NATIONS UNIES
INSTITUT AFRICAIN
DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
ET DE PLANIFICATION

D A K A R.

CS/2703-6

SEMINAIRE DE COTONOU

LES PROBLEMES DE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

COTONOU DU 6 au 17 OCTOBRE 1975

LE STATUT DE LA RATIONALITE ECONOMIQUE
CRITIQUE DE LA MICRO-ECONOMIE

Par

SAMIR AMIN

SEPTEMBRE 1975.

LE STATUT DE LA RATIONALITE ECONOMIQUE

CRITIQUE DE LA MICRO-ECONOMIE

Par SAMIR AMIN

Les travaux qui sont réunis dans ce volume constituent une critique systématique des méthodes qui prétendent fonder la "planification du développement" sur les techniques de l'analyse microéconomique des "projets". Cette critique a été développée systématiquement dans le cadre de certaines activités de l'Institut Africain de Développement Economique et de Planification - IDEP - tant au niveau théorique qu'à celui de ses conséquences pratiques à partir d'exemples empiriques africains. Cette double critique mine tant la pratique des grandes institutions de "financement" qui instruisent les données de "projets" de développement que l'enseignement de "l'analyse de projet" prodigué par ces mêmes institutions (La Banque Mondiale par exemple vulgarise depuis une vingtaine d'années ces "techniques" dans tous ses "stages" et "cours de formation").

Le problème est le suivant : peut-on faire un "plan de développement" à partir d'un ensemble de choix microéconomique ? Ou plus exactement cette méthode enferme-t-elle les stratégies du développement possibles entre les limites définies ? Autrement dit, la

planification à partir des "projets" contient-elle implicitement une stratégie particulière à l'exclusion de toute autre ? La substitution de critères de rentabilité dits "sociaux" aux critères individuels repousse-t-elle et comment les limites de la stratégie implicite en question ? Répondre à ces questions ce n'est ni plus ni moins préciser le contenu du concept de "rentabilité".

Il y a d'ailleurs plusieurs aspects au problème autre que le calcul de rentabilité à proprement parler, car ce calcul est en relation très étroite avec toutes les techniques de la gestion d'entreprise, y compris les techniques de la gestion du personnel, de l'organisation du travail et de sa division, de l'organisation de la hiérarchie dans l'entreprise et de la définition des postes de travail etc... Ces problèmes sont étroitement liés à ceux de la rentabilité parce que la rationalité de l'ensemble de ces techniques d'organisation est formulée en termes d'efficience qui augmente la rentabilité.

Tous les calculs de rentabilité, des plus élémentaires aux plus sophistiqués, ont le même squelette général. En abcisse on porte le temps, les années successives de la vie d'un projet, en ordonnées positives, les recettes pour l'entreprise, et en ordonnées négatives ses dépenses. On devra comprendre la signification d'un tel schéma qui isole l'entreprise de son environnement, c'est-à-dire de l'ensemble des autres entreprises à l'intérieur de la branche, de la nation,

.../...

du système mondial, et peut ainsi distinguer ce qui est recette et dépense pour l'entreprise de ce qui lui est extérieur. Mais admettons que l'on puisse faire cette distinction, qu'elle ait un sens.

Première manière : on distingue au temps un taux de dépréciation R (conformément à l'adage de bon sens apparent selon lequel "un tient vaut mieux que deux tu auras". La valeur actuelle des ventes A des années 0, 1, 2 etc... est $A_0 + \frac{A_1}{1+R} + \frac{A_2}{(1+R)2} + \text{etc} \ldots$ tandis que la valeur actuelle des dépenses B est de même $B_0 + \frac{B_1}{1+R} + \frac{B_2}{(1+R)^2} + \text{etc}\ldots$ Le profit brut calculé à sa valeur actuelle $A_0 - B_0 + \frac{A_1 - B_1}{1+R} + \frac{A_2 - B_2}{(1+R)2}$ etc ... qui, rapporté à la valeur actuelle de l'investissement de capitaux nécessaires, donne le taux de profit de l'investissement en question.

Deuxième manière : on égalise les recettes et les dépenses en valeurs actuelles et on en déduit le taux de dépréciation implicite qui égalise les recettes et les dépenses en valeur actuelle.

Quelle est la signification de cette méthode ? Quelles sont ses hypothèses implicites ? La première hypothèse implicite, c'est que l'on puisse distinguer l'entreprise de son environnement, c'est-à-dire que les flux de recettes et de dépenses de l'entreprise soient indépendants du système économique dans son ensemble. On admet donc qu'il y a une rationalité microéconomique, et que la rationalité du

système n'est autre que la somme des rationalités d'entreprise. On admet donc que le tout, le système national ou mieux mondial, n'est rien que la somme de ses parties, en l'occurence les entreprises, unités économiques de base. Ce principe implicite subsiste quelque soit la manière d'évaluer les termes A et B, aux "prix du marché" (rentabilité individuelle) ou autrement, par le moyen de "prix de référence" quelconques (rentabilité dite "sociale").

