

SUR L'ÉCHANGE INÉGAL

par

Negib BOUDERBALA

L'étude d'Arghiri Emmanuel ⁽¹⁾ se propose de rechercher les causes de l'inégalité de développement entre les nations et d'analyser le processus de reproduction de cette inégalité. Elle constitue, incontestablement, une utile contribution au débat sur les fondements économiques de l'impérialisme qui, actuellement, se renouvelle et s'approfondit ⁽²⁾. Les conclusions d'Emmanuel, présentées de façon provocante, conduisent à remettre radicalement en cause toute une série de données, considérées comme établies par un large courant de la pensée économique : les thèses de l'échange toujours équivalent, de la loi des coûts comparatifs de Ricardo, du salaire comme valeur objective de la force de travail, du développement par la priorité à l'industrie lourde, du fondement économique de la solidarité internationale des travailleurs sont rejetées sans appel. Le risque serait que la volonté iconoclaste de l'auteur engage la discussion sur l'échange inégal dans une impasse polémique ⁽³⁾.

En effet, quelles que puissent être les critiques adressées à la démonstration de l'échange inégal, et quelles que soient les réserves que l'on puisse faire sur les conséquences aventurées qu'en a tiré l'auteur sur le plan socio-politique, cette thèse mérite un débat sur le fond.

On a préféré ici faire un exposé distinct des principales propositions de « l'échange inégal », afin de conserver à la démonstration

(1) *L'échange inégal. Essai sur l'antagonisme dans les rapports économiques internationaux*. Maspero.

(2) Voir notamment les travaux de P. Jalée : *L'impérialisme en 1970*. Maspero — et C. Palloix : *Problèmes de croissance en économie ouverte*, Maspero — et le débat engagé dans les numéros de décembre 1969 à mars 1970 de la revue « Politique aujourd'hui ».

(3) Voir sur ce point H. Denis, « Une controverse mal engagée ». *Politique aujourd'hui*, janvier 1970.

sa continuité. Les critiques, qui ont déjà été faites à l'ensemble de la thèse comme à certaines de ses conclusions, dans le cadre d'un débat sur l'impérialisme déjà largement entamé, ne seront qu'indiquées dans une deuxième partie.

A) La thèse de « l'échange inégal »

Cette thèse extrêmement touffue et difficile d'accès sera ici nécessairement simplifiée et l'exposé résumé des propositions d'Emmanuel sera regroupé en trois étapes principales :

1. La formation des prix dans les relations internationales.
2. La formation du salaire, variable indépendante des prix ; rôle dans le développement.
3. Les conséquences de l'échange inégal sur la solidarité internationale des prolétaires.

1. *La formation des prix dans les échanges internationaux*

Emmanuel déclare d'entrée se fonder sur la loi de la valeur-travail formulée par Marx : la valeur des marchandises est égale au travail socialement nécessaire pour les produire dans un état donné de la technique et du marché. A long terme, les prix des marchandises s'alignent sur leur valeur.

Dans le cadre de l'économie capitaliste, le jeu de la loi de la valeur n'est pas, comme en économie marchande simple, transparent : les prix d'équilibre résultent d'incorporations à la marchandise de travail vivant et de travail mort (main-d'œuvre et capital), de travail simple et de travail composé (travail du manœuvre et travail qualifié). Le prix d'équilibre résultera donc, selon Emmanuel, du jeu des deux principaux facteurs de production, le capital et le travail (quantités relatives incorporées dans la marchandise) et de la rémunération de ces deux facteurs (niveau des salaires, taux de profit). L'auteur analyse d'abord la formation des prix d'équilibre en économie capitaliste dans les échanges intérieurs dans une situation de concurrence parfaite, c'est-à-dire avec mobilité des marchandises et des facteurs. Il emprunte à Marx son concept de « prix de production » : chaque fois que dans une branche le prix d'une marchandise s'écarte durablement de sa valeur, il se produit un déplacement des facteurs (capital et travail) qui tend à égaliser les profits dans les différentes branches et ramène les prix à leur valeur. Mais si cette péréquation du taux de profit rend compte du processus de formation des prix dans les échanges

intérieurs, elle ne permet pas d'identifier dans ce processus la variable indépendante : comment prouver que salaires et profits déterminent les prix et non l'inverse ? Selon l'auteur, il est impossible de faire cette démonstration si l'on n'admet pas la spécificité de l'un des facteurs, le salaire. La variable indépendante, dans un système dont la caractéristique essentielle est la mobilité des facteurs, est celle dont l'élasticité est la moins forte. Le salaire, limité à la baisse par le minimum physiologique et la lutte syndicale, est incontestablement plus rigide que les prix.

