travail, le capitalisme avait un potentiel bien supérieur à celui que lui attribuait Marx ou même à celui que lui prêtaient les savants bourgeois de l'époque. La firme géante s'est révélée être un instrument d'une efficacité sans précédent pour la promotion de la science et de la technologie et pour leur application à la production des biens et services. Aux Etats-Unis aujourd'hui les moyens existent déjà qui permettraient de surmonter la pauvreté et de donner à tous le confort, une éducation authentiquement complète, et les loisirs nécessaires au plein développement des facultés de chacun — en un mot qui permettraient d'échaper à ce système de spécialisation et de tri humain dont parlait Marx.

En fait, rien de tel ne s'est produit. Les hommes continuent d'être soumis à une spécialisation et à un tri, à être emprisonnés dans les étroites cellules créées à leur intention par la division du travail ; le développement de leurs facultés et de leur esprit continue d'être freiné. La menace visant la sécurité et la paix de l'esprit qui était déjà importante du temps de Marx a augmenté en proportion directe avec l'incidence accrue et l'accélération du progrès technique en capitalisme monopoliste.

« L'industrie moderne ne considère et ne traite jamais comme définitif le mode actuel d'un procédé. Sa base est donc révolutionnaire, tandis que celle de tous les modes de production antérieurs était essentiellement conservatrice. Au moyen de machines, de procédés chimiques et d'autres méthodes, elle bouleverse avec la base technique de la production les fonctions des travailleurs et les combinaisons sociales du travail dont elle ne cesse de révolutionner la divi-

sion établie en lançant sans interruption des masses de capitaux et d'ouvriers d'une branche dans une autre.

« Si la nature même de la grande industrie nécessite le changement dans le travail, la fluidité des fonctions, la mobilité universelle du travailleur, elle reproduit, d'autre part, sous sa forme capitaliste, l'ancienne division du travail avec ses particularités ossifiées. Nous avons vu que cette contradiction absolue entre les nécessités techniques de la grande industrie et les caractères sociaux qu'elle revêt sous le régime capitaliste, finit par détruire toutes les garanties de vie du travailleur, toujours menacé de se voir retirer avec le moyen de travail les moyens d'existence et d'être rendu lui-même superflu par la suppression de sa fonction parcellaire ; nous savons aussi que cet antagonisme fait naître la monstruosité d'une armée industrielle de réserve tenue dans la misère, afin d'être toujours disponible pour la demande capitaliste ; qu'il aboutit aux hécatombes périodiques de la classe ouvrière, à la dilapidation la plus effrénée des forces de travail et aux ravages de l'anarchie sociale... »<sup>5</sup>

Il suffit, pour rendre cette analyse applicable à la situation actuelle, d'ajouter que les dimensions de l'industrie se sont considérablement accrues depuis le siècle dernier, qu'avec l'avènement de l'automation et de la cybernétique sa base technique est devenue bien plus révolutionnaire encore et que la suppression des fonctions parcellaires ne s'est jamais produite sur une échelle si vaste et à une allure si foudroyante. Si ce n'était pour l'expansion des emplois dans le soi-disant secteur des services (y compris la fonction publique) la situation de l'ouvrier qui doit vendre sa force de travail pour gagner sa vie serait véritablement tragique.

Alors que la croissance du secteur des services a partiellement compensé les effets « destructeurs d'emploi » de la technologie moderne, celle-ci (en conjonction avec des phénomènes induits) a ajouté une dimension nouvelle à la deshumanisation du processus de travail en régime capitaliste. Il n'est guère besoin de répéter ici ce qui a été tellement souligné dans les chapitres précédents, à savoir qu'une partie de plus en plus grande du produit de la société de capitalisme monopoliste est, — d'après des critères fondés sur les véritables besoins humains, — inutile, superflue ou bien franchement destructrice. L'illustration la plus frappante de ceci se trouve dans le fait que des dizaines de milliards de dollars de biens et services sont engloutis tous les ans par l'appareil militaire, dont le seul but est d'empêcher les peuples du monde de résoudre leurs problèmes par l'unique moyen véritablement efficace, par le socialisme révolutionnaire. Cependant, ceux qui actionnent et qui approvisionnent l'appareil militaire ne sont pas les seuls à être engagés dans une entreprise anti-humaine. Les millions d'ouvriers qui produisent (ce qui créent une demande pour) des biens et services inutiles sont également, et à

---

5. *Le Capital*, Livre I, Tome II, Chapitre XV, Section 9, p. 165, Ed. Sociales.

des degrés divers, concernés. Les divers secteurs et branches de l'économie sont tellement interdépendants que presque tout le monde se trouve impliqué d'une façon ou d'une autre dans une activité anti-humaine ; le fermier fournissant des produits alimentaires aux troupes luttant contre le peuple vietnamien, les fabricants des instruments complexes nécessaires à la création d'un nouveau modèle automobile, les fabricants de papier, d'encre ou de postes de télévision dont les produits sont utilisés pour contrôler et empoisonner les esprits des gens, et ainsi de suite.

Paul Goodman écrit : « Il existe un emploi presque plein » (à quelques exceptions hautement significatives près), mais il y a de moins en moins d'emplois qui soient nécessaires et incontestablement utiles, qui exigent de l'énergie et qui fassent appel au meilleur de chacun et qui puissent être exercés dans l'honneur et la dignité ».<sup>6</sup> Goodman a certainement raison d'insister sur l'importance de « ce simple fait objectif » pour la compréhension des problèmes de la jeunesse de notre société. Mais cela n'est pas tout : ce fait est également important pour expliquer l'aliénation par le travail, le cynisme et la corruption, qui envahissent chaque recoin du capitalisme monopoliste et dans lesquels il est facile de reconnaître les traits caractéristiques d'une société en pleine décadence.

### III

L'un des personnages de John Updike a qui on demandait s'il aimait son travail répondit : « Diable, si je l'aimais ce ne serait pas du travail ». La plupart des travailleurs (à l'exception d'une minorité spécialement fortunée ou privilégiée) serait sans doute du même avis. Il n'y a rien d'intéressant de façon inhérente dans la plupart des tâches étroitement sub-divisées que les travailleurs sont obligés d'accomplir ; et le but de son travail étant au mieux indistinct et au pire humainement dégradant, l'ouvrier ne peut trouver aucune satisfaction dans l'effort accompli. En ce qui le concerne, la seule justification existante est sa feuille de paie.

La feuille de paie représente la clef de toutes les satisfactions accordées aux travailleurs, dans notre société : le statut social, l'estime et le respect des proches dépendent en premier lieu de la possession d'objets matériels. La maison du travailleur, le modèle de sa voiture, les vêtements portés par sa femme revêtent une importance majeure en tant que critères de succès ou d'échec dans la vie. Et pourtant, dans le cadre de la structure sociale existante ces objets de consommation perdent de plus en plus leur aptitude à satisfaire. Des forces semblables à celles qui détruisent l'identification de l'ouvrier avec son travail aboutissent à l'issue de son auto-identification en tant que

---

6. *Growing Up Absurd*, New York, 1960, p. 17.

consommateur. Les biens étant recherchés en fonction du rang qu'ils décernent, le remplacement de l'ancien et du bon marché par le neuf et le cher cesse d'être fonction des services rendus par les objets et devient un moyen de gravir un échelon de plus sur l'échelle sociale.

De cette façon, la consommation devient une sorte d'extension et de continuation de processus consistant à gagner sa vie. De même qu'une pression s'exerce sur le travailleur, le poussant à s'élever aux dépens de ses camarades d'atelier ou de bureau, de même le consommateur poursuit-il des buts identiques aux dépens de ses voisins. Ni le consommateur ni le travailleur ne se sentent jamais vraiment satisfaits : ils cherchent toujours un nouvel emploi ou un meilleur quartier. Le travail et la consommation partagent ainsi la même ambiguïté ; tout en satisfaisant aux besoins vitaux de la survie, ils perdent de plus en plus leur contenu et leur signification interne.

La situation n'est pas meilleure dans un autre domaine de la vie extra-professionnelle du travailleur, celui des loisirs. On considère traditionnellement les loisirs comme un moyen de « récréation », c'est-à-dire de réanimation et de reconcentration de l'énergie mentale et psychique impliquant le passage d'un labeur obligatoire à des activités authentiquement intéressantes ; à l'heure actuelle, toutefois, la fonction du loisir est en train de subir une transformation. Comme l'a remarqué Erich Fromm le loisir devient synonyme de temps passé dans la passivité et l'oisiveté. Il cesse d'être ce qu'une personne *veut* faire, par opposition à ce qu'elle *doit* faire ; de plus en plus, il signifie tout simplement ne rien faire du tout. Et la raison de cette oisiveté se trouve en partie dans le fait qu'il n'y a que très peu de choses à faire qui soient humainement intéressantes ; elle se trouve sans doute plus encore dans l'absence de buts et le néant que la vie en société capitaliste, néant qui étouffe tout désir de faire quelque chose.

Cette propension à l'inactivité a joué un rôle décisif dans la détermination de la nature des divertissements proposés pour occuper nos soirées, nos week-ends, nos vacances. Le principe fondamental est le suivant : ce que l'on présente au public — lectures, films, programmes radio-télévisés — ne doit en aucune façon exiger une participation intellectuelle ou émotive trop forte ; il s'agit de procurer de « l'amusement », de la « relaxation », du « bon temps » — en bref des distractions passivement absorbables. La forme et l'organisation des loisirs se trouvent elles-mêmes affectées. Le spectacle est continu ; on peut aller au cinéma à n'importe quelle heure ; les livres peuvent être lus en commençant par le début ou par la fin ; rater un ou deux épisodes d'un feuilleton est sans importance ; on peut passer d'une chaîne de télévision à l'autre sans perte de compréhension ou de cohérence.

Les autres moyens de « tuer le temps » (quelle expression révélatrice !) ne sont guère plus exigeants. Être un « fana » des sports n'implique ni une participation active ni une quelconque aptitude. Les événements sportifs ont lieu tout le long de l'année et il n'est pas

nécessaire de s'y rendre en personne, les firmes géantes n'hésitant pas à parrainer et à financer les retransmissions radio-télévisées des rencontres et des matchs. Des annales statistiques détaillées sont élaborées et régulièrement publiées dans les livres et les revues spécialisées et elles permettent même à ceux qui n'ont jamais participé à un match de leur vie de discuter des différents joueurs et des différentes équipes avec une assurance d'experts. Le fait de s'intéresser à différentes époques de l'année aux sports saisonniers devient un point commun partagé par tous. Tout comme les qualités et les défauts (en grande partie imaginaires) attribués aux automobiles, les forces et les faiblesses des équipes et des joueurs deviennent des sujets de conversation ou plutôt, (compte tenu de leur futilité) des sujets de bavardage.<sup>7</sup>

Rien n'est sans doute plus symptomatique du rôle joué par les loisirs dans la vie quotidienne que cette dégénérescence de la conversation en bavardage. Comme l'amitié, la conservation presuppose l'existence d'une certaine communauté d'objectifs, d'intérêt et d'activités. L'amitié implique un engagement émotionnel ; la conversation demande un effort intellectuel. Quand ces conditions préalables n'existent pas — quand des personnes coexistent sans avoir entre elles de relations fondamentales — l'amitié comme la conversation sont condamnées à l'atrophie. Quand les gens n'ont plus rien à se dire, le bavardage est à l'ordre du jour. Le mot « ami » ne perdant son sens et venant à désigner quelqu'un que l'on a rencontré à un certain moment, ne s'applique à personne en particulier, mais à une multitude de connaissances. Les réunions mondiales sont moins motivées par le désir d'être avec d'autres que par la peur d'être seul. L'absence de rapports entre les individus, au cours de ces réunions, est souvent, et de façon caractéristique, noyée dans l'alcool.

La satisfaction dérivée de ce genre de festivités est passagère ; la « gueule de bois » est inévitable. Bien qu'il étouffe dans sa solitude, l'individu n'arrive pas à la surmonter, (ainsi que le note David Riesman) et devient un atome perdu dans une foule. La tristesse de la solitude et l'horreur de la promiscuité conduisent à une attitude ambivalente située entre la participation à des activités collectives et le repli sur soi. Fuyant une réception en pensant qu'il aurait pu aussi bien rester chez lui, l'individu se rend à une autre réception en espérant qu'il s'y sentira peut-être mieux. Ainsi, il se trouve entraîné dans un tourbillon ininterrompu de mondanités — à des niveaux bien sur différents, selon la classe, le statut et le revenu de chacun. Il pourra aussi en arriver à se dire, pour reprendre les paroles d'Arthur Miller, que s'il s'agit d'être seul, autant vaut être seul sans témoins ;

---

7. Cette communauté d'intérêts crée des liens de pseudo-solidarité non seulement au sein des classes sociales mais aussi au-dessus des clivages de classe ; dans ce sens, elle remplit une fonction idéologique importante. En tant que « supporters » de l'équipe de base-ball ou de hockey de Détroit, le Président-Directeur Général de la General Motors et le balayeur d'une usine de la G. M. deviennent des égaux.

il se transformera en reclus et passera des heures à « travailler dans la maison », à tondre la pelouse, à trainasser dans la cour. Broyant du noir et marmonnant, il allumera la radio, écoutera une partie des informations ou bien une publicité chantée, passera à la télévision pour assister à la fin d'un Western, jettera un coup d'œil distrait sur un journal rempli de crimes et de scandales — en bref il se déplacera sans trêve d'une façon de ne rien faire à l'autre tout en attendant impatiemment et en redoutant le début de la semaine de travail, pendant laquelle il attendra avec une impatience et une appréhension égales l'arrivée du week-end.

Dans de telles conditions, la sensation produite par les loisirs est étroitement liée à celle éprouvée au travail : dans les deux cas il s'agit d'un ennui profond et débilitant. Il faut ajouter toutefois que l'ennui ressenti au cours des heures de « liberté » peut être encore plus oppressant que celui éprouvé pendant la semaine de travail. Dans le cas du travail, il semble naturel et on peut le considérer comme un aspect de la sombre nécessité de gagner son pain à la sueur de son front. L'histoire a amené les hommes à considérer la souffrance physique et la détresse psychique comme étant le prix de leur survie. Et tant que la rareté dominait la condition humaine, ce raisonnement, tout en étant incontestablement cruel compte tenu de l'oisiveté et du luxe des minorités privilégiées, paraissait bien fondé et convaincant aux yeux des exploités. Pour eux, toute réduction de la journée ou de la semaine de travail était un précieux pas en avant en direction de la liberté.