La distinction entre l'entreprise et son environnement suppose un deuxième principe sous-jacent : que l'on puisse distinguer les opérations dites économiques de l'entreprise des autres aspects de la vie sociale. Or cette distinction est propre au mode de production capitaliste. Il en résulte que la rationalité fondée sur le calcul de rentabilité est toujours relative à ce mode de production. Un bon exemple qui montre cette relation étroite qui existe entre la distinction opérations économiques/ autres aspects de la vie sociale est fourni par les erreurs - si fréquentes - commises par les technocrates et les planificateurs quand ils s'occupent de la vie rurale. Ceux-ci font des calculs concernant l'amélioration des rendements qui doit accompagner l'introduction d'un nouvel input, ou l'augmentation de la quantité de travail etc... Ils mettent ensuite en oeuvre des politiques fondées sur les résultats de ces calculs de rentabilité. Dans 9 cas sur 10 on se heurte alors à la résistance de la paysannerie.

.../...

Pourquoi ? Parce que, tout simplement on a oublié que le paysan n'est pas un entrepreneur, qu'il ne sépare pas, dans son comportement, les aspects de la vie dite économique d'autres aspects de la vie sociale. Autrement dit, dans le mode de production paysan l'organisation de la production ne répond pas à des critères de rationalité "économique" mais obéit aux règles d'une rationalité située à un niveau plus élevé, qui intéègre tous les éléments de la vie sociale, économique et autres. Par exemple, le paysan prendrq en considération une perspective longue sur l'ensemble de la durée de sa vie et même au delà. Ses décisions "économiques" ne peuvent être séparées de ses comportements familiaux, en ce qui concerne le nombre d'enfants désirés, l'organisation des mariages et des héritages etc.

Supposons maintenant que l'on sache séparer la vie économique de la vie sociale. On considère donc que tous les éléments de la vie économique ont des valeurs marchandes. Pour ceux qui n'en ont pas, on les leur attribue par analogie, par comparaison avec la valeur marchande de "produits analogues" (ainsi on donnera une valeur aux produits autoconsommés).

Entre autre le travail lui-même sera considéré comme un input marchand "acheté" par l'unité de production. Le langage économiste des technocrates traduit d'ailleurs cette manière de la force de travail comme un élément extérieur à l'entreprise : la force de

.../...

travail - c'est très curieux - est appelée "ressource humaine". Le terme "ressource" reflète bien l'aliénation marchande : ressource humaine pour quoi et pour qui ?

Ressource humaine signifie ici que l'homme est une force de travail à la disposition des entreprises qui sont des êtres abstraits. Mais l'abstrait cache ici un concret, qui est le profit du capital. C'est-à-dire que ces ressources humaines sont des ressources pour le capital, élément dominant dans le système où l'homme n'est pas la fin, mais le moyen. Il est vrai que la philosophie qui est à la clé de toute l'économie conventionnelle suppose qu'il n'y a pas de contradiction entre la fin et les moyens, et que les résultats obtenus en traitant les hommes, comme des moyens de production peuvent être réconciliés avec les aspirations humaines premières.

Observons maintenant comment sont définies et mesurées les recettes et les dépenses qui résultent de la multiplication de quantités physiques par des prix. Essayons de voir la nature de ces prix en rapport avec les modalités de la concurrence. Car si nous regardons l'histoire du système capitaliste, nous constatons que cette concurrence est passée par trois phases au moins, et que nous sommes peut-être dans une quatrième phase.

.../...

Dans une première phase (jusque vers 1840 pour les régions de l'Europe industrielle et de l'Amérique du Nord où la révolution industrielle s'achève) l'élément essentiel de la concurrence n'est pas la concurrence entre entreprises industrielles, mais entre les nouvelles entreprises nées de la révolution industrielle et l'artisanat qu'elles désagrègent. C'est une période que l'on peut appeler celle de la "concurrence facile", de la concurrence entre les modes de production différents, caractérisés par un niveau de développement des forces productives inégal. Dans l'idéologisation de la concurrence on feint d'oublier cette histoire pourtant décisive dans la structuration de la société nouvelle puisque c'est à travers cette concurrence que les milieux pré-capitalistes sont prolétarisés et que, par conséquent, l'entreprise capitaliste trouve sa main-d'oeuvre et son expansion.