Lorsque l'on passe à l'examen de la formation des prix d'équilibre dans les échanges internationaux, il est nécessaire de renverser les perspectives : dans ce cadre, il faut abandonner l'hypothèse de la concurrence parfaite et de la mobilité des facteurs. Contrairement à Ricardo et à Marx, Emmanuel n'adopte pas la thèse de l'immobilité de tous les facteurs. Il estime que si l'on doit constater une immobilité du facteur travail (le faible déplacement international de la main-d'œuvre n'entraîne pas d'égalisations des salaires à travers le monde), par contre on ne peut contester une large mobilité du capital qui conduit à une certaine péréquation internationale du taux moyen de profit.

L'auteur insiste particulièrement sur l'immobilité du travail qui se manifeste par une tendance à la différenciation internationale des salaires. Le niveau moyen des salaires dans les « pays développés » est estimé en moyenne comme trente fois plus élevé que celui des « pays sous-développés ». Cette différence énorme serait récente : avant 1850, les salaires dans le monde s'alignaient au niveau minimum de subsistance, ainsi qu'en témoigne la part du pain dans les budgets familiaux : 50 % des dépenses globales et 70 % des dépenses alimentaires entre 1800 et 1850. Depuis 1850, date de l'essor des luttes syndicales de masses, le salaire dans les « pays développés » n'a cessé de s'écarter du minimum physiologique. La différence constatée aujourd'hui entre les salaires des pays pauvres et ceux des pays riches mesure la distance parcourue.

Ayant établi, comme postulats de l'échange international, la non-concurrence du facteur travail (différenciation des salaires) et la concurrence du facteur capital (péréquation des taux de profit), Emmanuel dresse le modèle de la formation du prix de production dans les échanges internationaux. Il y voit un simple cas d'application de la loi de la valeur. Le fonctionnement du modèle de l'échange entre deux pays à taux de salaires différents (entre un pays « développé » et un pays « sous-développé ») fait ressortir un transfert de valeur

du second vers le premier. Dans l'exemple de modèle présenté (page 110) :

- le pays développé échange 170 heures de travail national contre 230 heures de travail international
- le pays sous-développé échange 170 heures de travail national contre 110 heures de travail international.

Pour que ce transfert de valeur ne puisse pas être mis sur le compte d'une différence de productivité du travail (compositions organiques du capital inégales), l'auteur fait fonctionner son modèle en égalisant les compositions organiques du capital dans les deux pays : la différence de salaire suffit à opérer transfert de valeur.

Ainsi, « l'échange inégal » ne provient pas seulement de l'échange de marchandises dans lesquelles la quantité de travail incorporée est faible contre des marchandises fortement élaborées, mais surtout et principalement du fait que la force de travail est rémunérée à un taux beaucoup plus élevé dans un cas que dans l'autre.

Emmanuel donne (page 111) la définition suivante de l'échange inégal : « L'échange inégal est le rapport des prix d'équilibre qui s'établit en vertu de la péréquation des profits, entre régions à... (salaires) *institutionnellement* différents — le terme *institutionnellement* signifiant que ces... (salaires) sont, pour quelque raison que ce soit, soustraits à la péréquation concurrentielle sur le marché des facteurs et indépendants des prix relatifs ».

2. La formation du salaire ⁽¹⁾, variable indépendante des prix internationaux ; son rôle dans le développement économique

Puisque le salaire est une variable indépendante du système des prix, il se forme donc de façon exogène. L'auteur reprend l'explication marxiste : le salaire est le prix d'une marchandise, la force de travail, c'est-à-dire pratiquement l'homme lui-même. Comme toute marchandise, son prix a tendance à s'aligner sur sa valeur.

Mais la force de travail n'est pas une marchandise comme les autres : c'est la seule dont la production ne nécessite que des matières premières, un certain quantum de valeurs d'usage concrètes. Sa valeur n'est donc pas liée à la branche où elle est consommée, mais à la

(1) Par salaire, on désignera toujours le salaire réel.

productivité des branches qui produisent les valeurs d'usage nécessaires à son entretien.