Aujourd'hui nous devons nous demander ce qui subsiste de ce bien-fondé, de cette progression vers la liberté, lorsque un travail pénible sert à « acheter » un temps plus long de non-travail vide de toute joie et, qui se transforme en une extension du travail lui-même, en loisirs oisifs, somnolants et ennuyeux. Quelle logique peut-il y avoir à supporter l'auto-dénigrement, le refoulement et la contrainte du travail alors qu'à la fin d'une journée ou d'une semaine de travail se trouve l'aride désert de l'ennui qui occupe les « temps libres » de notre société ?

#### IV

Avec la spécialisation et la rationalisation accrues des processus partiels de l'économie capitaliste, le calcul s'est mis à envahir tous les aspects de la vie. L'individu est introduit dès le début de son existence dans un des moules préfabriqués disponibles — et qui dépendent de la classe et de la couche sociales auxquelles il appartient. Le résultat normal est un produit humain standardisé, rationalisé systématiquement vérifié par le moyen de contrôles statistiques de qualité effectués par les inombrables services de surveillance mis en place depuis l'école maternelle. Les réactions et les réponses de ce « produit » deviennent de plus en plus automatiques et prévisibles. On

attend le sourire de la part des employés de réception et des hôtesses de l'air, des vendeurs et des employés des stations d'essence — indépendamment de leur humeur, de leur condition physique, de leur attitude face à leur interlocuteur. Il est nécessaire d'afficher une certaine gaîté dans les rapports avec les ouvriers et les employés, avec les fournisseurs et les clients — là aussi indépendamment du contenu et de la signification de ces rapports. De même, une personne, un paysage ou une composition musicale seront jugés beaux en fonction non pas de leurs caractéristiques spécifiques mais de leur succès commercial, de leurs liens avec les dernières lubies à la mode, de leur coût, de leur nouveauté, de leur capacité à procurer de « l'amusement » et de la « détente ».

En l'absence d'une identification spontanée avec les choses et les hommes, la stimulation, cet étrange hommage rendu à des croyances et à des idéaux dépassés, est devenue un substitut omniprésent. Tel le chien de Pavlov réagissant au son d'une cloche, les gens font semblant de s'intéresser à un livre ou à une conversation, ils affichent un intérêt simulé pour les développements politiques nationaux et internationaux ; ils expriment une joie ou une peine factice en apprenant les événements marquants de la vie des autres ; ils font preuve de joie artificielle et feinte à des dates fixes, par exemple à Noël, ou aux différents anniversaires.

Ce mécanisme, destiné à camoufler le manque de liens et d'engagement émotif, semble fonctionner et permettre une coexistence humaine plus ou moins régulière. Il assure une politesse superficielle dans les rapports humains, impose le maintien de certaines normes de conduite ; permet aux églises, aux organisations de charité et aux clubs de fonctionner : il procure enfin le fondement d'une grande partie de l'activité culturelle de la société. Ses limitations toutefois deviennent de plus en plus apparentes et elles tendent, dans une mesure accrue, à réduire son efficacité.

La simulation envahissant le moindre recoin de notre société, il devient de plus en plus difficile d'y croire. Les gens se rendent compte qu'ils ont affaire à de la simulation, le contenu du faux-semblant n'a plus de sens et il ne reste plus que l'acte de simulation lui-même. Celui à qui on sourit réalisant l'insincérité, le caractère artificiel et même contraint du sourire, celui-ci cesse d'être un signe d'amitié, de bienveillance et de chaleur humaine. On y répond par un contresourire également artificiel, faux et contraint, les deux expressions faciales annulant et rejetant à l'arrière plan l'indifférence mutuelle qu'elles étaient censées camoufler.

De façon à peu près semblable, l'accueil accordé au travail de l'artiste n'ayant que peu de rapports avec son talent et sa sensibilité et ne faisant que refléter le besoin impératif des gens de suivre la mode, son génie créateur lui-même se transforme en simulation. Il cherche à invoquer la soi-disant préférence du public, et une simulation en annule une autre : l'artiste n'a rien à communiquer au public et le public ne procure pas d'inspiration à l'artiste. Cette rupture du

lien entre l'art et la société prive l'art de la possibilité de se servir des méthodes qui lui sont propres pour dire la vérité et elle prive la société de l'un des rares moyens par lesquels elle a pu appréhender la vérité à travers l'histoire.<sup>8</sup>

Mais là où le mécanisme de la simulation tend à s'enrayer totalement et cesse de remplir la fonction de maintien des contacts humains fondamentaux, c'est dans le domaine des relations entre les sexes. C'est ici que la simulation est le moins capable de servir de substitut à la spontanéité : en effet, la spontanéité et la capacité d'engagement émotif ne sont pas seulement des composantes de cette relation : elles en sont l'essence même. Ici la simulation, même si elle est inconsciente, ne parvient pas à cacher la répression des tendances de la libido et l'incapacité de connaître la satisfaction des sens. Sur ce plan, tous les efforts pour maintenir les apparences de l'affection, de l'intimité heureuse, du bonheur familial ne parviennent jamais à cacher ce que Marx considérait comme l'aliénation de l'homme par rapport à lui-même et ce que Freud appela plus tard « l'infirmité affective » de l'individu.

Le phénomène lui-même n'est pas, bien évidemment, d'origine récente. La répression a toujours marqué l'exploitation de l'homme par l'homme. En réfrénant la lutte pour la liberté, en faisant taire l'aversion de l'homme pour le travail écrasant et l'auto-dénigrement, en détruisant le sens de la compassion et de la solidarité avec ses semblables, la répression a fait pénétrer l'homme dans des moules le rendant apte à exploiter et à être exploité. Comme le dit Freud, « il est impossible d'ignorer dans quelle mesure la civilisation est bâtie sur la renonciation à des satisfactions instinctives, d'ignorer à quel point l'existence de la civilisation présuppose la non-satisfaction (suppression, répression ou bien autre chose ?) de besoins instinctifs puissants ».<sup>9</sup>

Durant de nombreux siècles les forces répressives tirèrent une grande partie de leur formidable puissance de deux sources qui demeurèrent relativement invariables. L'une d'elles était constituée par l'état de rareté extrême qui était considéré — à juste titre compte tenu des conditions de l'époque — comme une inévitable donnée naturelle. L'incidence des charges imposées par cette rareté pouvait, évidemment, faire l'objet de discussions et de critiques : les injustices qui l'accompagnaient donnaient lieu à une protestation populaire quasi permanente ; il était possible d'avancer des arguments convaincants pour montrer que dans un ordre social différent les désastreux effets

8. Quand la simulation et abandonnée franchement et qu'une tentative est faite de donner une image véridique de la réalité, alors, le langage même de l'art est oublié. La réalité est décrite dans sa plus totale nudité sans l'intermédiaire de l'imagination artistique qui, comme toutes les formes de spontanéité, devient de plus en plus inaccessible. On peut clairement s'en rendre compte par exemple dans les écrits de Henry Miller, dans les pièces de Tennessee Williams et Edward Albee et dans une grande partie de la peinture et la musique modernes.

9. Sigmund Freud, *Civilization and Its Discontents*, Londres, 1955, p. 63.

de la rareté pourraient être atténués. Mais l'existence elle-même de la rareté ne pouvait être niée, de même que la reconnaissance de l'inévitabilité d'un dur labeur de toute une vie et de normes de subsistances réduites pour la grande majorité du genre humain.

L'autre « source de combustible » de la machine répressive est étroitement reliée à la précédente : il s'agit de la croyance aveugle des gens dans les principes fondamentaux qui sont à la base des tabous et des prohibitions, des lois et des règles qui déterminent le comportement des hommes en société. Ces principes élaborés par l'appareil culturel et religieux de la société, transmis d'une génération à l'autre, absorbés et semblant constituer un aspect immuable de « la nature humaine » se coagulèrent pour donner lieu à une conscience, à un super égo sur le qui-vive toujours prêt à punir sévèrement toute violation de ses préceptes par une violente sensation de culpabilité. La société put acquérir ainsi ce que l'on pourrait appeler une force de police psychique préservant efficacement « l'ordre public ».

Ce qui distingue notre temps de toutes les époques antérieures, c'est le fait qu'à présent, dans les pays de capitalisme avancé, le mécanisme de répression a accompli sa mission historique. La discipline au travail et le dénigrement de soi qu'il imposa rendirent possible l'accumulation massive de capital et avec elle la construction d'un appareil industriel énormément productif. Le développement de l'automation et de la cybernétique au cours des vingt dernières années marque la fin d'une très longue période pendant laquelle le caractère inexorable de la rareté constitua le fait central de l'existence humaine. Il est évident que l'acceptation prolongée de ce caractère inexorable dans des conditions telles que celles qui prévalent aux Etats-Unis à l'heure actuelle constitue un cas de fausse conscience *par excellence*.<sup>\*</sup> Elle ne sert, à présent, qu'à maintenir et à soutenir un ordre social oppressant, et son empire sur l'esprit des gens ne reflète rien de plus que la survivance anachronique d'une idéologie dépassée.

Les mêmes processus historiques qui ont rendu objectivement possible l'élimination de la rareté ont grandement contribué à l'affaiblissement de la force de police psychique de la société. Les progrès et l'extension de la rationalité (à la fois cause et effet de la progression spectaculaire de la science et de la technologie) ont fatallement sapé la foi de nombreuses personnes dans les principes de base de la morale guidant le comportement humain. Rendus obsolets par les profondes transformations de la réalité économique, attaqués par la critique rationnelle sans toutes ses formes, ces principes ne peuvent plus porter le poids de la structure répressive qu'ils étaient traditionnellement censés soutenir.

Cette érosion progressive des fondements économiques et idéologiques de la répression a conduit dans les pays capitalistes avancés à des conséquences qui sont aussi importantes que complexes et contra-

---

\* En français dans le texte (Note du Traducteur).

dictoires. Les manifestations les plus immédiates et les plus évidentes de répression sont nettement en recul ; les relations sexuelles sont plus libres aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du mariage ; la disponibilité et l'usage courant de contraceptifs bon marché ont grandement contribué à libérer les femmes de l'esclavage domestique ; et la façon d'élever les enfants est, sur certains points, plus raisonnable et plus nuancée.

Par contre l'affaiblissement du mécanisme répressif a conduit à des conséquences négatives tout aussi prononcées. L'ancien code moral, qui était en grande partie mis en pratique par la conscience individuelle, connaît un déclin précipité. Cependant, le capitalisme monopoliste s'est montré totalement incapable de produire une nouvelle moralité pour guider la conduite des hommes à l'âge de l'abondance potentielle. En conséquence, la charge de protéger la société contre toute conduite destructive a été confiée de plus en plus à des pressions extérieures à l'individu — à des récompenses ou à des pénalisation économiques, et par dessus tout à la police et aux tribunaux. L'incapacité de ces pressions externes à prendre la place d'un code moral efficace est évidente. Les taux de criminalité, par exemple, se sont élevés plus rapidement que la population.<sup>10</sup> Plus symptomatique (et plus terrifiante) est l'emprise croissante de la violence qui sature l'atmosphère du pays capitaliste le plus avancé. Les habitants des villes, rapporte le *New York Times* (20 mai 1963) « ont peur de se servir de leurs jardins publics même pendant le jour ». Et les commissariats de police à New York et dans d'autres villes publient des brochures spéciales conseillant aux citoyens de ne marcher que là où les rues sont éclairées, de se verrouiller à double tour la nuit et de ne jamais ouvrir la porte sans d'abord avoir identifié le visiteur. L'ancien maire de Philadelphie Richardson Dilworth, déclare « Même à Philadelphie, la cité de l'amour fraternel, je n'envisagerais de me promener dans les rues la nuit, qu'à bord d'un taxi aux portes verrouillées. »<sup>11</sup>

Tel est l'inévitable destin d'une société sans foi et sans moralité et sans la possibilité de donner à ses membres les moyens d'utiliser leurs énergies à des fins humainement intéressantes et valables.

## V

L'une des analyses les plus pénétrantes de Freud est celle qui établit que la civilisation ne repose pas seulement sur la répression des tendances de la libido, mais encore, et de façon tout aussi importante, sur leur canalisation en volumes significatifs vers des fins créa-

10. Le *New York Times* du 11 octobre 1962 cite J. Edgar Hoover, Directeur du Fédéral Bureau of Investigation pour établir que les crimes ont plus que doublé depuis 1946, et se sont accrûs cinq fois plus rapidement que la population entre 1957 et 1962.

11. *New York Times*, 17 mars 1965.

trices — processus qu'il appela sublimation. Le besoin de répression diminuant et l'appareil répressif se détraquant, il paraît évident que la civilisation ne peut s'épanouir que si les voies de sublimation sont constamment élargies et approfondies, que si les gens trouvent sans cesse de nouveaux débouchés à leurs énergies latentes, débouchés qui constituent également d'authentiques sources de satisfaction.

Et pourtant, en capitalisme monopoliste, c'est exactement le contraire qui se produit : l'ensemble du processus vital de sublimation risque de s'effondrer. Comment est-il possible d'interpréter différemment la perte de signification de tout travail, l'écrasant ennui des loisirs, la dégénérescence de ce que l'on appelle culture, le dépérissement de l'activité politique en tant que lutte pour l'orientation de la société ?

Dans de telles circonstances il est facile de comprendre pourquoi la sexualité occupe à nouveau une place de premier plan en tant que moyen principal de satisfaire les tendances de la libido. Pour l'idéologie officielle la réapparition de la sexualité prend la forme de l'affirmation selon laquelle le bonheur doit être trouvé au sein du foyer dans les bras du conjoint, et dans l'intimité de la famille. Cette réapparition est tout aussi évidente dans notre culture nationale et dans l'effort publicitaire qui fait sans cesse appel à la sexualité en tant que source de plaisir — que l'on peut obtenir en achetant une voiture ou une savonnette, un vêtement ou un bijou, ou bien en se payant une croisière.