Dans une deuxième phase, qui est très courte dans l'histoire du capitalisme - 20 à 30 ans au maximum au milieu du 19è siècle, entre 1850 et 1870 ou 1880 - nous avons affaire à une concurrence qui est proche de celle que la théorie économique a par la suite idéologisé sous la forme de la "concurrence pure et parfaite". C'est une période qui est caractérisée par la séparation du procès de production et du procès de circulation dominés par des capitaux indépendants. C'est une période caractérisée également par l'absence d'individualisation des produits caractérisée donc par une substitualité très grande

.../...

entre les produits des entreprises d'une même branche-[2]. Dans ces conditions le prix est une donnée pour chaque entreprise extérieure et la décision d'un entrepreneur n'a pas d'effet en retour sur la structure des prix, La réalité immédiate semble donner raison au principe de la philosophie bourgeoise selon lequel la société est la somme des individus qui la composent. La rationalité résultant des comportements individuels n'entre pas en conflit avec une rationalité globale qui n'existe pas, puisqu'elle n'est que la somme des rationalités individuelles. Mais c'est là une apparence seulement puisque si la décision d'un entrepreneur n'a pas d'effet global sensible, la décision de tous les entrepreneurs en a une : elle reproduit la société de classes.

A partie de 1 880 nous voyons apparaître la concurrence monopolistique, analysée avec beaucoup de retard - dans les années 30 - notamment par Chamberlin et Joan Robinson-[3].

Désormais le prix n'est plus une donnée extérieure pour l'entreprise. Il résulte directement de la stratégie du monopole. Monopole d'ailleurs renforcé par la spécificité des produits, en liaison avec la fusion de l'appareil de production et de l'appareil de distribution.

.../...

La théorie de la rationalité micro-économique est tautologique dans tous les cas puisque, que les prix soient externes à l'entreprise ou non, ils déterminent des comportements qui réagissent sur le système des prix. Avec la concurrence des monopoles cette tautologie éclate : le tout n'est manifestement plus égal à la somme des parties. La théorie conventionnelle ne pouvant plus rationnellement faire l'hypothèse d'une extériorité des prix, transfère le lieu de la tautologie au domaine de la spécificité des produits. Car affirmer que les produits sont positivement spécifiques parce que les consommateurs les considèrent comme tels c'est faire une pétition de principe. Celle-ci reflète l'aliénation marchande, et montre bien que la société a perdu le contrôle d'elle-même puisque nous savons que cette spécificité est créée par les entreprises, qu'elle est le produit de la stratégie fondée sur la recherche du profit. La spécificité des produits n'est pas une donnée indépendante et externe au processus productif, au contraire elle procède de la nature même du processus productif.

Une première conséquence de la concurrence monopolistique est que celle-ci implique nécessairement une croissance plus forte des coûts de vente destinés à créer la spécificité des besoins. Cette croissance plus rapide des coûts de vente réduit la rentabilité au niveau de la production des biens, car elle oblige à partager les

.../...

profits avec les entreprises des secteurs du tertiaire. Une deuxième conséquence de la concurrence monopolistique est qu'une partie grandissante des coûts sociaux de la concurrence monopolistique, doit être prise en charge par l'Etat sous la forme d'investissement d'infrastructure (exemple : les routes nécessaires pour rentabiliser la production d'automobiles). Le financement de ces dépenses publiques réduit à son tour le surplus disponible pour les profits de la production. La troisième conséquence de la concurrence monopolistique, c'est la concentration géographique en relation avec le développement inégal à l'échelle du système mondial. En effet ce modèle, qui se développe au centre du système capitaliste, entraîne un biais dans le développement du capitalisme à sa pariphérie. Ce biais a des origines plus anciennes qui remontent à la structure de la demande à la périphérie du système en relation avec sa formation historique fondée sur le caractère extraverti de l'économie et l'échange inégal sous-jacent à la spécialisation internationale inégale. Car l'écart des rémunérations du travail est supérieur à l'écart des productivités, permettant de relever globalement le taux de profit. Sur cette base il se crée à la périphérie un marché interne biaisé. L'industrialisation de substitution d'importation aboutit alors à cette contradiction que le marché de la périphérie est limité et en même temps ne permet pas l'exploitation du potentiel de main-d'oeuvre à bon marché que la prolétarisation dégage-[4/].

.../...

Le système implique alors une intervention grandissante de l'Etat dans la périphérie pour élargir un marché qui n'a pas de propension naturelle à utiliser, à l'échelle du système global, la totalité de main-d'oeuvre qu'il prolétarise et qu'il pourrait exploiter en principe. Mais il y a plus. L'aliénation marchande implique que les travailleurs acceptent leur statut de vendeurs de force de travail tandis qu'en leur qualité de consommateurs ils acceptent de considérer que les produits qui leur sont proposés sont effectivement spécifiques. La perpétuation de cette idéologie de l'aliénation marchande exige, au centre du système à la fois un plein emploi relatif et une croissance continue des salaires réels, qui permet à son tour la croissance fondée sur ce modèle de développement par l'élargissement du marché.