Selon Marx, que l'auteur invoque et déborde, le salaire se compose de deux éléments : un élément physiologique absolu et relatif (ce qui est estimé strictement indispensable à la simple reproduction matérielle de la force de travail) et un élément moral et historique. Ce deuxième élément détermine un certain « panier de biens » estimé nécessaire à l'entretien de la force de travail, compte tenu du niveau atteint par les forces productives. Ce « standing » varie lentement dans le long terme, mais à une époque et dans un pays donnés, il constitue une donnée stable, donc indépendante des prix. C'est-à-dire que la valeur de la force de travail conserve sa dimension objective : elle est mesurée par la valeur du « panier de biens », lui-même étroitement déterminé par les besoins physiologiques et le standing du moment. En équilibre, la force de travail se vend à sa valeur et il ne peut donc y avoir, pour Marx, de sursalaires permanents.

Par contre, pour l'auteur de *l'Echange inégal*, il y a un sursalaire permanent car la valeur de la force de travail n'est pas déterminée par un « panier » objectif, mais est déterminée par un élément éthique : ce que la société et les travailleurs « considèrent », à un moment, comme la norme. A l'appui de cette thèse, Emmanuel invoque des exemples historiques dans lesquels il apparaît que l'élément historique de Marx n'aurait pas joué de façon objective. Ainsi, la puissance des syndicats et l'intervention de l'Etat, qui sont des facteurs historiques de hausse des salaires, sont plus marqués en Grande-Bretagne qu'aux Etats-Unis, et pourtant les salaires sont plus élevés aux Etats-Unis. De même, alors que l'économie de la Grande-Bretagne enregistrait entre 1750 et 1830 des bonds de productivité extraordinaires, les salaires restaient immobiles. Au Japon, le niveau très élevé des forces productives atteint en 1939 s'accompagnait d'un maintien des salaires au niveau de subsistance. Dans tous ces cas, ce serait l'élément éthique qui expliquerait la discordance : ce n'est que lorsque les modifications objectives sont traduites en normes dans la conscience collective que se déclenche l'action qui revalorise les salaires : ainsi, l'augmentation des salaires en Grande-Bretagne à partir de 1850 et au Japon après la deuxième guerre mondiale coïncide avec le début de l'action syndicale de masse. Dans cette optique, l'exigence des hauts salaires résulterait pour les travailleurs du sentiment d'appartenir, ou d'avoir appartenu, à une nation riche.

La logique de cette démarche entraîne l'auteur encore plus loin. La hausse des salaires, dit-il, est un facteur de développement écono-

mique, et cette hausse souvent précède le développement. Ainsi est expliquée l'évolution des cinq colonies de peuplement de la Grande-Bretagne : les Etats-Unis, le Canada, l'Australie, la Nouvelle Zélande, le Cap (plus tard Afrique du Sud). Elles étaient dotées au départ des mêmes chances naturelles, des mêmes sources de capitaux, des mêmes types de colons. Une seule différence : dans les quatre premières, les indigènes (et donc les bas salaires) ont été exterminés. Seule l'Union Sud-Africaine a gardé une abondante main-d'œuvre indigène à bon marché. Or, les quatre premières colonies sont les pays les plus riches du monde avec des revenus annuels par tête de 3 à 4 000 \$ et l'Afrique du Sud demeure un pays semi-développé avec un revenu par tête de 500 \$.

Ainsi, le salaire, qui a été présenté comme variable indépendante du système des prix, risque d'apparaître maintenant comme la variable indépendante du développement économique. L'auteur a cependant perçu les dangers et les excès d'une monoexplication systématique par les salaires et, à cette étape de sa démonstration, il souligne l'interaction du développement économique et du mouvement des salaires. Si les hauts salaires sont apparus au XVIII^e siècle aux Etats-Unis, cela a pu apparaître comme un accident aux Etats-Unis mais pas dans l'économie mondiale, puisque les émigrés provenant de pays développés avaient transporté leurs exigences de salaire avec eux. C'est bien le développement inégal du monde qui a déterminé le haut niveau des salaires dans les Etats-Unis du XVIII^e.