Mais cette « réprimitivation » ne marche pas. Il existe une dissymétrie essentielle dans les processus impliqués : les tabous et les sublimations sont essentiels à la canalisation et à la réorientation des énergies de la libido, mais l'affaiblissement des tabous et l'engorgement des voies de sublimation ne conduit pas automatiquement à la réorientation des tendances de la libido vers leurs propres fins biologiques d'origine. Au contraire l'effet obtenu est de pousser plus loin encore la destruction de la capacité psychique de l'homme de parvenir à la satisfaction directe des besoins de la libido. Les possibilités apparentes, si généreusement offertes par le renouveau de la sexualité, demeurent essentiellement insaisissables : l'homme anesthésié souffre d'une sorte de castration psychique issu d'une incapacité d'éprouver une catharsis psychique dans l'activité sexuelle. Bien qu'une grande partie de ce qui était interdit est à présent autorisé, les actes ainsi « libérés » n'ont plus le même sens. Cédant aux attaques du rationalisme, les interdictions et les injonctions du passé ont reculé ; mais elles ont eu le temps de vider les activités qu'elles étaient censées empêcher de tout contenu émotionnel et les ont ainsi privées de leur signification et de leur pouvoir de satisfaction. La ressemblance de ce phénomène avec ce qui se passe depuis un certain temps dans le domaine économique est frappante : la rationalisation du mode de fonctionnement des unités humaines aussi bien qu'économiques de cette société marche de pas avec la disparition de tout objectif valable. « L'atrophie de la vie sexuelle » dont parlait Freud n'est pas l'atro-

phie de la vie sexuelle ; elles est l'atrophie du contenu et de la signification psychique de cette dimension humaine.

Comme cela se produit souvent, les apparences sont trompeuses. De même que les attitudes d'un Don Juan ou d'une Messaline sont à présent considérées non pas comme le signe d'une exubérante *joie de vivre*\* mais comme la preuve d'un échec persistant dans la quête de la satisfaction sexuelle et comme une recherche sans trêve de partenaires susceptibles de les aider à atteindre l'inaccessible, ainsi, l'obsession sexuelle de cette société doit être analysée non pas comme le reflet d'une augmentation générale de la satisfaction sexuelle mais comme un signe indiquant clairement un mauvais fonctionnement sexuel. Ce mauvais fonctionnement peut prendre la forme d'un affaiblissement de la capacité technique à l'activité sexuelle. Cependant il est important de comprendre qu'elle ne prend pas nécessairement cette forme et qu'elle peut également s'exprimer par l'absence totale ou partielle de la capacité de ressentir une libération psychique par l'activité sexuelle. Ainsi que l'a d'abord indiqué Freud, dont l'analyse a été mise en valeur et développée par Wilhelm Reich, les deux phénomènes ne sont en aucune façon identiques : la puissance technique peut coexister, (et en fait c'est souvent le cas) avec une impuissance psychique et organique qui à son tour donne lieu à toutes sortes de désordres d'ordre névrotique.

La conséquence la plus importante du mauvais fonctionnement sexuel se trouve dans le ravage qu'elle cause sur « le monde intérieur » qui est censé réconcilier l'homme avec la tristesse et l'oppression du monde extérieur. Au lieu de l'aider à surmonter son incapacité à connaître la fraternité humaine, l'amour et la solidarité, la sexualité se transforme en source de tension et de frustration. Une fois de plus nous rencontrons le paradoxe d'une rationalité partielle allant de pair avec une irrationalité totale. Un savoir accru sape les vieux tabous et les vieilles inhibitions, réduit l'ignorance et la peur, rend possible une augmentation quantitative de l'activité sexuelle. Au même instant, l'écart entre la satisfaction apparente des besoins sexuels et la satisfaction dérivée de l'activité sexuelle s'accroît et la souffrance causée par l'inadéquation psychique devient de plus en plus débilitante et difficile à endurer. « Le développement des connaissances concernant la vie sexuelle a causé aux femmes plus de mal que de bien » écrit le Docteur Dingwall, un Anglais qui s'est livré à une étude de la société américaine. « En effet, plus elle en savait long, plus elle se doutait qu'on la trompait »<sup>12</sup>. Et il aboutit à l'inévitable conclusion selon laquelle « le manque d'une satisfaction sexuelle complète est à la base du mécontentement manifesté par tant de femmes améri-

\* En français dans le texte.

12. Eric John Dingwall, *The American Woman : A. Historical Study*, Londres, 1956, p. 220.

caines » et celui-ci à « des répercussions sur tous les aspects de la vie. »<sup>13</sup>

L'aspect de la vie le plus immédiatement concerné est bien sûr celui des relations matrimoniales. Psychiquement traumatisés par une mauvaise entente sexuelle, les deux partenaires ont tendance à tomber dans un état de dépression émotive qui les empêche de se donner ce dont ils ont besoin et de comprendre les causes de leur désarroi. Le mari comme la femme se sentent « trompés » et tendent à rejeter la faute sur leur conjoint. Ce que Freud appela « la surestimation première de l'objet sexuel » cède le pas à un dénigrement agressif. Ce qui fut admiré se transforme en source d'irritation et de désagrément et donne lieu à des disputes et à des récriminations autour de questions n'ayant aucun rapport avec le vrai problème. L'hostilité manifestée en de telles occasions donne lieu à des sensations de culpabilité et de remords ; ces sensations mènent à des réconciliations ; et ces réconciliations relancent le cycle une fois de plus.

Le fait que l'homme parvienne dans une certaine mesure à une détente physique grâce aux relations sexuelles (alors que chez la femme une telle détente est beaucoup plus limitée), tend à renforcer chez l'épouse la sensation d'être abusée et exploitée. Cette sensation donne lieu à l'exigence persistante de voir au moins l'homme remplir ses obligations dans d'autres domaines de la vie matrimoniale. Le mari, souffrant d'une énervante incertitude concernant sa propre insuffisance qui lui semble d'ordre exceptionnel et qu'il rend responsable du désespoir de sa femme, succombe à la pression. Il redouble d'efforts pour mieux subvenir aux besoins de sa famille, il essaye d'être aussi utile que possible à la maison et s'endette pour satisfaire ses moindres caprices. Il place la femme sur un piedestal et fait tout ce qu'il peut pour la calmer en obéissant à ses moindres ordres ; en fait il découvre que ses efforts sont vains, que rien de ce qu'il lui offre ne peut satisfaire ses besoins et qu'au lieu de gagner son affection, il ne fait que perdre son respect.

Il existe de nombreuses façons par lesquelles l'individu cherche à échapper à cette situation : tout dépend de facteurs d'ordre économique ou social du milieu religieux ou éthique et en particulier de la personnalité de chacun. La notion, en grande partie illusoire, selon laquelle un changement de partenaires procurera un remède efficace conduit, dans certaines couches de la société, à une multiplication des relations extra-maritales et, dans une mesure accrue, à des ruptures familiales par voie de divorce, de séparation ou d'abandon. L'augmentation rapide du taux des divorces a conduit la Family Service Association of America à déclarer que « la destruction de la famille [est] le problème social numéro I de l'Amérique »<sup>14</sup>.

13. *Idem.*, p. 222.

14. Cité de *Family Service Highlights*, qui est la revue de l'Association, par le *New York Times*, du 12 novembre 1961. Au même moment, le Professeur Judson T. Landis de l'Université de Californie exprimait l'opinion selon laquelle la dété-

Quand, pour des causes d'ordre économique ou religieux le divorce est évité et le mari et la femme restent ensemble, l'ambiance familiale est fréquemment glaciale ou même ouvertement hostile. Les gens, dont l'autonomie économique est inexiste ou bien très faible, et qui sont écrasés par la nécessité implacable de gagner leur vie et de subvenir aux besoins de leurs enfants, se résignent et acceptent leur destin. Leur incapacité de vivre ensemble n'étant égalée que par l'impossibilité objective de changer d'existence, ils endurent leur peine jusqu'au bout et vivent leur vie sans que ne s'expriment leurs capacités ou leur potentiel créateur. Pour un grand nombre d'entre eux l'alcool constitue le seul soulagement ; pour certains le suicide représente une évasion désespérée.

Ceux qui sont économiquement plus fortunés recherchent souvent une solution dans une transformation des circonstances externes. Animés par la croyance tout aussi illusoire que la catharsis affective qui leur échappe pourra d'une façon ou d'une autre être saisie dans un cadre différent, ils changent de domicile, s'entourent d'objets onéreux, voyagent souvent à l'étranger. Continuellement à la recherche de quelque nouveau moyen de surmonter leur famine affective, ils représentent le type même du consommateur américain, traditionnellement insatisfait, éternellement réceptif aux nouvelles lubies et aux dernières modes, aux nouveaux produits et aux modèles inédits — et aussi aux nouveaux tranquillisants et sédatifs<sup>15</sup>.

Les membres des professions libérales, les gens du spectacle, ceux qui travaillent pour la presse et la radio-télévision, les professeurs d'université et les étudiants, suivent une voie différente. En raison de leur formation culturelle et de la nature de leurs occupations, ces personnes ont tendance à être particulièrement sensible à la contradiction entre le relâchement de la répression et les obstacles toujours plus nombreux que la société de capitalisme monopoliste dresse face à la satisfaction des besoins émotifs. Leur réponse à la crise existante consiste souvent en un effort désespéré de trouver une solution sur le plan individuel par ce que l'on pourrait peut-être appeler une mesure de « résublimation ». Entreprise délibérément, cette tentative ressemble fort à une thérapie d'ordre « occupationnel ». Faire de la peinture ou de la décoration, devenir un connaisseur *d'objets d'art*<sup>\*</sup>, collectionner des disques (n'appartenant souvent qu'à une seule période historique ou à un seul pays) — tels sont les formes caractéristiques de cette « poussée culturelle ». Son caractère artificiel est en général tout

rioration de la vie familiale en Californie, qui à de nombreux égards est un état exemplaire a atteint des « proportions effrayantes avec « 50 mariages (et 55 pour la ville de San Francisco) sur 100 aboutissant à la rupture », *San Francisco Chronicle*, 2 novembre 1961.

15. L'attitude des « beatniks » tout en paraissant différente est essentiellement de même nature ; ils cherchent un accomplissement émotionnel par un renoncement au mode de vie « bourgeois » avec son confort et ses facilités et adoptent un mode de vie caractérisé par l'excentricité, la promiscuité et l'usage des stupéfiants.

\* En français dans le texte (Note du Traducteur).

à fait apparent. Les livres ne servent souvent qu'à décorer d'élégantes bibliothèques, le fonctionnement de l'électrophone le plus perfectionné ne suggère pas tant l'amour de la musique que la peur du silence. Dévorer les catalogues des antiquaires et des marchands de tableaux, sélectionner de nouveaux tissus pour décorer le salon sont des activités qui ne peuvent procurer qu'une évasion temporaire de la nécessité d'être seul avec ses pensées et ses sentiments. Les sources de satisfaction que l'on se ménage de la sorte sont aussi stériles que celles qu'elles sont censées remplacer et qui n'existent plus.

C'est dans le domaine des relations entre parents et enfants que l'impact de la recherche des satisfactions de remplacement se fait le plus fortement sentir. La croyance selon laquelle les difficultés existantes entre les conjoints seront aplaniées par la responsabilité et l'affection communes pour les enfants semble répandue de façon quasi-générale. Et pourtant dans la pratique, l'arrivée des enfants, loin de résoudre tous les problèmes, ne fait que les aggraver et les rendre plus complexes. Alors que le fait d'avoir des enfants est une source d'accomplissement et de fierté, les charges et les obligations qu'il impose limitent la liberté des parents et augmentent encore la tension et la fatigue de leur vie quotidienne. Dans le cas des mariages manqués, la présence d'enfants rend la séparation plus traumatisante sur le plan affectif et plus difficile sur le plan économique.

L'image stéréotypée et communément admise de la vie familiale aux Etats-Unis à l'heure actuelle n'intègre pas des faits aussi troublants que ceux-là. Elle place les enfants sur un piédestal situé encore plus haut que celui occupé par la femme. On les couvre de faveurs et de soins et une proportion croissante du revenu familial est consacrée à la satisfaction de leurs besoins. Et pourtant cette idolâtrisation de l'enfant, mise en valeur par l'idéologie dominante et exploitée par l'omniprésent effort de vérité, loin de prouver que notre pays est un paradis pour les enfants, souligne plutôt la nature problématique de la position de l'enfant dans la société et de ses relations avec les parents. En effet, étant eux-mêmes affectivement affamés et ne pouvant se donner ce dont ils ont besoin, déchirés entre l'amour naturel et socialement approuvé des enfants et la tentation souvent irrésistible de les rendre — au moins partiellement — responsables de l'incapacité d'échapper à l'oppressante misère de leurs propres vies, les parents ne sont guère en position de satisfaire les besoins affectifs des enfants ou de parvenir à des relations saines avec eux.

Cette ambivalence accroît la tension qui domine l'ambiance familiale, tension qui pourra s'exprimer par d'orageux conflits, par une hostilité silencieuse ou bien par une « intimité » imposée et feinte. L'enfant, très sensible au milieu, en est inévitablement affecté jusqu'au plus profond de son être. L'absence de liens avec les parents façonne sa propre personnalité ; « l'insirmité affective » d'une génération devient une caractéristique « héritée » qui estropie et détruit la vie de la suivante.

Dans une minorité de cas — réduite mais malheureusement crois-

sante — la frustration des parents prend la forme d'une agressivité incontrôlée qui, brisant toutes les inhibitions donne lieu à une brutalité inimaginable à l'égard des enfants<sup>16</sup>. Quelquefois aussi — elle s'exprime par une tolérance qui n'est en général qu'un mince déguisement cherchant à voiler un manque d'intérêt et de préoccupation pour le développement de l'enfant. En encourageant les enfants à passer des heures devant le poste de télévision ou bien en les laissant faire ce que bon leur semble, on leur demande principalement de laisser les parents tranquilles. Toujours encombrants, toujours confisés à quelqu'un d'autre, les enfants se sentent indésirés et se considèrent comme une source de désagréments et de dépenses.