Ainsi donc la structure des prix ne résulte nullement de la concurrence dans ses modalités diverses. La structure des prix est une donnée globale ; elle ne résulte pas des comportements individuels des entreprises, même dans la concurrence "pure et parfaite". Sraffa a fait ressortir d'une manière éclatante la contradiction interne de la logique du marginalisme, la tautologie sur laquelle il est fondé. Il a démontré en effet que la structure des prix dépendait en définitive du niveau du salaire réel, c'est-à-dire du partage du revenu global entre la rémunération de la force de travail et la production de cette force de travail[5/]. Non seulement la structure des

.../...

prix relatfis, mais également l'allocation du capital entre les différentes branches de la production pour faire face à une structure de la demande qui corresponde à la structure de la distribution du revenu ne dépendent nullement des conditions de la concurrence. Ces structures dépendent en dernière instance du taux d'exploitation de la force de travail. Il en résulte que toute pratique économique fondée sur l'extériorité des prix pour les unités de production conduit à reproduire ses propres conditions, c'est-à-dire à reproduire la structure de la distribution globale du revenu et par delà la structure de la demande et celle de l'allocation des ressources entre les différentes branches-[6/].

Après avoir considéré les prix des produits, regardons du côté des prix des "facteurs" de la production.

Premier problème : le prix du sol. L'entreprise achète ou loue un terrain sur lequel elle s'établit. Problème essentiel non seulement pour l'agriculture, mais encore pour une grande partie des autres activités, en relation avec la concurrence monopolistique et l'organisation de l'espace qu'elle commande. Car cette organisation de l'espace dans une agglomération urbaine a sa propre "rationalité" apparente qui est fonction de la structure de la demande donc en définitive du revenu. Problème essentiel également par l'aspect décisif de la question du logement dans la valeur de la force de travail et

.../...

la structure du revenu et de la demande. Or ici l'activité économique se heurte au monopole de classe de la propriété foncière, c'est-à-dire à ce fait que certains groupes sociaux ont le monopole de l'accès dans une zone donnée et qu'ils font payer ces accès. Chayanov et Von Thunen ont montré que ce monopole agissait sur la structure des activités et des prix. Von Thunen montre que l'usage du sol n'est pas le même si l'on fait l'hypothèse de la propriété privée de celui-ci (rente foncière et prix du sol commandant l'accès au sol) ou celle d'une propriété foncière publique et de la mise du sol à la disposition des entrepreneurs capitalistes. Il a donc montré que ce monopole de classe constituait un handicap au développement de la rationalité capitaliste, c'est-à-dire de celle qui vise à maximiser le taux de profit du capital sur la base de l'exploitation de la force de travail sans intervention d'autres éléments. On comprend alors la nature capitaliste des réformes sociaux-démocrates fondées sur la municipalisation ou la nationalisation du sol[7]/.

Second problème : le prix des matières premières. Celui-ci ne saurait résulter directement des préférences du consommateur conformément à l'idéologie en cours, puisque ces produits ne sont pas des produits de consommation finale. Déduire leur valeur de celle des biens de consommation qu'ils permettent de produire constitue une énorme tautologie puisque l'utilité des inputs sera déterminée par celle des outputs laquelle dépend de la valeur des inputs.

.../...

Par ailleurs la structure des prix des matières premières n'est pas du tout indépendante de celle du système mondial, c'est-à-dire de la division internationale inégale du travail. Cette structure reflète et reproduit l'échange inégal : l'écart des rémunérations du travail à l'intérieur d'une branche (distribuée dans le système mondial) est supérieur à celui des productivités. Elle reflète et reproduit également les conditions d'accès inégales aux richesses naturelles. Bien des problèmes de "l'environnement" se retrouvent là, avec les problèmes concernant l'épuisement des ressources naturelles, parce que l'accès à l'utilisation des ressources naturelles, n'est pas un accès homogène à l'échelle mondiale[8]/.

Troisième problème : les équipements (le "capital") et la force de travail. Comme en ce qui concerne les matières premières, expliquer la valeur des équipements par celle des biens dont ils permettent la production, c'est s'enfermer dans un cercle vicieux. Le dernier refuge de l'économie conventionnelle est alors le mythe de la productivité du capital. Il s'agit en effet d'un mythe puisque considérer les salaires comme une donnée pour l'unité de production, c'est faire une pétition de principe, admettre dès le départ la logique essentielle du mode de production capitaliste, la réduction du travailleur à une force de travail, condition même de toute la rationalité du calcul micro-économique. Il en résulte alors que la productivité du travail dans des conditions données (mettant en oeuvre

.../...