La division internationale du travail est également affectée par cette conception du salaire. En effet, il est strictement impossible aux pays sous-développés de se spécialiser dans les branches où ils seraient compétitifs : aucune spécialisation ne permet d'échapper à l'échange inégal qui résulte d'une différence institutionnelle du niveau des salaires. Si demain la Grande-Bretagne, renversant ses échanges avec l'Inde, exportait des textiles et importait des machines-outils, elle continuerait à faire payer à l'Inde ses hauts salaires. L'alternative n'est plus alors industrialisation ou stagnation, mais autarcie ou échange inégal. La stratégie du développement économique est donc également réduite à la seule recherche des solutions permettant d'échapper aux conséquences désastreuses de l'échange inégal : la priorité à l'industrie et à l'industrie lourde apparaît dès lors comme dénuée de toute signification.

3. Les conséquences de l'échange inégal sur la solidarité internationale des travailleurs

La thèse de l'échange inégal, qui met au compte des sursalaires payés aux classes ouvrières des pays capitalistes industrialisés les

transferts de valeur, opérés au détriment des pays dominés, sape évidemment les fondements économiques de l'internationalisme prolétarien. Ainsi, le pillage du Tiers-Monde alimenterait directement la hausse des salaires dans le monde capitaliste.

L'auteur décèle les conséquences de l'échange inégal dans l'affaiblissement de l'internationalisme : échecs successifs des Internationales (surtout en 1914), construction du socialisme dans un seul pays à partir de 1920 et tactique des fronts populaires à partir de 1934 qui met l'accent sur les alliances, à l'intérieur de la nation, avec d'autres classes sociales. Ce recul, pense Emmanuel, n'est pas dû aux erreurs et à la faible combativité des appareils des partis révolutionnaires, mais à la lente prise de conscience par les masses de leur appartenance à des nations privilégiées. Certes, l'exploitation subsiste d'une classe par l'autre puisque les revenus des ouvriers et des patrons sont des fonctions inverses, « mais lorsque l'importance de l'exploitation nationale qu'une classe ouvrière subit du fait de son appartenance au prolétariat, diminue continuellement par rapport à celle dont elle jouit du fait de son appartenance à une nation privilégiée, l'objectif de l'augmentation du revenu national global finit par l'emporter sur l'amélioration de la part de chacun ». L'antagonisme entre nations pauvres et nations riches remplace alors peu à peu la lutte des classes.

B) La critique de l' « échange inégal »

Cette critique est essentiellement exercée par Charles Bettelheim dans des « remarques théoriques » publiées dans le même volume, à la suite de la thèse d'Emmanuel et dans un article de « Politique aujourd'hui » de décembre 1969, dans lequel il reprend l'argumentation des « remarques » dans une présentation allégée.

Après avoir reconnu aux travaux d'Emmanuel l'immense mérite d'avoir effectué une percée théorique dans l'analyse des échanges internationaux, par sa critique approfondie de la théorie des coûts comparés de Ricardo et des « avantages » de la division internationale du travail, Bettelheim place résolument le débat sur le plan épistémologique. Cette démarche qui a été critiquée ⁽¹⁾ nous paraît cependant la seule possible dans l'état actuel de la question des échanges internationaux. Accepter la discussion sur les propositions de « l'échange inégal » (le salaire variable indépendante des prix et facteur essentiel du développement, l'échange inégal cause exclusive

(1) H. Denis : « Une controverse mal engagée », op. cit.

de l'inégalité de développement entre les nations, les classes ouvrières des pays riches principales bénéficiaires de l'échange inégal, la substitution de la lutte entre nations riches et nations pauvres à la lutte des classes), avant de délimiter le champ théorique dans lequel le problème se pose, nous paraît le plus sûr moyen de l'enliser dans la polémique. Sur toutes ces questions, les différenciations apparues ces dernières années sur le plan mondial ont cristallisé les analyses des relations internationales sur des positions politiques et idéologiques contradictoires. La démarche qui consisterait à faire remonter la critique au cadre de référence théorique ne peut évidemment pas avoir pour objectif de concilier des oppositions qui s'enracinent dans l'histoire, mais en reprenant le débat à sa base, de leur donner une signification plus claire et de permettre à l'analyse de l'impérialisme de faire un pas en avant.