Néanmoins, dans le plus grand nombre de cas, l'incapacité des parents d'éprouver de l'affection spontanée pour leurs enfants, en se heurtant aux normes idéologiques et aux exigences de la conscience, donne lieu à de pénibles sensations de culpabilité que les parents cherchent à apaiser en prodiguant à leurs enfants tous les symboles de l'amour et de l'affection. Qu'une telle sollicitude soit feinte, qu'elle n'émane pas d'une authentique chaleur, d'une sympathie réelle à l'égard de l'enfant, est perceptible à tout moment — et en premier lieu par l'enfant lui-même, qui est le détecteur de mensonges le plus efficace et le plus sûr.

L'imposture fait ainsi partie de l'expérience quotidienne vécue par l'enfant. Enregistrant tout ce qui se passe autour de lui, faisant du mimétisme dès sa naissance, il est aussi influencé par l'attitude de ses parents envers eux-mêmes que par celle qu'ils ont à son égard. Au moment même où il perçoit toutes les manifestations extérieures de leur amour, il ne peut qu'être profondément affecté par l'absence de liens entre les adultes : dans les plus favorables des circonstances, l'univers de l'enfant ne peut-être isolé du froid glacial émanant du monde des « grands ». L'activité sans but des parents, leurs frustrations, leurs tensions, leur ennui ne peuvent manquer de laisser leurs marques sur le caractère et le développement de l'enfant. Ainsi, les parents façonnent les enfants à leur image. De même que les parents n'ont plus foi en la société, de même qu'ils ont cessé de croire son idéologie, qu'ils sont devenus hostiles envers leur travail et envers eux-mêmes, ainsi les enfants n'ont plus foi en leurs parents et percent à jour l'hypocrisie de leurs préceptes et de leurs réprimandes. Ils se retrouvent tous ensemble dans une jungle où il n'y a ni amour ni confiance, ni but qui vaille la peine d'être atteint, ni idéal qui puisse justifier un combat.

16. Les dizaines de cas dont s'occupent à l'heure actuelle les autorités compétentes à travers la Californie du Nord témoignent des sauvages abus dont se rendent coupables les parents envers les enfants. Rien qu'à San Francisco, les cas de cruauté envers les enfants ont plus que triplé au cours des deux dernières années, et depuis le 1<sup>er</sup> janvier il semble que la violence parentale s'accélère bien plus encore. *San Francisco Chronicle*, 5 avril 1961.

## VI

Cet état de choses ne peut être changé par des souhaits ou des incantations. Les déclarations selon lesquelles les Etats-Unis auraient besoin d'une « renaissance spirituelle » ou d'une définition des « buts nationaux » sont symptomatiques aussi bien de la situation pathologique qu'elles sont censées combattre, que d'une profonde incapacité de comprendre sa nature et ses origines. Quand nous voyons qu'un écrivain aussi sensible et bon observateur que Paul Goodman déclare de bonne foi que « notre société doit choisir : elle ne peut à la fois maintenir un système ignoble et conformiste et disposer d'hommes qualifiés et pleins d'ardeur pour le faire fonctionner » et qu'il conclut que « si 10.000 personnes venant de tous les horizons de la vie se dressaient sur leurs deux pieds et parlaient ouvertement et insistaient, nous retrouverions notre pays », nous mesurons pleinement l'échec de ceux là mêmes qui sont nos meilleurs sociologues critiques quand il s'agit de comprendre le véritable caractère et les dimensions de la crise de notre temps<sup>17</sup>.

En effet, derrière le néant, la dégradation et la souffrance qui empoisonnent l'existence humaine dans cette société se trouve la profonde irrationalité et la faillite morale du capitalisme monopoliste lui-même. Ni les protestations indignées, ni les réformes s'opérant dans le cadre des structures du capitalisme monopoliste ne peuvent arrêter le déclin de l'ensemble du système. Et il est clair que ce déclin rend de plus en plus problématique la rationalité des plus spectaculaires progrès de la connaissance scientifique et de la méthodologie technique et organisationnelle. Les améliorations apportées aux vecteurs de diffusion de masse, ne font qu'accélérer la dégénérescence de la culture populaire. Les perfectionnements les plus poussés apportés à la production d'armes destructives ne rend pas cette production plus rationnelle. L'irrationalité de la fin constitue une négation des progrès dans les moyens. La rationalité elle-même devient irrationnelle. Nous avons atteint un point où la seule véritable rationalité se trouve dans une action visant à renverser ce qui est devenu un système désespérément irrationnel.

Une telle action serait-elle suffisamment ample et intense pour réaliser son objectif ? L'avenir des Etats-Unis et celui du capitalisme monopoliste dépendent visiblement de la réponse qui sera apportée à cette question. De façon plus indirecte, l'avenir de l'humanité elle-même se trouve également en jeu.

La réponse apportée par l'orthodoxie marxiste traditionnelle — à savoir que le prolétariat industriel doit un jour ou l'autre faire la révolution contre ses oppresseurs capitalistes — n'est plus guère convaincante. Les ouvriers industriels constituent une minorité décroissante de la classe travailleuse américaine et leurs noyaux organisés dans les principales industries ont été, dans une large mesure,

---

17. *Growing Up Absurd*, New York 1960, p. 14 et p. XVI.

intégrés au système en tant que consommateurs et membres idéologiquement conditionnés de la société. Ils ne sont pas, contrairement aux ouvriers industriels du temps de Marx les principales victimes du système bien qu'ils aient à souffrir de son élémentalité et de son irrationalité, tout comme les autres couches et strates de la société — plus que certaines et moins que d'autres.

Le système, bien entendu, comprend des victimes « spéciales ». Il s'agit des chômeurs temporaires et permanents, des ouvriers agricoles en perpétuel déplacement, des habitants des ghettos urbains, de ceux qui ont dû interrompre leur scolarité, des vieux qui subsistent sur de maigres pensions — en un mot des parias, de ceux qui, en raison de leur faible pouvoir d'achat, sont incapables de se procurer les satisfactions existantes, c'est-à-dire celles procurées par la consommation. Cependant ces groupes, en dépit de leurs effectifs numériques importants<sup>18</sup> sont trop hétérogènes, trop dispersés et fragmentés pour constituer une force cohérente dans la société. Et l'oligarchie sait comment, par les aumônes qu'elle leur accorde, les maintenir divisés et les empêcher de devenir un lumpen-prolétariat affamé et aux abois<sup>19</sup>.

Si nous concentrons notre attention sur la dynamique interne du capitalisme monopoliste avancé, il est difficile d'éviter la conclusion que la perspective d'une action révolutionnaire efficace est mince. Dans une telle optique, la voie de développement la plus probable consisterait en une continuation des processus actuels de dégénérescence, la contradiction entre les contraintes imposées par le système et les besoins élémentaires de la nature humaine devenant de plus en plus insupportable. L'aboutissement logique prendrait alors la forme d'une extension accrue des désordres psychiques, aboutissant ainsi au délabrement et à l'éventuel effondrement du système incapable de fonctionner plus longtemps, selon même ses propres normes<sup>20</sup>.

Toutefois, ainsi que nous l'avons souligné au Chapitre 7, le capitalisme monopoliste avancé n'existe pas en vase clos ; toute prévision concernant son avenir et qui ne tiendrait compte que de ses lois et

18. Voir la discussion sur les dimensions de la pauvreté ci-dessus, p. 256 et suiv.

19. Tels sont les objectifs de la prétendue guerre contre la pauvreté menée par l'administration Johnson.

20. Les découvertes de la Midtown Manhattan Study, qui est de loin l'enquête la plus minutieuse entreprise à ce jour sur l'état de santé mentale d'un échantillon de population, indiquent que nous pénétrons déjà dans un tel stade. Fondée sur huit années de recherches portant sur une zone relativement aisée et entièrement peuplée de Blancs à New York, et ne concernant que des adultes âgés de 20 à 59 ans, cette étude démontre que seuls 18,5 % des membres de l'échantillon pouvaient être classés sous la rubrique « Bien », c'est-à-dire libres de tout symptôme significatif. Les niveaux « Léger » et « Moyen » de formation des symptômes s'élevaient respectivement à 36,3 et 21,8 % de l'échantillon. Les « Accentués », « Sérieux » et « Incapables » représentaient respectivement 13,2, 7,5 et 2,7. Ainsi les quatres cinquièmes de l'échantillon souffraient d'une certaine forme identifiable de dérangement mental et près du quart « relevait du domaine du délabrement du continuum de santé mentale ». Leo Srole en collaboration avec d'autres auteurs, *Mental Health in the Metropolis The Midtown Manhattan Study*, New York, Toronto et Londres, 1962, p. 342.

de ses tendances internes serait certainement trompeuse. Les Etats-Unis dominent et exploitent, dans une mesure plus ou moins totale, tous les pays et territoires du soi-disant « monde libre » ; par voie de conséquence ils ont à faire face à des degrés divers à des forces de résistance. La forme la plus élevée de résistance est constituée par la guerre révolutionnaire visant à sortir le pays du système capitaliste mondial et à amorcer sa reconstruction économique et sociale sur une base socialiste. Cette forme de combat n'a jamais cessé depuis la deuxième guerre mondiale et les peuples révolutionnaires sont parvenus à remporter une série de victoires historiques au Vietnam, en Chine, en Corée, à Cuba, en Algérie. Ces victoires, en liaison avec l'incapacité de plus en plus évidente des pays sous-développés de résoudre leurs problèmes dans le cadre du système capitaliste mondial, ont semé les graines de la révolution à travers les continents asiatique, africain et latino-américain. Certaines de ces graines germeront et mûriront rapidement, d'autres le feront plus lentement, d'autres encore nécessiteront une période de germination prolongée. De toute façon ce qui paraît clair c'est qu'à présent elles sont implantées au-delà de toute possibilité d'extirpation. Parler de révolution mondiale ne relève plus simplement de la rhétorique : le terme décrit une réalité déjà existante et dont on peut être sûr qu'elle deviendra de plus en plus la caractéristique dominante de l'époque historique que nous traversons.

Les implications de ce fait pour l'avenir du capitalisme monopoliste commencent à peine à être perceptibles. La classe dirigeante des Etats-Unis comprend de façon à la fois empirique et instinctive que chaque progrès de la révolution mondiale représente pour elle une défaite — économique, politique et morale. Elle est décidée à résister à de tels progrès partout où ils risquent de se produire, par tous les moyens disponibles ; et elle compte sur l'énorme supériorité de sa technologie guerrière pour remporter la victoire. Mais la vérité est que dans cette lutte il ne peut y avoir de vraies victoires pour le camp de la contre-révolution. Derrière les insurrections révolutionnaires se trouvent de vrais problèmes économiques sociaux et démographiques ; et il est dans la nature même de la contre-révolution d'empêcher ces problèmes d'être rationnellement abordés et plus encore d'être résolus. La contre-révolution pourra remporter de nombreuses batailles, et elle l'a déjà fait ; mais la guerre continue et s'étend inexorablement à de nouveaux peuples et à de nouvelles régions. Et plus la guerre s'étend, plus les Etats-Unis s'y trouvent impliqués.

Personne n'est en mesure de prévoir, dès à présent, toutes les conséquences pour les Etats-Unis de cet engagement accru envers la cause de la contre-révolution mondiale, mais personne n'est en droit de douter qu'il affectera profondément le cours des événements, aussi bien internes qu'externes. A long terme son impact principal se fera sur la jeunesse de la nation. Ce besoin de chair à canons va certainement s'accroître rapidement : bientôt il sera normal pour les jeunes Américains de passer plusieurs années de leur vie (s'ils ont la chance

de survivre) à se battre dans les jungles et les montagnes d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine. La tension psychique et les souffrances physiques éprouvées par eux-mêmes et par leurs familles ajoutent une nouvelle dimension aux supplices infligés par un ordre social anti-humain. L'effet sera-t-il simplement d'accélérer le processus de délabrement qui est déjà fort avancé ? Le choc fera-t-il prendre conscience à un nombre sans cesse accru de gens du besoin urgent d'un changement fondamental ? Ou bien, comme certains le pensent, le caractère désespéré de sa cause lui paraissant de plus en plus évident, la classe dirigeante américaine se livrera-t-elle à l'irrationalité ultime et déclenchera-t-elle un holocauste nucléaire ?

Le fait que personne ne soit en mesure de répondre signifie qu'aucune alternative n'est exclue et que l'action visant à modifier le cours des événements a une chance de réussir. Il semble même quand on considère le mouvement de libération des Noirs dans le Sud, leurs soulèvements dans les ghettos urbains, et les protestations sans cesse plus véhémentes des universitaires contre la guerre du Vietnam, que des fractions significatives du peuple américain soient prêtes à se joindre à une lutte active contre ce qui se révèle être un ordre social intolérable. Si tel est le cas est-il possible de poser des limites à ceux qui iront les rejoindre à l'avenir ?

Cependant, même si les mouvements actuels de protestation et de révolte devaient connaître la défaite ou se révéler stériles, cela ne serait pas une raison d'exclure de façon permanente la possibilité d'un mouvement réellement révolutionnaire aux Etats-Unis. La révolution mondiale progressant et les pays socialistes indiquant par leur exemple qu'il est possible d'utiliser la maîtrise de l'homme sur les forces naturelles pour construire une société rationnelle satisfaisant les besoins humains des gens, un nombre sans cesse plus élevé d'Américains sera amené à mettre en question la nécessité de ce qu'ils considèrent à l'heure actuelle comme allant de soi. Et une fois que cela se produira sur une échelle de masse, les piliers les plus puissants du système irrationnel actuel s'écrouleront et le problème de la création sur de nouvelles bases s'imposera comme une nécessité absolue. Cela ne se produira pas dans les 5 ou les 10 années à venir ou peut-être même au cours de ce siècle : il n'existe pas beaucoup de grandes épopées historiques qui se déroulent en un temps si bref. Mais il en existe sans doute encore moins qui, une fois amorcées, changent de nature ou de sens avant la révélation de toutes leurs potentialités. L'épopée de notre époque est la révolution mondiale, elle ne peut se terminer avant d'avoir englobé le monde entier.