un équipement donné) apparaît comme productivité du capital. C'est l'autre face de l'aliénation. Je ferai ici une analogie. Quand vous écrivez, est-ce la main qui écrit ou le stylo ? Si quelqu'un vous posait cette question vous diriez que c'est un faux problème, mal posé parce qu'en réalité on écrit avec sa main à l'aide d'un stylo. Le stylo par lui-même, objet inerte n'a pas la capacité d'écrire. C'est un problème de même nature que celui concernant le sexe des anges. Au moyen âge on débatait longuement de cette question, qui s'inscrivait bien dans la logique de l'idéologie de l'époque. La productivité du capital est une question de même nature, propre à l'idéologie économiste du capitalisme. On nous propose en effet un raisonnement du même genre ; on nous propose de mesurer, de séparer la productivité du travail de celle de l'équipement, lequel est inerte. Comme si l'équipement, sans le travailleur pour le mettre en oeuvre, pouvait produire quelque chose ; et comme si le travailleur pouvait produire aussi quelque chose sans aucun équipement, aucun outillage, aucune matière première, c'est-à-dire à partir du vide et dans le vide, dans l'éther. Il est bien évident que la productivité du travail est conditionnée par le niveau de développement des forces productives, parce que le travail met en oeuvre des objets de travail et des moyens de travail concrets. Séparer les deux "sources" de la productivité présuppose et reflète une division des classes, sans laquelle le système lui-même n'a aucune logique.

.../...

Ainsi donc la rationalité micro-économique sur laquelle est fondée l'analyse "coûts-bénéfices" n'est pas indépendante du système social, "neutre" par rapport à celui-ci. Au contraire la structure des prix relatifs dépend de tous les phénomènes sociaux fondamentaux : elle dépend d'abord et avant tout du taux d'exploitation du travail par le capital, elle dépend aussi du partage du pouvoir à l'échelle mondiale (qui commande la division internationale inégale du travail), comme elle dépend des rapports entre le capital et la propriété foncière. "Planifier" à partir des critères de cette rationalité, c'est accepter de reproduire ce système social. Or "planifier le développement" ne peut être autre que remettre en question la division internationale inégale du travail, envisager la transformation des rapports de classes etc... C'est donc impossible de le faire à partir de la rationalité micro-économique. Un exemple : une réforme agraire ne modifie pas ssulement la distribution du revenu agricole, elle transforme des rapports capital/propriété foncière et par là toute une série de données qui commandent les choix économiques.

Cette critique fondamentale s'adresse à toute forme de l'analyse de projets, que celle-ci se contente des "prix du marché" et réduise l'analyse au point de vue de l'entreprise, ou que, par l'introduction de "prix de références", elle prétende se hisser au niveau de la collectivité. C'est la méthode fondamentale qui est en cause.

.../...

Revenons donc à la rationalité du calcul individuel de "rentabilité". L'entrepreneur incorpore dans ses "coûts" des coûts financiers. L'entreprise a en effet besoin, pour être d'un capital propre à partir duquel elle peut faire appel à des moyens financiers extérieurs à elle-même sous forme d'emprunts divers. Elle doit rémunérer ce capital emprunté. L'entrepreneur "rationnel" cherche évidemment à maximer le taux de profit de son capital propre, non celui de l'ensemble du capital mis en oeuvre. Or comment se fait le partage entre les fonds propres et les fonds empruntés pour une entreprise ou une branche de l'industrie ? De quoi dépendent en définitive ces proportions, variées d'une entreprise à l'autre, d'une industrie à l'autre, d'un pays à l'autre, d'un moment d'histoire à l'autre ? Elles dépendent de la concurrence entre capitalistes, ~~c'est-à-dire~~ qu'elles résultent du fait que le capital n'est pas parfaitement centralisé, qu'il n'y a pas un capitaliste unique qui possèderait tout le capital et l'allouerait aux différentes activités économiques selon un seul critère de rationalité, mais que dans la réalité, des capitalistes ou des groupes financiers contrôlent des secteurs du capital social. Chacun tentera donc de conserver et d'étendre sa sphère de contrôle. Pour cela chacun sait que dans une conjoncture donnée aller au-delà d'une certaine proportion de capitaux empruntés, c'est perdre le contrôle de l'entreprise. Nous avons donc là un élément purement social également, de même nature que celui qui concer-

.../...

nait le rapport salaire/profits. Ce dernier élément social dominant reflètait la division de classes fondamentale (bourgeoisie et prolétariat) tandis qu'ici nous avons affaire à la division à l'intérieur de la bourgeoisie qui commande donc aussi la "rationalité" économique.