Emmanuel situe en effet explicitement sa thèse à l'intérieur de la problématique marxiste. Il entend dans le domaine de l'échange international, qui n'a pas été abordé de façon systématique par Marx et dans lequel la théorie économique marxiste, admettant pour l'essentiel la validité de la théorie des coûts comparatifs de Ricardo, n'a pas été créatrice, faire une application de concepts comme la valeur-travail, la plus-value, la composition organique du capital, la péréquation du taux de profit, le prix de production.

Pour l'essentiel, Bettelheim critique la méthode d'Emmanuel qui consiste à extraire ces concepts de leur structure complexe dans laquelle ils sont opératoires pour les réduire arbitrairement au statut de variables dans des modèles dont le fonctionnement mécaniste ne renvoie pas à la structure globale. Dans des pages d'une haute portée théorique, Bettelheim dévoile les postulats implicites de la thèse d'Emmanuel, qui la situent hors de la problématique marxiste. On ne peut qu'énumérer certaines de ces critiques en renvoyant aux « remarques théoriques » pour la démonstration : la théorie marxiste de la valeur n'est pas construite en termes de marché et de rémunération monétaire, elle s'enracine dans des rapports de production ; les salaires et les profits ne peuvent pas se combiner comme des grandeurs homogènes, c'est-à-dire monétaires, à l'intérieur de modèles économétriques, mais sont soumis à des déterminations qui relèvent d'une « Structure complexe non spatiale dans laquelle se combinent les rapports de production et les forces productives ».

On ne peut déduire, du fonctionnement arbitraire d'un modèle, le statut de variable indépendante du salaire (ou d'autres grandeurs comme les profits), car les variations de ces grandeurs sont réglées

par les lois de la structure complexe rapports de production-forces productives. De même, la composition organique du capital qui traduit à un moment donné le niveau des forces productives et la relation forces productives-rapports de production n'est pas susceptible de « toutes » les variations. Ce réajustement méthodologique permet de renverser totalement les propositions de l'Echange Inégal : l'inégalité des compositions organiques du capital et des salaires est un effet — et non une cause — de l'inégalité de développement des forces productives.

Il reste bien sûr à expliquer l'inégalité de développement des forces productives entre les nations : l'apparition « en premier lieu » de la grande industrie dans certains pays plutôt que dans d'autres est donnée comme cause essentielle ⁽¹⁾.

Marx a montré que « dans les pays où s'établit d'abord l'industrie moderne la production » acquiert une élasticité et une faculté de s'étendre « qui contraste avec les conditions de productions des autres pays dont l'industrie se trouve ainsi facilement ruinée. Ces pays sont transformés en champ de production des matières premières dont les pays industriels ont besoin ». Ainsi, l'existence d'une base matérielle spécifique — et non l'existence de hauts salaires — est l'élément déterminant de l'inégalité de développement, et cette inégalité se trouve ultérieurement renforcée et élargie par la domination politique et idéologique des pays riches.

Quant à la thèse selon laquelle la classe ouvrière serait la principale bénéficiaire du pillage des « pays pauvres » par la médiation de « sursalaires », Bettelheim la récuse par une démonstration en forme de paradoxe : les travailleurs des pays riches seraient plus exploités que ceux des pays pauvres : en raison « du niveau élevé de l'intensité et de la productivité du travail dans les pays riches, le salaire des travailleurs de ces pays, bien que plus élevé nominalement... que dans les pays pauvres, y correspond en général à une plus faible proportion de la valeur produite » ⁽²⁾. Cette intense exploitation des travailleurs des pays riches explique l'extrême concentration des investissements internationaux dans les pays industriels et nourrit un fonds

(1) Bettelheim ne l'explique pas, car cela sort de son propos, mais cette question a fait l'objet d'un large débat et de publications, auxquelles on peut se reporter, sur les sociétés précapitalistes et le mode de production asiatique, notamment dans la revue « La Pensée » et les Cahiers du C.E.R.M.

(2) Ch. Bettelheim, « Rapports internationaux et rapports de classe ». Politique aujourd'hui, décembre 1969, p. 92.

d'accumulation en constant accroissement. Ainsi, on aperçoit que la domination de l'impérialisme repose *avant tout* sur l'exploitation des prolétaires des pays impérialistes.