D'ici là, ce dont nous avons besoin aux Etats-Unis c'est d'une perspective historique, de courage pour faire face à la réalité et de foi en l'humanité et en son avenir. Ainsi armés nous pouvons reconnaître notre obligation morale de nous dévouer à la lutte contre un système mauvais et destructeur qui mutile, opprime et déshonneure ceux qui en dépendent et qui menace de dévastation et de mort des millions d'hommes à travers la planète.

# Appendice

## L'estimation du surplus économique par Joseph D. Phillips

Le problème de l'estimation du volume de surplus économique produit par l'économie américaine est rendu complexe par une pénurie de la documentation statistique pouvant être utilisée directement. Il s'est avéré nécessaire de compter en premier lieu sur les chiffres établis pour les comptes du Revenu National par l'United States Department (Ministère) of Commerce. Une grande partie de cette documentation est composée d'approximation passablement grossières ; c'est le cas par exemple des estimations du revenu des entreprises autres que les sociétés anonymes\*. Les différences entre les catégories employées dans les comptes du Revenu National et celles impliquées par le concept de surplus économique posent un problème plus sérieux. Ces différences ont exigé que soient apportés un certain nombre d'ajustement à la documentation existante.

La méthode employée pour parvenir aux estimations du surplus économique a été de partir des éléments les plus aisément reconnaissables du surplus pour arriver à ceux que l'on y inclut le moins souvent, bien qu'il n'ait pas été possible de suivre cette procédure tout le temps. Ainsi l'étape initiale a été d'incorporer au surplus économique les éléments du revenu de la propriété contenus dans les comptes du Revenu National. Plusieurs d'entre eux exigent d'être ajustés afin de pouvoir être considérés comme des approximations des concepts employés ici ; l'explication de cette démarche est donnée plus bas.

Ensuite, nous avons estimé le volume des différents types de ce que l'on pourrait appeler les dépenses de gaspillage effectuées dans le processus des affaires. Du point de vue de la firme individuelle une grande partie de ces dépenses semble être des frais nécessaires à la marche de l'entreprise, mais du point de vue de l'économie elles constituent des formes de gaspillage. Elles ont donc été incorporées au surplus économique.

La troisième grande catégorie de surplus pour laquelle nous nous sommes livrés à des estimations concerne le surplus absorbé par le gou-

---

\* (« *Unincorporated* » que nous appellerons « petites entreprises » par opposition aux « *corporations* » ou grandes firmes qui revêtent le plus souvent la forme de société anonyme). (Note du Traducteur).

vernemment. Toute dépense gouvernementale est inclue dans le surplus économique. Ainsi le critère d'utilité ou de nécessité de la dépense gouvernementale n'est pas retenu. Les totaux représentant ces trois catégories principales de surplus économique, revenu de la propriété, gaspillage dans le processus des affaires, et dépenses gouvernementales — furent alors additionnés pour obtenir des totaux généraux. Il est utile de noter toutefois que ces totaux n'incluent pas toujours tous les éléments du surplus. Certains ne pouvaient être estimés sur une base annuelle en raison de l'inadéquation de la documentation existante. L'un de ces éléments est constitué par la pénétration dans le processus productif de l'effort pour vendre ; cependant nous avons rassemblé un certain nombre de renseignements pour ces dernières années, nous permettant d'indiquer son ordre de grandeur. Un autre élément qui pourrait être raisonnablement incorporé au surplus, mais dont nous ne tenons pas compte, est l'output non produit par suite du chômage<sup>1</sup>.

## I. — LE REVENU DE LA PROPRIÉTÉ

Les profits des entreprises sont considérés nets de taxes sur le revenu des entreprises et des provisions pour ajustement des estimations d'inventaire (voir tableau XVIII)<sup>2</sup>. L'ajustement pour charges d'amortissement excessives fut effectué après que le profit des petites entreprises eut été ajouté aux profits des sociétés anonymes afin d'obtenir le profit total des entreprises.

### A. — *Revenu des petites entreprises (non S. A.)*

Le problème général est ici de savoir si l'on doit traiter le revenu des petites entreprises comme un profit ou comme un revenu du travail ou bien encore comme un mélange des deux. Il existe au moins une étude qui le considère dans sa totalité comme un revenu du travail<sup>3</sup>. Cette procédure ne semble pas se justifier dans le cadre de notre étude. La documentation d'origine fiscale et celle obtenue par les services du recensement indiquent qu'un nombre considérable de petites entreprises emploient un certain nombre d'ouvriers et réalisent des profits appréciables. Par contre il serait inexact de considérer tout le revenu de ces entreprises comme du profit, étant donné que l'on ne déduit de leur revenu total aucun traitement des propriétaires qui, dans de nombreux cas, sont les seuls travailleurs de leurs firmes.

L'une des solutions suggérées consiste à estimer l'élément de revenu du travail qui est contenu dans cette catégorie en multipliant les revenus moyens des employés par le nombre de propriétaires actifs, les deux chiffres étant pris séparément pour chacune des grandes branches industrielles. La diffé-

1. La « conférence on Economic Progress » a estimé la perte de produit causée de cette façon à 262 milliards de dollars 1959 pour les années 1953-1960.

2. Tous les tableaux se trouvent à la fin de l'appendice.

3. Jesse U. Burkhead « Changes in the Functional Distribution of Income », *Journal of the American Statistical Association*, juin 1953, pp. 192 à 219.

rence entre cette estimation du revenu du travail des propriétaires et le revenu total des petites entreprises est alors classée comme revenu de la propriété<sup>4</sup>.

Une autre approche du problème a été proposée par Denison. Il soutient que :

« Le meilleur moyen d'aborder cette question (celle de la proportion du revenu des petites entreprises qui représente une rémunération de l'input de travail) peut être d'assurer que la rémunération globale du travail, comprenant le revenu des employés, des propriétaires, des travailleurs familiaux comprend la même proportion (environ trois quarts) du revenu total des petites entreprises que celle du revenu des grandes firmes, où le problème est minime.

« Une telle supposition impliquerait pour 1952 une rémunération du travail pour les propriétaires des petites entreprises (à l'exception des entreprises agricoles) qui serait égale aux 2/3 du revenu moyen des employés rémunérés dans l'ensemble de l'économie. Elle impliquerait aussi qu'un peu plus de la moitié du revenu des propriétaires non-agriculteurs représente une rémunération du travail. Si ces taux paraissent bas, il est bon de se rappeler que la plupart des propriétaires non-fermiers ont des entreprises dont le revenu total net par propriétaire est bien inférieur à un revenu moyen des employés et que l'essentiel du revenu total de la propriété est le fait des firmes plus grandes où le revenu de la propriété peut devenir prédominant<sup>5</sup> ».

Telle est la solution que nous avons adoptée ici. Le pourcentage du revenu créé dans les grandes firmes et distribué aux employés pour chaque année a été considéré comme la mesure de la composante du travail dans le revenu issu de la propriété individuelle ou collective. De ce qui restait, nous avons retranché l'intérêt net issu de la propriété individuelle et collective afin d'obtenir nos estimations des profits des petites entreprises (voir tableau XIX). Ces montants furent ajoutés aux profits des grandes firmes afin d'obtenir les profits totaux de l'économie avant ajustements pour charges excessives d'amortissement.

#### B. — *Les charges d'amortissement excessives.*

Un ajustement à effectuer sur les chiffres des profits donnés par les comptes du Revenu National, concerne les charges d'amortissement excessives. Les auteurs de *U. S. Income and Output* reconnaissent la possibilité de tels excès :

« Les profits sont manifestement difficiles à mesurer avec précision. Les

4. Edward C. Budd, « Treatment of Distributive Shares » in *A critique of the United States Income and Product Accounts : Studies in Income and Wealth*, Volume 22, pp. 356-357. Les estimations de Budd sur le revenu de la propriété des entreprises autres que les S. A. en 1952 s'éleva à 26,7 % du revenu total de telles entreprises.

5. Edward F. Denison, « Income Types and the Size Distribution », *American Economic Review*, mai 1954, p. 256.

difficultés reliées à l'estimation correcte de l'amortissement se doivent d'être spécialement signalées. Les taux de profit (profit en tant que pourcentage du revenu créé dans les entreprises) évalués ici sont issus de calculs se servant des concepts d'amortissement utilisés dans les déclarations fiscales des firmes. Ils ne sont pas forcément appropriés à l'analyse économique. Notons par exemple qu'ils reflètent les modifications apportées aux lois fiscales telles que les prévisions spéciales pour amortissement promulguées en 1950 et la législation des formulaires alternatifs (qui autorisa l'amortissement accéléré) par le Code du Revenu de 1954. Les taux de profit ajustés pour éliminer les effets de ces changements pourraient être plus élevés de un ou deux pour cent pour 1957 (passant ainsi de 20 à 21 ou 22 %) et indiquerait un mouvement légèrement différent pour ces dernières années. L'aspect général du mouvement de baisse depuis 1951... resterait toutefois le même et ne nécessiterait guère une nouvelle interprétation »<sup>6</sup>.

Ils soutiennent néanmoins que pour un certain nombre de raisons, les charges d'amortissement ont été inadéquates :

« Le fait que l'amortissement fiscal soit fondé sur les valeurs des coûts d'origine, introduit un élément supplémentaire à prendre en considération et ceci, plus spécialement dans les problèmes impliquant des comparaisons à long terme. Pour revenir à de nombreux objectifs de l'analyse économique, il serait préférable d'évaluer l'amortissement en termes de coûts de remplacement courant. De façon générale, on peut dire que cette modification de méthode élèverait l'amortissement et réduirait relativement plus les profits pour la période de l'après-guerre que durant les années vingt »<sup>7</sup>.

Ce dernier point se fonde sur l'argument selon lequel le coût de remplacement de l'équipement et des structures productives, en période d'inflation, est plus élevé que les charges d'amortissement courantes qui sont reliées aux coûts d'origine de ces actifs. Eisner conteste le bien-fondé de cet argument :

« Les augmentations de prix pourront être insuffisantes pour effacer l'excès des charges d'amortissement par rapport aux exigences provoquées par la croissance du volume réel de l'investissement.

« L'étendue de l'augmentation des prix, nécessaire pour annuler les effets de la croissance dans le volume réel de l'investissement, est fonction du taux de croissance de l'investissement (en termes monétaires et qui est un produit de la croissance réelle et du changement des prix), de la durée d'existence des actifs et de la période d'amortissement. Des exemples significatifs révèlent que les exigences de remplacement ne se rapprochent de l'ampleur des provisions pour amortissement que lorsque les prix augmentent plus rapidement que l'investissement réel.

« Nous pouvons conclure que le phénomène de la croissance infirme grandement la thèse de ceux qui soutiennent que les provisions pour amortissement sont insuffisantes pour faire face aux exigences du remplacement de l'outillage. Dans la mesure où les exigences de remplacement

6. United States Department of Commerce, *U.S. Income and Output*, Washington, 1958, p. 15.

7. *Idem.*, p. 16.

pourraient constituer un critère de la dimension des provisions pour amortissement, une hypothèse contraire apparaîtrait appropriée. Peut-être, les provisions pour amortissement sont elles trop élevées et les profits nets aussi bien que le revenu net et l'investissement net sont-ils sous-évalués par les pratiques comptables conventionnelles. Et peut-être nos analyses traditionnelles de la répartition du « revenu » négligent-elles, par voie de conséquence, une composante appréciable du produit social qui revient aux entreprises sous la forme de généreuses provisions pour amortissement »<sup>8</sup>.

Eisner indique également qu' « il peut être très possible, en dépit des prix gonflés par l'inflation, de remplacer les actifs anciens par de nouveaux actifs dont le coût en dollars par unité de capacité productive est inférieur à celui des actifs moins chers mais également moins efficaces que l'on est en train de remplacer ». Par ailleurs, il note que la pertinence fondamentale des exigences du remplacement en ce qui concerne les provisions pour amortissement peut être mise en question. « De nombreux comptables insistent sur le fait que la comptabilisation de l'amortissement n'est qu'un procédé servant à la répartition du coût d'origine et qu'elle n'a aucun rapport avec les exigences du remplacement de l'outillage »<sup>9</sup>.

Dans un autre écrit, Eisner a soutenu que les changements apportés au Code de Revenu Interne (Internal Revenue Code) en 1954, et qui prévoient explicitement l'utilisation de a) la méthode de la « balance décroissante » (*declining balance*) pour imposer l'amortissement, à un taux pouvant atteindre le double de celui de la « méthode de ligne droite » (*straight-line method*), et de b) la méthode de la « somme des chiffres de l'année » (*sum of the years' digits*), ne peuvent manquer d'exercer un effet considérable sur les redevances fiscales des entreprises à travers leur effet sur le calcul du profit de ces mêmes firmes. Ces formulaires alternatifs ont permis un amortissement accéléré<sup>10</sup>. Il estima *grossost modo* qu'avant 1960 le Trésor perdrat quelque 3 milliards de dollars par an à la suite des changements apportés à la loi, en 1954, à condition que les variations de la dette fiscale n'aient pas d'effet sur le montant du produit national brut. Ce chiffre implique, pour 1960, un excès d'amortissement que l'on peut estimer à presque 6 milliards de dollars. Il implique ainsi, qu'à la suite des seuls changements de 1954, le montant réel des profits des sociétés, en 1960, devrait être plus élevé (de 6 milliards de dollars) que le montant déclaré.

En 1959, Eisner prétendait que le bien fondé et le sérieux de ses prévisions étaient confirmés par les estimations et les rapports concernant les charges fiscales courantes frappant l'amortissement des sociétés, tels qu'ils étaient donnés par les Départements (Ministères) des Finances et du Commerce, et par le Joint Economic Committee. Les rapports du Ministère des Finances indiquaient que le total des déductions pour amortissement accéléré des sociétés s'était élevé de 12 milliards de dollars en 1953 à 17,6

8. Robert Eisner, « Depreciation Allowances, Replacement Requirements and Growth », *American Economic Review*, décembre 1952, p. 831.

9. *Idem.*, p. 820.