Si l'on considère maintenant la "rationalité" collective, on doit prendre en considération l'Etat. L'entreprise paie des impôts, qui sont pour elle des coûts. L'idéologie économiste croît rendre compte de cette réalité par l'observation plate que les impôts sont destinés à couvrir les besoins "collectifs". Encore une fois tautologie pure, qui dispense de l'analyse en termes sociaux de la nature et des fonctions de ces "besoins" dans la reproduction d'ensemble du système en fonction de la lutte et des alliances de classes etc...

Il faut maintenant faire quelques pas supplémentaires et examiner les quatre ensembles de problèmes suivants :
1) la signification des "choix" technologiques ; 2) - la durée de la période sur laquelle se fonde la décision économique ; 3) - la signification de la division internationale du travail ; et 4) - la nature des systèmes d'organisation de l'entreprise et du travail au service de la soit-disant efficience.

Premièrement, le problème des choix technologiques. Le calcul de rentabilité suppose la technologie "externe" à l'entreprise qui opère un choix entre différentes technologies "possibles".

.../...

Tout cela suppose que non seulement la science est universelle, mais encore que cette science est mise en oeuvre et engendre une technologie indépendante du système social de l'entreprise et de la concurrence dans ses modalités concrètes. Rien n'est plus faux que cette prétention. Un exemple : la concurrence monopolistique porte simultanément sur l'invention de pseudo-produits nouveaux, c'est-à-dire la création de valeurs d'usage "spécifiques" en même temps qu'elle porte sur les procédés pour mettre en oeuvre cette pseudo spécifité sur la base d'un marché structuré donné. On sait comment cette recherche dite "recherche et développement", est commandée directement par la grande entreprise monopolistique, qu'elle n'a aucune autonomie par rapport aux données globales.

Deuxième considération : le temps "économique". Que signifie un taux de rentabilité - en termes idéologiques aliénés de "dépréciation du futur" - de l'ordre de 7 à 15% ? Un taux situé dans cette gamme signifie que l'horizon temporel de la décision économique est très court, parce que au taux de 7% l'an la valeur est réduite de moitié en 10 ans, au taux de 15% en moins de 5 ans. Si le rythme de la croissance économique est de l'ordre de 4% par an et celui du progrès de la productivité de 1 à 2% il devient alors impossible de faire un choix quelconque qui envisagerait un horizon temporel de plus de 10 à 15 ans au grand maximum. Et c'est un fait d'expérience que l'entreprise capitaliste ne planifinie pas sa décision économique pour un

.../...

horizon supérieur à une dizaine d'années. Même les sociétés multinationales dans les domaines les plus puissants de l'exploitation minière ou du pétrôle qui sont les unités les mieux dotées pour des prévisions à long terme et qui devraient prendre en considération des éléments de long terme comme l'épuisement des ressources naturelles, le progrès tèchnique et la mise en valeur alternative d'autres ressources etc..., n'envisagent pas de politique pour un horizon qui dépasse une quinzaine d'années. Cet horizon très court du "temps économique" est une chose extrêmement grave, parce que beaucoup d'autres aspects de la vie sociale sont commandés par un temps infiniment plus long. Il est caractéristique que, dans le système capitaliste, le seul secteur qui envisage des décisions sur un temps plus long soit le secteur militaire. Parce que, dans ce domaine il s'agit d'envisager l'évolution des rapports de force internationaux sur une longue période, il s'agit de la survie ou tout au moins de la place de la nation dans le monde. C'est trop sérieux pour en laisser le sort aux intérêts à court terme :

On peut prendre un autre exemple de la contradiction entre le temps court de la "rationalité économique" et des temps plus longs de la vie sociale : l'éducation et la formation 9/. L'éducation et la formation façonnent l'individu et déterminent sa place sociale pour à peu près toute sa vie. Il y a bien sûr des possibilités de mobilité sociale, plus ou moins limitées mais le principe sur lequel

.../...

nous vivons est que la formation acquise au cours des 25 premières années de la vie, commande à peu près toute la vie humaine, et probablement au delà parce qu'à travers la position sociale elle détermine largement les conditions de formations de ses propres enfants. Comment alors déterminer tant au niveau de la Nation qu'à celui des individus une "politique" d'éducation si l'horizon du savoir économique ne dépasse pas 15 ans ? C'est ce conflit qui est à la base de la contradiction entre, par exemple, la pression en faveur de la scolarisation et les besoins objectifs du système dans les pays sous-développés, comme, d'une manière plus générale, elle oppose la logique de l'éducation à celle de l'économie dans les pays capitalistes développés.

Troisième considération : la division internationale inégale du travail. Il s'agit de ce fait que les produits tant du côté des outputs que decelui des inputs sont tendanciellement des marchandises mondiales. Dans ces conditions, la structure d'ensemble des choix économiques des entreprises n'est pas du tout indépendante de la division internationale du travail et particulièrement de celle qui caractérise l'opposition contre/périphérie du système. A leur tour, ces choix reproduisent en l'étendant et en la développant une certaine structure de la division internationale du travail qui est inégale.