D'ailleurs, Bettelheim accentue encore son paradoxe en montrant comment les pays riches sont « victimes » du blocage des pays pauvres. En effet, « les possibilités d'exploiter la main-d'œuvre à bon marché des pays dominés et la possibilité d'acheter à bon compte des produits fournis par ces mêmes pays freinent relativement le développement technique dans les pays capitalistes avancés » ⁽¹⁾. Ainsi, les effets de blocage du développement des forces productives provoqués par la domination impérialiste s'exercent sur les deux pôles : pôle dominant et pôle dominé. Donc, il n'est pas juste de penser que l'écroulement de l'impérialisme entraînerait la ruine des pays dominants et les travailleurs de ces pays n'auraient rien à craindre, au contraire, de la disparition d'une relation inégalitaire qui contribue à ralentir le développement dans les économies capitalistes avancées. La lutte anti-impérialiste ne constitue donc pas une menace pour leurs salaires. Ainsi, partant d'une remise en cause des fondements théoriques de « l'échange inégal », Bettelheim aboutit à une réfutation complète des principales propositions d'Emmanuel. Cependant, comme cette réfutation s'est cantonnée sur le terrain de la théorie pure, il peut apparaître utile de donner quelques indications concrètes sur le débat, à l'heure actuelle.

Un petit livre paru récemment ⁽²⁾ nous donne quelques informations intéressantes sur ce point. Ainsi, il apparaît que, pour les pays dominés, la perte occasionnée par transfert de valeur en direction des pays dominants à l'occasion de l'échange international est énorme. Entre 1954 et 1965, la dégradation des termes de l'échange atteint 19 % ! Ce qui représente en 1965 une perte pour les pays du « Tiers-Monde », estimée à environ 5 milliards de dollars. Mais, pour la même année 1965, si l'on prend pour origine de la mesure de la détérioration des termes de l'échange l'année 1900, la perte est de 14 milliards de dollars, c'est-à-dire évidemment *beaucoup plus* que la totalité du mouvement de capitaux de toutes sortes vers les pays sous-développés en 1965. Cependant, la contribution de cet « échange inégal » à l'économie des pays capitalistes développés reste réduite. Il a été estimé pour 1966 que ce transfert de valeur con-

(1) Ch. Bettelheim. « Rapports internationaux et rapports de classe ». Politique aujourd'hui, décembre 1969, p. 92.

(2) Pierre Jalée. *L'impérialisme en 1970*. Petite Collection Maspero.

tribuaît jusqu'à concurrence de 5 % seulement à la formation brute du capital dans ces pays. Il est évident que le monde capitaliste ne peut guère assurer de gros sursalaires permanents à sa classe ouvrière sur la base d'une contribution aussi réduite.

Cependant, il est clair que la « dépendance » du monde capitaliste par rapport au Tiers-Monde ne s'exprime pas en termes quantitatifs immédiats. Cette dépendance est évidente dans le domaine *vital* de l'approvisionnement en matières premières. P. Jalée montre bien, dans son livre, que, dans le secteur des matières premières énergétiques et des minerais métallifères, l'occident capitaliste dépend très largement du Tiers-Monde et que cette dépendance ne cessera pas, car, dans ces domaines, la prospection a fait ressortir la faiblesse des réserves potentielles des pays développés.

Par ailleurs, des raisons qui tiennent à l'avenir du Tiers-Monde comme débouché des surplus en marchandises et en capital du monde capitaliste, font que celui-ci estime vital pour son existence de ne pas voir ces pays échapper à son influence : dès lors, les pratiques des pays développés à l'égard du Tiers-Monde peuvent échapper à la logique économique et prendre un caractère presque exclusivement politique. S'inscrivent dans cette logique les investissements militaires et le soutien d'économies « accueillantes » par le concours d'aides publiques. P. Jalée, en se fondant sur le fait que les « réserves » du Tiers-Monde sont insignifiantes et ne peuvent en aucun cas couvrir les déficits des balances des paiements, pense que ce déficit est comblé par l'aide publique. On le voit donc, « l'avantage politique » est en train, dans le domaine des relations économiques entre pays dominés et pays dominants, de prendre le pas sur l'avantage économique, du moins à court terme. Cette perspective « politique » ne devra plus être oubliée désormais dans toute analyse des échanges internationaux.