10. Robert Eisner, « Depreciation Under the New York Tax Law », *Harvard Business Review*, janvier, février 1955, pp. 66-74.

milliards en 1956. Les estimations du Ministère du Commerce indiquaient un amortissement des sociétés s'élevant de 11,8 milliards en 1953 à 19,7 milliards en 1957 ; le Joint Economic Committee estima qu'en 1958 ce chiffre s'élevait à 21,3 milliards. Quand on ajoute les réductions pour amortissement des petites entreprises, on estime que l'augmentation des déductions pour amortissement entre 1953 et 1958 a entraîné une perte annuelle pour le Trésor s'élevant en 1958 à environ 5 milliards de dollars en revenus fiscaux. Ceci « comprend les effets directs du taux de croissance de la formation brute de capital fixe, indépendamment des conséquences des changements dans les méthodes d'amortissement », mais la fraction de la perte « que l'on peut attribuer spécifiquement au changement des méthodes d'amortissement est incontestablement plus élevée que les 2,5 milliards » que Eisner prévoyait pour 1958 sur la base d'une croissance de la formation brute de capital fixe de 4 %<sup>11</sup>. Ainsi, dès 1958, les charges d'amortissement excessives provenant de cette seule source s'élevaient déjà à presque 6 milliards de dollars et depuis, elles ne devaient cesser de croître.

Des estimations donnent une idée du montant de l'excès d'amortissement provoqué par les seuls changements apportés en 1954 à l'Internal Revenue Code. Il y a lieu de croire qu'il existe depuis longtemps dans l'économie américaine une tendance à l'exagération des dépenses d'amortissement. Compte tenu de l'estimation faite par Fabricant selon laquelle la durée de vie moyenne des actifs productifs est de 30 ans aux Etats-Unis (estimation confirmée par les estimations orales recueillies par Domar au Ministère du Commerce) il semblerait que, même avant 1954, l'Internal Revenue Code permettait l'amortissement à un taux plus rapide que celui justifié par des considérations de remplacement<sup>12</sup>. Pour de nombreux types d'équipements le Code permettait un amortissement calculé sur la base d'une durée de vie inférieure à 30 ans.

Une tentative d'estimation de « l'amortissement véritable aux Etats-Unis » a été faite par l'économiste soviétique M. Golanskii :

« Les statistiques américaines surestiment grandement le coût du remplacement causé par l'usure du capital fixe. En plus de l'amortissement, ce poste (provisions pour consommation de capital) comprend le coût de remplacement des pertes accidentnelles (en capital fixe et en investissement) qui sont considérées comme des dépenses courantes... Il n'est pas non plus possible d'utiliser la documentation officielle concernant l'amortissement, L'amortissement représente la somme de monnaie exigée par le renouvellement de la valeur de l'usure du capital fixe. Il s'agit du capital fixe participant réellement au processus de la production matérielle. Cependant, les

11. Robert Eisner, « Effects of Depreciation Allowances for Tax Purposes », *Tax Revision Compendium* publié pour la « House Committee on Ways and Means », Washington, 1959, Tome 2, p. 794.

12. Salomon Fabricant, *Capital Consumption and Adjustment*, New York, 1938, p. 34 ; Evsey D. Domar, *Essays in the Theory of Economic growth*, New York, 1957, p. 158 et suivantes. Domar indique qu'il est possible que la durée de vie moyenne ait diminué dans le temps à la suite de l'importance de l'outillage par rapport aux infrastructures fixes dans le domaine des actifs dépréciables des entreprises.

statistiques américaines, ignorant la distinction entre sphères productives et improductives incluent dans l'amortissement du capital fixe l'usure des habitations et des autres immeubles et propriétés qui ne participent pas à la production.

« Par ailleurs, l'importance des fonds de remplacements du capital fixe est exagérée par un gonflement des taux d'amortissement... »

« Il est évident que la documentation contenant des distorsions d'une telle amplitude, ne peut servir à indiquer correctement l'importance de l'amortissement du capital fixe... L'emploi d'une telle documentation conduit à une sous-estimation du revenu national s'élevant à plusieurs milliards de dollars. »

« Le manque de statistiques appropriées nous empêche de soustraire de l'amortissement global officiel les éléments indiqués représentant de la plus-value. Toutefois, une estimation grossière de la valeur réelle de l'amortissement du capital fixe dans la sphère de la production matérielle peut être avancée sur la base de la documentation concernant l'amortissement qui est disponible pour les industries manufacturières des Etats-Unis. Nous considérons, à titre expérimental, que la part de l'amortissement dans la valeur du produit final de la branche manufacturière est égal à la part de l'amortissement dans le produit de toutes les sphères de la production matérielle... Le pourcentage le plus bas (4 %) de l'amortissement par rapport à la valeur du produit final de l'industrie manufacturière fut atteint en 1947. Nous estimons que ce pourcentage, qui reflète de la façon la plus précise la véritable usure du capital fixe représente une indication de la part d'amortissement dans la valeur du produit matériel final des Etats-Unis pour l'ensemble de la période considérée »<sup>13</sup>.

Golanskii parvient aux estimations suivantes de l'amortissement (en millions de dollars) que nous comparons ci-dessous avec les totaux établis par le Ministère du Commerce pour les mêmes années.

ANNÉE	GOLANSKII	MINISTÈRE DU COMMERCE <sup>14</sup>
1929	2 838	7 698
1947	6 532	12 150
1950	7 831	18 042
1955	10 425	28 110

13. « Methods Employed to Recalculate the National Income of the U.S.A. », *Problems of Economics*, mars 1960, pp. 57-63, traduit de *Mirevaia Economika i Meghdunarodnye Otnocheniia*, Numéro 11, 1959.

14. *National Income*, édition de 1954, pp. 162-163 ; *Survey of Current Business*, juillet 1957, pp. 8 et 9. Ce sont là les sources utilisées par Golanskii ; nous nous en servons donc comme documentation comparative, bien que les estimations de l'amortissement aient été corrigées depuis.

Il n'est pas possible d'appliquer la méthode d'estimation de Golanskii à d'autres années étant donné qu'un certain nombre de démarches par lesquelles il a estimé le produit matériel final, et plus particulièrement celles ayant trait aux impôts indirects, ne sont pas pleinement expliquées.

Néanmoins, nous avons exprimé ses estimations d'amortissement en pourcentages de l'investissement privé brut en biens d'équipement durables et en constructions non-résidentielles, pour les années correspondantes. Les pourcentages varient entre 25 et 26,8 %. Ils correspondent ainsi assez bien avec l'estimation faite par Domar du taux D/G (amortissement par rapport à l'investissement brut) pour l'Union Soviétique, qui est de 28 %<sup>15</sup>. Si nous prenons 26 % de l'investissement privé brut global en biens d'équipement durables et en constructions non résidentielles comme la base de notre estimation de l'amortissement, nous obtenons un total de 204.350 millions de dollars d'amortissement pour cette période de 35 ans.

Une autre estimation fut obtenue en exprimant le total des estimations de l'amortissement faites par Golanskii pour 1929, 1947, 1950 et 1955, en pourcentage du total correspondant des estimations corrigées du Ministère du Commerce pour ces années là, après déduction de l'amortissement des habitations occupées par leur propriétaire et de l'amortissement institutionnel. Ce pourcentage est de 48,2 %, ce qui a donné lieu à une estimation de 257.655 millions de dollars pour l'amortissement de la période 1929-1963, après avoir été appliquée au montant global d'amortissement du Ministère du Commerce, ajusté comme nous l'indiquons ci-dessus, et pour la même période.

La plus élevée de ces deux estimations fut choisie pour exprimer l'amortissement global des entreprises pour la période 1929-1963. Ce total fut désagrégé par années d'après un indice reflétant la distribution annuelle des séries d'amortissement du Ministère du Commerce, ajustées pour éliminer l'amortissement des habitations occupées par leurs propriétaires et l'amortissement institutionnel et pour réduire l'influence des changements apportés à l'Internal Revenue Code pour les années postérieures à 1954<sup>16</sup>.

Les estimations de l'amortissement obtenues de cette manière furent

15. *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 160.

Domar cite les estimations de l'investissement soviétique faites par Norman Kaplan, (*Soviet Capital Formation and Industrialization: A Rand Corporation Study*, p. 277, Santa Monica, Californie, 1952) pour montrer que le taux D/G soviétique en prix courants oscillait entre 12 et 25 % sur la période 1930-1950 ; il considère cependant que cette estimation n'a pas eu grande signification en raison d'un certain nombre d'inflations aiguës. Domar élabora donc sa propre estimation du taux D/G soviétique sur la base des estimations faites par Kaplan du taux de croissance réel de l'investissement soviétique et sa propre estimation de la durée de vie moyenne des actifs productifs soviétiques.

16. Ce dernier ajustement fut effectué en retranchant des séries du Ministère du Commerce, l'estimation faite par Eisner de l'excès d'amortissement rendu possible dans chacune de ces années par l'emploi de la « méthode de la somme des chiffres de l'année » au lieu de la « méthode de la ligne droite ». Les montants retranchés apparaissent dans Joint Committee on the Economic Report, *Federal Tax Policy for Economic Growth and Stability*, Washington, 1955, Colonne 6, Tableau 4, page 520. Eisner indiqua plus tard que ces estimations s'étaient révélées être fort pondérées. *Tax Revision Compendium*, p. 794.

alors retranchées des recettes agrégées nettes des sociétés pour obtenir notre estimation du profit d'entreprise avant prélèvement fiscal. (Voir Tableau XVIII).

### C. — *La rente, l'intérêt et les autres revenus de la propriété*

Une autre catégorie que l'on trouve dans les comptes du revenu national et qui est traditionnellement classée comme revenu de la propriété, est constituée par les rentes des particuliers. Au cours de ces dernières années, comme au cours des années 30, plus de la moitié de ce revenu, tel qu'il apparaît dans les comptes du revenu national, a été constituée par la rente nette au titre des habitations occupées par leur propriétaire. Il ne semble pas justifié d'inclure cet élément dans le surplus économique, et en conséquence nous l'avons retranché des rentes des particuliers, afin d'obtenir le montant ajusté des rentes que nous avons incorporé dans les estimations du surplus économique.

L'intérêt constitue un autre élément du revenu de la propriété. Dans nos estimations, nous avons inclu l'intérêt net (plutôt que le revenu personnel sous forme d'intérêts) dans le surplus économique. Le revenu personnel sous forme d'intérêts tel qu'il apparaît dans les comptes du revenu national, comprend à la fois l'intérêt net (qui exclut les paiements d'intérêts par le gouvernement) et les paiements d'intérêts par le gouvernement. Etant donné que toutes les dépenses gouvernementales sont ultérieurement incorporées dans nos estimations du surplus économique, l'intérêt net payé par le gouvernement est exclu de notre composante intérêt afin d'éviter les doubles emplois.

Le seul autre élément de revenu à considérer ici est le traitement des employés supérieurs des firmes. Une fraction significative de ce revenu représente une part de profits, bien que ceci ne soit guère explicite. Dans nos estimations, la moitié du traitement total des employés supérieurs des firmes fut incorporé au surplus économique, année par année. Ces estimations sont données dans le tableau XX.

#### 1. *Le gaspillage dans le processus économique.*

Il est indispensable de tenir compte des éléments du surplus économique qui prennent la forme de gaspillage dans le processus économique ; le tableau XXII donne des estimations pour un certain nombre de ces éléments. En général, la part la plus importante de ce gaspillage est associée au processus de vente du produit de l'activité économique. Elle comprend une grande partie des dépenses telles que celles provoquées par la publicité, la recherche de marché, les notes de frais excessives, le maintien d'un nombre trop grand de points de vente, les appointements et primes des revendeurs et des commis voyageurs. Les dépenses encourues pour des activités telles que les « public relations » et le maintien de lobbies, la location et l'entretien de fastueux bureaux, et le règlement des litiges d'affaires, sont sensiblement de même nature.

Des estimations des coûts de distributions ont été obtenues pour les années postérieures à 1929. Pour ce faire, nous avons appliqué l'estimation

de Barger et la valeur ajoutée par la distribution en 1929 (en pourcentage de la valeur finale de tous les biens détaillés) pour les ventes au détail des années entre 1929 et 1934, son estimation pour 1929 pour les ventes au détail, des années 1935-1945, et son estimation 1948 pour les ventes des années 1946 à 1963<sup>17</sup>. Etant donné que les profits (à la fois de société et des personnes physiques) ont déjà été incorporés à nos estimations du surplus, une part proportionnelle à ces profits a été soustraite de nos estimations de la valeur ajoutée par la distribution. La fraction des coûts de distribution restants, considérés comme faisant partie du surplus, fût saisie de façon arbitraire en ajoutant au surplus 35 % des coûts résiduels pour chaque année. La publicité des sociétés, mise en œuvre autrement que par les firmes publicitaires, a également été comprise dans le surplus économique.

En plus de la fraction du surplus économique consommée par la distribution, une part considérable du surplus est destinée à couvrir les coûts associés aux branches de la finance, des assurances, de l'immobilier, et des services juridiques et légaux<sup>18</sup>. Les profits, rentes et intérêts nets qui se forment dans ces branches ont déjà été inclus dans nos estimations du surplus économique. L'élément restant le plus important est constitué par les appointements des employés ; il a été lui aussi considéré comme faisant partie du surplus économique. On n'a pas été tenté d'inclure la fraction du revenu des petites entreprises appartenant à ces branches, que nous avons considérée comme une rémunération du travail des propriétaires.

## *2. L'absorption du surplus par le gouvernement.*

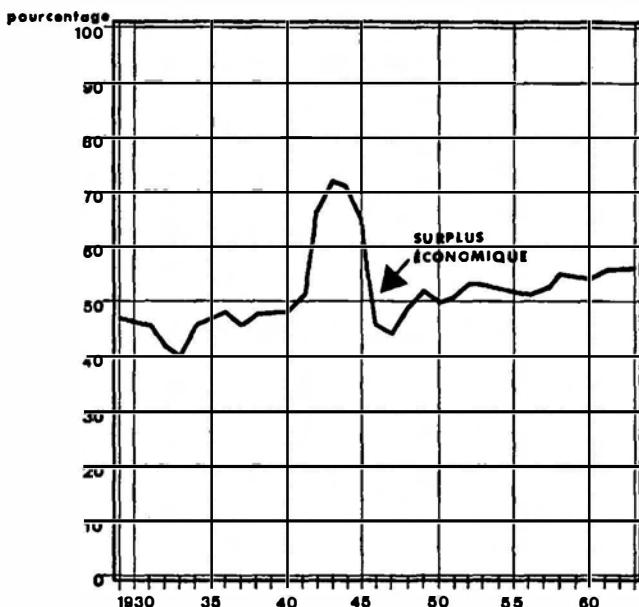
Les estimations de l'absorption du surplus par le gouvernement sont fondées sur la dépense gouvernementale globale. De cette dépense nous avons retranché (graphique V, page 333) les subventions fédérales aux gouvernements des états et aux municipalités (afin d'éviter qu'elles ne soient comptées deux fois — en tant que dépenses fédérales et en tant que dépenses des Etats et des municipalités). Ces estimations sont données dans le tableau XXI.