.../...

Quatrième et dernière considération : l'organisation du travail, la définition des postes, la définition de l'organigramme et de la structure de la division du travail à l'intérieur de l'entreprise. L'idéologie conventionnelle présente ces "techniques comme des moyens "rationnels" destinés à améliorer l'efficience et la productivité de l'économie. C'est là un mythe comme le montre l'exemple de la grève du zèle donné par Yvon Bourdet[10]. La grève du zèle consiste pour des travailleurs à paralyser la production en mettant en vigueur rigoureusement tous les règlements qui ont été fabriqués soit disant pour améliorer l'efficience de l'entreprise. Cette observation est décisive parce qu'elle montre que les "règlements en question sont fondés sur une idéologie qui oppose et sépare le travail de conception - considéré comme supérieur - du travail d'exécution. Or cette séparation n'est pas efficace. En réalité elle remplit une fonction idéologique essentielle qui est de justifier la supériorité du travail de conception, la division du travail, la hiérarchie qui assure la domination du capital, condition de l'exploitation du travail.

La théorie conventionnelle, parce qu'elle ignore les concepts de travail abstrait et de travail concret pour ne considérer que l'apparence empirique immédiate, ne voit que sa mesure de "l'efficience" de l'organisation et de la division du travail est parfaitement tautologique, puisqu'elle se fonde sur la hiérarchie des rémunérations qui reflète cette même division du travail.

.../...

Un dernier point maintenant : quelles sont les prespectives du système et comment ces perspectives sont-elles susceptibles d'agir sur le statut de la rationalité micro-économique[11]/.

On peut partir ici du réparage des industries nouvelles (énergie atomique et solaire, automation des processus productifs de l'industrie manufacturière par l'électronique, conquête de l'espace, exploitation des richesses des fonds des mers, génétique et production d'aliments synthétiques etc...) qui pourraient devenir les industries motrices d'une phase d'expansion ultérieure par opposition aux industries motrices de la période qui s'achève (les industries de biens durables, domaine par excellence de la concurrence monopolistique). Ensuite on peut concevoir deux modèles extrêmes de division internationale du travail (et toute la gamme des combinaisons possibles entre ces extrêmes). Dans le premier modèle, on imagine la concentration des industries motrices nouvelles au centre et le rejet sur la périphérie pour l'exportation vers le centre des industries actuellement classiques. A l'autre extrême on imagine la concentration au centre de toutes les industries nouvelles parallèlement au maintien des productions "classiques" pour le marché interne du centre ; la périphérie serait alors presque totalement marginalisée. Il est évident que l'on s'orientera vers l'une ou l'autre de ces solutions selon l'allure que prendront, au cours de la crise actuelle, les luttes politiques principales - luttes de classes et luttes internationales qui constituent

.../...

leur prolongement : conflits entre les différents impérialismes pour prendre des positions stratégiques dans la nouvelle division internationale du travail, conflits entre pays de la périphérie et pays du centre autour des prix des matières premières et stratégies développées par la périphérie pour capter certaines industries etc...

Dans ces conditions, tous les "choix de projets" ne prennent de signification que par rapport à cette perspective. On doit ensuite examiner les formes de la concurrence susceptibles de correspondre à ce changement de base dans la gamme des industries motrices. Il est probable que l'on assistera pour ces industries motrices nouvelles à une centralisation du capital telle que même les firmes contemporaines les plus puissantes s'avèreront incapables de faire face aux exigences financières massives de ce changement de base. C'est donc sans doute l'Etat qui se substituera aux firmes. La tendance du système c'est l'étatisation, moyen de surmonter les contradictions grandissantes qui naissent du développement des forces productives. Le capital, après avoir exproprié les producteurs, exproprie à son tour les capitalistes pour leur substituer le capital abstrait - l'Etat -. Dans ces conditions la concurrence deviendrait principalement une concurrence entre Etats, qui mettrait enoeuvre des moyens politiques et militaires autant que les moyens économiques correspondant aux formes antérieures de la concurrence. C'est un peu le monde de 1984 de George Orwell que l'on voit se dessiner à travers ces

.../...

évolutions. Dans ce monde la "rationalité" est transféré du plan de l'économie à celui de la politique. Par exemple la justification de la division internationale inégale du travail ne se ferait plus en termes "économiques" - comme le prétend l'idéologie actuelle qui met en avant les "raretés" et "abondances" relatives des différents "facteurs de la production" : capital et travail - mais en termes "nationaux", de type racistes.