Les estimations finales apparaissent dans le tableau XXII. Ces estimations du surplus total, exprimées en pourcentage du produit national brut sont plus élevées pour ces dernières années que pour les années qui précèdent ou qui suivent immédiatement la seconde guerre mondiale.

17. Harold Barger, *Distribution's Place in the American Economy since 1869*, pp. 57 à 60. Ses pourcentages ne comprennent pas les charges de fret entre le producteur et le « distributeur » initial ; par contre elles incorporent les coûts de transport entre le « distributeur » initial, les « distributeurs » ultérieurs et les consommateurs. Ces pourcentages sont de 36,6 % pour 1929, 37,3 % pour 1939 et 37,4 % pour 1948.

18. L'économie la plus rationnellement dirigée elle-même connaît des coûts issus du besoin de règlements financiers entre les entreprises aussi bien que de la nécessité des services juridiques rendus par les avocats aux personnes et aux unités économiques ayant à régler des controverses entre elles. Néanmoins, ces coûts continueraient d'être couverts par le surplus économique.

**GRAPHIQUE V**  
**LE SURPLUS EN POURCENTAGE**  
**DU PRODUIT NATIONAL BRUT**



### 3. La pénétration de l'effort pour vendre dans le processus productif.

On ne peut faire que de grossières approximations du montant de surplus économique consommé, par suite de la pénétration de l'effort pour vendre dans le processus productif lui-même. Dans ce domaine nous avons affaire à des coûts tels que les dépenses occasionnées par les changements de modèles de voitures ou d'autres biens de consommation durables sans transformation fondamentale dans la qualité ou l'utilité, à des coûts impliqués par une variation et une différenciation superflues de la production et à d'autres dépenses du même ordre. De nombreux technocrates reconnaissent que ce phénomène constitue une caractéristique significative de l'économie américaine. Une enquête menée par la *Harvard Business Review* parmi ses abonnés révéla que les 2/3 des 3 100 réponses à un questionnaire demandant si « l'obsolescence planifiée » constituait un problème furent affirmatives<sup>19</sup>.

Un témoignage reçu par le « Kefauver Committee » au cours de son enquête sur les prix pratiqués dans la branche automobile indiquait qu' « une fraction significative des coûts forfaitaires est due à un effort de concurrence

19. John B. Stewart, « Problems in Review : Planned Obsolescence », *Harvard Business Review*, septembre-octobre 1959, p. 14.

par le style plutôt que par les prix ». Théodore O. Yntema, vice-président de la Ford Motor Company estima que les dépenses normales occasionnées par les changements de modèles pour l'ensemble de la technique automobile reviendraient à 350 millions de dollars par an, alors que ce chiffre était de 440 millions de dollars pour 1957. Ces chiffres comprenaient les dépenses d'esthétique industrielle, de mécanique, et l'achat d'outils commerciaux spéciaux, mais excluaient les dépenses d'installation et de réorganisation.

Frédéric Donner, de la General Motors, affirma dans son témoignage que les changements de modèle apportés aux automobiles et aux camions, coûtaient à sa firme « une somme de l'ordre de 500 millions de dollars par an ». Le représentant de la Chrysler déclara que sa société avait dépensé en moyenne plus de 200 millions de dollars par an pour lancer ses nouveaux modèles. Les trois grands producteurs automobiles dépensaient ainsi une somme totale d'environ un milliard de dollars par an pour introduire leurs nouveaux modèles sur le marché.

Un tableau fourni par la Ford Motor Company décrivant les changements apportés entre 1948 et 1957 à l'amortissement de l'outillage, à la construction mécanique et aux « coûts de style », nous donne une idée de l'étendue prise par ces derniers. Ces coûts, après une période de stabilité entre 1948 et 1951, passèrent du simple au double entre 1951 et 1953 et en 1957 étaient six fois et demi plus élevés qu'en 1948. Le taux des coûts de changement de modèles par rapport aux ventes était en 1957 deux fois et demi plus élevé qu'en 1948.

Un autre signe de l'augmentation des « coûts de style » apparaît dans les coûts d'amortissement des outils commerciaux spéciaux. Ceux-ci comprennent les outils et les colorants commandés pour la production de lignes et modèles particuliers et ils sont amortis en tant que coûts de production sur une durée égale à celle du modèle pour lequel ils ont été achetés. Le total de cet élément de coût pour les trois grands fabricants automobiles s'est élevé d'environ 182 millions de dollars en 1950 et à 762 millions en 1957. Une partie de cette augmentation a été provoquée par l'inflation ; pour l'essentiel cependant elle a été causée par la fréquence des changements de modèles et leur complexité accrue. La dépendance de ces coûts par rapport aux changements de style fut signalée par Yntéma quand il témoigna que 72 % des coûts d'outillage spécial de la Ford modèle 1955 (qu'il choisit comme exemple) étaient consacrés à la carrosserie qui est l'élément le plus susceptible de subir une obsolescence de style. L'outillage pour le châssis justifiait 12 % de ces coûts et l'outillage du moteur 16 %. D'autre part, seuls 3,5 % de ces outils (en valeur) étaient encore utilisés pour la fabrication du modèle 1958<sup>20</sup>.

20. L'ensemble de la documentation ci-dessus est issue de *Administered Prices : Automobiles*, rapport de la « Subcommittee on antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary », Sénat des Etats-Unis, 85<sup>e</sup> Congrès, deuxième session (1958), pp. 121-123. Pour une discussion des coûts infligés à l'économie dans son ensemble par les changements de modèles automobiles, voir Chapitre 5 ci-dessus.

Il est plus difficile d'obtenir des informations sur la pénétration de l'effort pour vendre dans le processus productif des autres branches de l'économie. L'accent mis sur les changements de style et visant à persuader les consommateurs que les modèles qu'ils possèdent sont obsoletes, est caractéristique de la plupart des autres branches produisant des biens de consommation durables ; nous en voyons le reflet dans les changements fréquents de modèles, pouvant même devenir annuels. Cependant, les modèles transformés relevant de ces branches sont généralement moins onéreux à élaborer et à produire. Etant donné que le coût de ces changements dans la branche automobile s'élève à un montant de l'ordre d'un milliard par an, une estimation grossière de 500 millions par an pour les changements de modèles dans l'ensemble des autres branches produisant des biens de consommation durables (qui alimentent une consommation une fois et demi plus importante que celle de l'automobile) nous paraît raisonnable.

Ces estimations ne tiennent pas compte des dépenses de travail, de matériel, et de certains autres coûts entraînés par la pose de nouvelles surfaces chromées et autres breloques après chaque changement de modèle. Elles ne comprennent pas non plus les coûts provoqués par la variété et la différenciation excessive des produits. De tels coûts sont sans doute deux ou trois fois plus élevés que ceux entraînés par les changements de modèles. Il y a lieu de penser que les divers coûts associés à la pénétration de l'effort pour vendre dans le processus de production représentent 10 à 20 % de ce que les consommateurs dépensent en bien durables.

Dans les branches produisant des biens de consommation non durables, les coûts de production additionnels associés aux changements de style sont généralement bien plus faibles par rapport aux autres coûts de production ou par rapport aux chiffres de vente. Toutefois la variation et la différenciation étendues que l'on trouve également dans ces branches sont des manifestations de « l'effet d'interprétation » dans le processus productif. Il paraît raisonnable de supposer que ces facteurs représentent au moins 5 % des dépenses des consommateurs sur ces produits.

Ainsi, le total des coûts provoqués par la pénétration de l'effort pour vendre dans le processus productif doit représenter environ 10 % des dépenses des consommateurs en biens et services.

TABLEAU XVIII

## Eléments du Profit dans le Surplus Economique

(en millions de dollars)

	Profits de grandes entreprises après déduction fiscale	Profits des petites entreprises	Profit total de l'économie, sans ajustement (1 + 2)	Estimations officielles de l'amortissement pour l'ensemble des entreprises	Revenues aggregées nettes (3 + 4)	Estimations ajustées de l'amortissement	Profit total de l'économie, ajusté (5 — 6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1929	\$ 8 731	\$ 5 449	\$ 14 180	\$ 6 627	\$ 20 807	\$ 3 556	\$ 17 251
1930	5 740	3 512	9 252	6 660	15 912	3 578	12 334
1931	1 136	1 148	2 284	6 493	8 777	3 482	5 295
1932	— 2 355	— 822	— 3 177	5 995	— 2 818	3 217	— 399
1933	— 2 513	— 797	— 3 310	5 612	— 2 302	3 011	— 709
1934	347	911	1 258	5 531	6 789	2 967	3 822
1935	1 967	2 129	4 096	5 593	9 689	3 004	6 685
1936	3 593	2 957	6 550	5 616	12 166	3 018	9 148
1937	4 702	3 591	8 293	5 811	14 104	3 121	10 983
1938	3 234	2 635	5 869	5 836	11 705	3 136	8 569
1939	4 248	3 181	7 429	6 004	13 433	3 225	10 208
1940	6 286	4 553	10 839	6 170	17 009	3 313	13 696
1941	6 901	7 036	13 937	6 872	20 809	3 688	17 121
1942	8 263	10 010	18 273	7 878	26 151	4 226	21 925
1943	9 707	11 608	21 315	8 485	29 800	4 557	25 243
1944	10 084	11 726	21 810	9 334	31 144	5 014	26 130
1945	7 724	10 909	18 633	9 695	28 328	5 205	23 123
1946	8 177	11 183	19 260	7 468	26 728	4 012	22 716
1947	12 343	12 696	25 039	9 314	34 353	4 999	29 354
1948	18 365	15 767	34 132	11 186	45 318	6 007	39 311
1949	17 851	13 699	31 550	13 016	44 566	6 987	37 579
1950	17 798	16 017	33 815	14 210	48 025	7 627	40 398
1951	18 507	17 682	36 189	16 208	52 397	8 702	43 695
1952	18 213	16 058	34 271	18 077	52 348	9 703	42 645
1953	17 092	14 793	31 885	20 020	51 905	10 749	41 156
1954	16 523	13 600	30 123	21 888	52 011	11 426	40 585
1955	21 299	16 251	37 550	24 290	61 840	12 022	49 818
1956	20 763	15 512	36 275	26 447	62 722	12 589	50 133
1957	20 747	14 948	35 695	28 972	64 667		51 371
1958	18 509	14 291	32 800	30 422	63 222	13 539	49 683
1959	24 004	16 882	40 686	32 131	72 817	13 922	58 895
1960	22 201	15 452	37 653	33 577	71 230	14 164	57 066
1961	21 868	15 506	37 374	34 740	72 114	14 356	
1962	25 261	16 334	41 595	38 366	79 961	15 872	64 089
1963	26 277	16 652	42 929	40 009	82 938	16 380	66 558

TABLEAU XIX

## Estimations du Profit des Petites Entreprises

(millions de dollars)

	Revenu créé dans les petites entreprises	Pourcentage du revenu créé dans les grandes entreprises qui est distribué aux employés	Revenu du travail apparaissant dans les petites entreprises ( $1 \times 2$ )	Revenu créé dans les petites entreprises autre que le revenu du Travail ( $1 - 3$ )	Intérêt net apparaissant dans les petites entreprises	Profits de la petite entreprise ( $4 - 5$ )
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1929	\$ 23 941	74 6	\$17 860	\$ 6 081	\$ 632	\$ 5 449
1930	20 052	78 7	15 781	4 271	759	3 512
1931	15 912	87 9	13 987	1 925	777	1 148
1932	10 838	101 0	10 946	— 108	714	— 822
1933	10 564	101 6	10 733	— 169	628	— 797
1934	12 515	88 3	11 051	1 464	553	911
1935	16 330	83 8	13 685	2 645	516	2 129
1936	17 155	80 0	13 724	3 431	474	2 957
1937	20 175	79 9	16 120	4 055	464	3 591
1938	18 359	83 0	15 238	3 121	486	2 635
1939	19 285	80 9	15 602	3 683	502	3 181
1940	21 230	76 2	16 177	5 053	500	4 553
1941	27 632	72 7	20 088	7 544	508	7 036
1942	37 005	71 7	26 533	10 472	462	10 010
1943	43 045	72 2	31 078	11 967	359	11 608
1944	45 938	73 8	33 902	12 036	310	11 726
1945	48 629	77 0	37 444	11 185	276	10 909
1946	56 963	79 9	45 513	11 450	267	11 183
1947	57 978	77 5	44 933	13 045	349	12 696
1948	64 253	74 8	48 061	16 192	425	15 767
1949	58 863	75 9	44 677	14 186	487	13 699
1950	62 684	73 6	46 135	16 549	532	16 017
1951	70 238	73 9	51 906	18 332	650	17 682
1952	71 933	76 7	55 173	16 760	702	16 058
1953	71 859	78 4	56 337	15 522	729	14 793
1954	71 353	79 9	57 011	14 342	742	13 600
1955	74 722	77 2	57 685	17 037	786	16 251
1956	79 020	79 2	62 584	16 436	924	15 512
1957	81 091	80 2	65 035	16 056	1 108	14 948
1958	82 992	81 4	67 555	15 437	1 146	14 291
1959	86 360	79 0	68 224	18 136	1 254	16 882
1960	88 013	80 9	71 203	16 810	1 358	15 452
1961	81 228	81 3	74 168	17 060	1 554	15 506
1962	95 725	81 0	77 537	18 188	1 854	16 334
1963	99 106	81 0	80 276	18 830	2 178	16 652

TABLEAU XX

Autres formes du Revenu de la Propriété  
(millions de dollars)

	Profit total de l'économie, ajusté	Rentes des personnes	Intérêt net	Elément de Profit dans la rémunération des hauts fonctionnaires (employés supérieurs) des grandes entreprises	Revenu total de la propriété
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1929	\$ 17 251	\$ 2 703	\$ 6 445	\$ 1 668	\$ 28 067
1930	12 334	2 352	5 985	1 570	22 241
1931	5 295	1 721	5 839	1 349	14 204
1932	— 399	1 190	5 434	1 066	7 291
1933	— 709	876	5 042	977	6 096
1934	3 822	801	4 869	1 086	10 578
1935	6 685	766	4 751	1 172	13 374
1936	9 148	792	4 741	1 356	16 037
1937	10 983	924	4 708	1 404	18 019
1938	8 569	1 200	4 636	1 295	15 700
1939	10 208	1 309	4 604	1 736	17 460
1940	13 696	1 410	4 490	1 475	21 071
1941	17 121	1 773	4 544	1 348	25 174
1942	21 925	2 490	4 291	1 845	30 551
1943	25 243	2 722	3 658	1 872	33 495
1944	26 130	2 734	3 342	1 880	34 086
1945	23 123	2 750	3 185	2 059	31 117
1946	22 716	3 580	3 113	2 571	31 980
1947	29 354	4 055	3 792	3 013	40 214
1948	39 311	4 535	4 179	3 366	51 391
1949	37 579	4 974	4 773	3 371	50 697
1950	40 398	5 250	5 469	3 803	54 920
1951	43 695	5 435	6 272	4 061	59 463
1952	42 645	5 724	7 084	4 169	59 622
1953	41 156	5 610	8 196	4 338	59 300
1954	40 585	5 563	9 145	4 503	59 796
1955	49 818	5 279	10 381	5 178	70 656
1956	50 133	5 249	11 716	5 500 <sup>a</sup>	72 598
1957	51 371	5 511	13 427	5 900 <sup>a</sup>	76 209
1958	49 683	5 221	14 827	6 200 <sup>a</sup>	75 931
1959	58 895	5 181	16 384	6 700 <sup>a</sup>	87 160
1960	57 066	5 329	18 050	7 000 <sup>a</sup>	87 445
1961	57 758	5 239	20 100	7 300 <sup>a</sup>	90 397
1962	64 089	5 232	22 084	7 800 <sup>a</sup>	99 205
1963	66 558	5 368	24 392	8 300 <sup>a</sup>	104 618

<sup>a</sup> Estimé.

TABLEAU XXI

## Absorption de Surplus par le Gouvernement

(millions de dollars)

	Dépenses du Gouvernement Fédéral	Dépenses des Gouvernements d'Etats et des Municipalités	Dépenses gouvernementales totales (1 + 2)	Subventions fédérales aux Gouvernements d'Etats et aux municipalités	Surplus absorbé par le Gouvernement (3 — 4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1929	\$ 2 645	\$ 7 699	\$ 10 344	\$ 117	\$ 10 227
1930	2 766	8 381	11 147	125	11 022
1931	4 183	8 448	12 631	313	12 318
1932	3 188	7 553	10 741	134	10 607
1933	3 986	7 192	11 178	502	10 676
1934	6 394	8 069	14 463	1 633	12 830
1935	6 527	8 519	15 046	1 706	13 340
1936	8 501	8 105	16 606	724	15 882
1937	7 225	8 366	15 591	764	14 827
1938	8 451	8 916	17 367	778	16 589
1939	8 955	9 555	18 510	988	17 522
1940	10 089	9 235	19 324	857	18 467
1941	20 539	9 021	29 560	807	28 753
1942	56 141	8 779	64 920	888	64 032
1943	85 972	8 369	94 341	942	93 399
1944	95 585	8 434	104 019	947	103 072
1945	84 826	8 987	93 813	870	92 943
1946	37 104	11 098	48 202	1 108	47 094
1947	31 135	14 414	45 549	1 738	43 811
1948	35 414	17 567	52 981	1 986	50 995
1949	41 599	20 156	61 755	2 228	59 527
1950	41 027	22 428	63 455	2 339	61 116
1951	58 045	23 790	81 835	2 478	79 357
1952	71 613	25 447	97 060	2 635	94 425
1953	77 715	27 136	104 851	2 811	102 040
1954	69 570	30 053	99 623	2 882	96 741
1955	68 915	32 713	101 628	3 050	98 578
1956	71 844	35 715	107 559	3 257	104 302
1957	79 721	39 638	119 359	4 086	115 273
1958	87 921	44 108	132 029	5 445	126 584
1959	91 417	46 957	138 374	6 727	131 647
1960	93 064	49 984	143 048	6 301	136 747
1961	102 602	54 413	157 015	7 241	149 774
1962	110 424	57 341	167 765	8 000	159 765
1963	115 176	61 966	177 142	9 134	168 008

TABLEAU XXII

**Le Surplus Economique Total et ses Composantes Majeures**  
 (millions de dollars)

	Revenu total de la propriété		Gasillage dans la distribution		Rémunération des employés en surplus		Surplus total	Surplus en pourcentage du PNB
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)		
1929	\$ 28 067	\$ 5 714	\$ 1 799	\$ 2 989	\$ 124	\$ 10 227	\$ 48 920	46 9
1930	22 241	5 050	1 277	2 808	131	11 022	42 529	46 7
1931	14 204	4 477	1 118	2 527	132	12 318	34 776	45 6
1932	7 291	3 572	797	2 145	126	10 607	24 538	41 9
1933	6 096	3 177	638	1 939	118	10 676	22 644	40 4
1934	10 578	3 473	797	2 031	116	12 830	29 825	45 9
1935	13 374	3 988	828	2 111	121	13 340	33 762	46 6
1936	16 037	4 488	932	2 313	126	15 882	39 778	48 1
1937	18 019	4 982	1 015	2 524	135	14 827	41 502	45 7
1938	15 700	4 636	933	2 460	138	16 589	40 456	47 5
1939	17 460	4 946	970	2 522	142	17 522	43 562	47 8
1940	21 071	5 288	1 023	2 599	144	18 467	48 592	48 3
1941	25 174	5 991	1 095	2 752	151	28 753	63 916	50 8
1942	30 551	6 028	1 056	2 864	150	64 032	104 681	65 8
1943	33 495	6 547	1 223	3 013	149	93 399	137 826	71 6
1944	34 086	7 423	1 335	3 166	159	103 072	149 241	70 6
1945	31 117	8 507	1 351	3 436	169	92 943	137 523	64 4
1946	31 980	11 012	1 616	4 307	184	47 094	96 193	45 7
1947	40 214	13 097	2 037	4 722	209	43 811	104 090	44 4
1948	51 391	14 458	2 295	5 295	228	50 995	124 662	48 1
1949	50 697	15 059	2 486	5 554	242	59 527	133 565	51 7
1950	54 920	16 050	2 739	6 159	265	61 116	141 249	49 6
1951	59 463	17 928	3 064	6 747	294	79 357	166 863	50 7
1952	59 622	19 049	3 454	7 344	325	94 425	184 219	53 1
1953	59 300	20 088	3 787	7 991	358	102 040	193 564	53 0
1954	59 796	20 280	4 026	8 720	386	96 741	189 949	52 3
1955	70 656	21 635	4 530	9 535	421	98 578	205 355	51 7
1956	72 598	22 391	4 918	10 393	459	104 302	215 061	51 3
1957	76 209	23 946	5 432	11 134	496	115 302	232 490	52 5
1958	75 931	24 191	5 597	11 905	542	126 584	244 750	55 1
1959	87 160	25 608	6 191	13 006	601	131 647	264 213	54 7
1960	87 445	26 636	6 578	13 948	670	136 747	272 024	54 1
1961	90 397	26 469	6 779	14 972	730	149 774	289 121	55 7
1962	99 205	28 380	7 200 <sup>a</sup>	15 835	809	159 765	311 194	56 0
1963	104 618	29 749	7 700 <sup>a</sup>	16 780	870	168 008	327 725	56 1

<sup>a</sup> Estimé.

## SOURCES DES TABLEAUX DE L'APPENDICE

### Tableau 18

- (1) 1929-1955 : U. S. Office of Business Economics, *U. S. Income and Output*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1958, ligne 18 moins ligne 20, tableau I-8, pp. 126-127.  
1956-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 18 moins ligne 20, tableau 2, p. 8.
- (2) Tableau 19, Col. (6).
- (4) 1929-45 : U. S. Office of Business Economics, *National Income, 1954, Edition*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1954, ligne 3, tableau 4, pp. 164-165, moins ligne 12 et ligne 14, tableau 39, p. 214.  
1946-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 5, tableau V-1, p. 188, moins ligne 12 et ligne 14, tableau VII-17, p. 229.  
1955-58 : *Survey of Current Business*, juillet 1961, ligne 1, tableau 59, p. 29, plus ligne 1, tableau 60, p. 30, moins ligne 12 et ligne 14, tableau 73, p. 33.  
1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 1, tableau 61, p. 32, plus ligne 1, tableau 47, p. 28, moins ligne 12 et ligne 14, tableau 72, p. 35.
- (6) Voir texte.

### Tableau 19

- (1) 1929-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 15, tableau I-12, pp. 134-135.  
1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 13, tableau 9, p. 11.  
1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 13, tableau 8, p. 13.
- (2) 1929-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 4 divisé par ligne 3, tableau I-12, pp. 134-135.  
1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 4 divisé par ligne 3, tableau 9, p. 11.  
1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 4 divisé par ligne 3, tableau 8, p. 13.
- (5) 1929-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 24, tableau I-12, pp. 134-35.  
1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 22, tableau 9, p. 11.  
1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 22, tableau 8, p. 13.

### Tableau 20

- (1) Tableau 18, Col. (7).
- (2) 1929-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 17, tableau I-8, pp. 126-127, moins ligne 5, tableau VII-7, p. 229.  
1956-1958 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 17, tableau 2, p. 6, moins ligne 5, tableau 73, p. 33.  
1959-1963 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 17, tableau 2, p. 8, moins ligne 5, tableau 72, p. 35.
- (3) 1929-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 25, tableau I-8, pp. 126-127.  
1956-1963 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 25, tableau 2, p. 8.
- (4) 1929-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 6, tableau I-12, pp. 134-135, divisé par 2.  
1956-1963 : Estimé d'après *Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns, 1955 à 1961-62*.
- (5) Somme des colonnes de 1 à 4.

## Tableau 21

- (1) 1929-1945 : *National Income, 1954 Edition*, ligne 2, tableau 9, p. 172.  
 1946-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 21, tableau III-1, p. 164.  
 1956-1958 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 21, tableau 20, p. 16.  
 1959-1963 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 21, tableau 19, p. 18.
- (2) 1929-1945 : *National Income, 1954 Edition*, ligne 18, tableau 9, p. 172.  
 1946-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 24, tableau III-2, p. 165.  
 1956-1958 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 24, tableau 21, p. 17.  
 1959-1963 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 24, tableau 20, p. 19.
- (4) 1929-1945 : *National Income, 1954 Edition*, ligne 13, tableau 9, p. 172.  
 1956-1958 : *U. S. Income and Output*, ligne 23, tableau III-2, p. 165.  
 1946-1955 : *U. S. Income and Output*, ligne 23, tableau III-2, p. 165.  
 1956-1958 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 23, tableau 21, p. 17.  
 1959-1963 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 23, tableau 20, p. 19.

## Tableau 22

- (1) Tableau 20, Col. (5).
- (2) Voir texte.
- (3) *Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns*, années 1929 to 1961-1962.  
 Adverting expenditures of all active corporation minus those of wholesale and retail corporations (expenditures of the latter two groups reflected in estimates of Col. 2, this table). Fiscal year figures attributed to calendar years in which first part of fiscal year fell. Figures for 1962 and 1963 projected.
- (4) 1929-45 : *National Income, 1954 Edition*, ligne 44, tableau 14, p. 168-79.  
 1946-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 44, tableau VI-I, p. 200.  
 1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 44, tableau 50, p. 29.
- (5) 1929-45 : *National Income, 1954 Edition*, ligne 76, tableau 14, pp. 178-79.  
 1946-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 76, tableau VI-I, p. 200.  
 1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 41, tableau 48, p. 26.  
 1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 44, tableau 50, p. 29.  
 1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 76, tableau 50, p. 29.
- (6) Tableau 21, Col. (5).
- (7) Sommes de (1) à (6).
- (8) Col. (7), divisée par le P.N.B.  
 1929-55 : *U. S. Income and Output*, ligne 1, tableau I-17, pp. 138-39.  
 1956-58 : *Survey of Current Business*, juillet, 1961, ligne 1, tableau 1, p. 6.  
 1959-63 : *Survey of Current Business*, juillet, 1964, ligne 1, tableau 1, p. 8.

# Table

Avant-propos de Charles Bettelheim .....	11
Préface à l'édition américaine .....	19
1. Introduction .....	23
2. L'entreprise géante .....	33
3. La tendance à la hausse du surplus .....	63
4. L'absorption du surplus : la consommation et l'investissement des capitalistes .....	85
5. L'absorption du surplus : l'effort pour vendre .....	111
6. L'absorption du surplus : le gouvernement civil .....	135
7. L'absorption du surplus : militarisme et impérialisme .....	165
8. Sur l'Histoire du capitalisme monopoliste .....	199
9. Capitalisme monopoliste et relations raciales .....	225
10. Sur la qualité de société capitaliste monopoliste .....	253
11. Le système irrationnel .....	297
Appendice :	
L'estimation du surplus économique aux Etats-Unis, par Joseph D. Phillips .....	323

**A**CHEVÉ D'IMPRIMER  
EN NOVEMBRE 1968 SUR LES PRESSES  
DE L'IMPRIMERIE CLERC A  
SAINT - AMAND - MONTROND (CHER)  
DÉPÔT LÉGAL 4<sup>e</sup> TRIMESTRE 1968  
N° D'IMPRIMEUR 1558. N° D'ÉDIT. 236  
1<sup>re</sup> ÉDITION : 4 000 EXEMPLAIRES