On retrouve donc au terme de l'évolution l'analyse fondamentale de Marx selon laquelle la contradiction entre le développement continu des forces productives et le caractère étriqué des rapports de production fondés sur l'exploitation conduit nécessairement à l'alternative : socialisme ou barbarie. Ou bien on sort de la logique du système capitaliste par une révolution socialiste. Ou bien on reste dans la logique de l'aliénation et de l'exploitation et on passe de l'aliénation économiste qui caractérise jusqu'à présent le capitalisme à une aliénation "néo-religieuse" ou "néo-nationale" où la nouvelle "rationalité" s'exprimerait en terme d'inégalité entre les peuples.

Les résultats de cette critique réduisent les "mérites" de la rationalité micro-économique à peu de choses. Cette rationalité en effet ne se situe pas au-delà du système social ; elle est entièrement déterminée par les rapports de classes : le taux d'exploita-

.../...

tion du travail, les rapports capital/propriété foncière, les rapports internes de concurrence entre les différents segments de la bourgeoisie, les rapports internationaux inégaux, enfin l'ensemble des rapports sociaux de lutte et d'alliances cristallisés dans la politique de l'Etat. Le temps économique, très court, révèle que la rationalité micro-économique ne permet rien d'autre que la reproduction de ces rapports.

Encore doit-on préciser ici les deux frontières de cette rationalité limitée par la reproduction du système qu'elle suppose.

La première de ces frontières tient au fait que le développement du capitalisme n'est pas linéaire, mais constitue des phases d'expension homogène et de phases de crises structurelles[12]/. Les phases d'expansion sont homogènes par les industries motrices qui les commandent, les modalités de la concurrence, les alliances de classes fondamentales (notamment en ce qui concerne les rapports de la bourgeoisie avec la propriété foncière), les modalités de la division internationale du travail etc... La "rationalité" micro-économique dans ces conditions peut faire impression. Par contre dans les phases de crises structurelles, lorsque les bases sociales mêmes de la reproduction sont en voie de transformation, la rationalité micro-économique perd toute signification, même d'apparence.

.../...

Il en est de cette rationalité comme des "projections" économiques mécanistes : elles n'ont de sens qu'à l'intérieur d'une phase d'expansion homogène. Si, à l'intérieur d'une phase, le technocrate apparaît comme un homme puissant capable de "prévoir", s'il prolonge la phase au-delà de son essouflement, il aboutit à l'absurde. Les projections de Herman Kahn, faites sur la base des taux de croissance des 20 dernières années prolongées au-delà sur 20 ans ont donné des absurdités bien évidentes aujourd'hui. En effet au moment même où paraissent les travaux de Kahn, la crise était déjà amorcée, bouleversant toutes les hypothèses de l'illustre technocrate, conseiller du Président des Etats-Unis.

En période de crise structurelle la politique prend le dessus. La lutte des classes s'aiguise, réduisant à néant les prétentions de la rationalité micro-économique comme celles des projections marco-économiques de "technocrates". Dans ces moments les confusions d'un discours de chef d'Etat sont plus riches et plus intéressantes que toutes les finesses de la "science économique".

La seconde frontière de la rationalité économique est celle que nous avons cru voir se dessiner au fur et à mesure que la centralisation du capital conduit à l'étatisation des secteurs moteurs de l'économie capitaliste.

.../...

La substitution de "prix de référence" aux prix du marché ne donne pas une dimension nouvelle à la rationalité micro-économique, tout au contraire elle en réduit encore la portée. Le calcul de la rentabilité de l'entreprise a au moins l'avantage de décrire, sinon d'expliquer, la réalité. La prétendue rentabilité collective perd cette qualité descriptive et accentue encore davantage le contenu idéologique de la méthode micro-économique.

Les prix de référence suggérés doivent en effet être choisis par référence à un système de comparaison. Ainsi glisse-t-on subrepticement une stratégie de "développement" dans une méthode qui se prétend "neutre", "objective". Evidemment les "coûts d'opportunité" sont ceux du "marché international" - les seuls qui existent - et par là même une stratégie d'intégration au système mondial sera toujours automatiquement suggérée. Or le sous-développement n'est rien d'autre que le résultat de cette intégration. L'introduction de ces prix de référence non seulement n'améliore donc pas la méthode, mais encore elle l'aggrave ; les "imperfections" de l'intégration internationale seront supprimées, l'Etat est invité à intervenir pour accélérer cette intégration en réduisant les frottements qui la freinent. Exemple : le choix des salaires de référence pour la main-d'oeuvre. On propose en effet des salaires de référence nuls ou tout au moins inférieurs aux salaires réels de la main-d'oeuvre non qualifiée sous prétexte qu'elle est "abondante". On fait cela bien que le prix

.../...

international de la main-d'oeuvre non qualifiée n'existe pas, étant donné que cette main-d'oeuvre est localisée nationalement. La méthode proposée n'est que la rationalisation de la logique de l'intégration internationale dans une perspective de reproduction de l'inégalité dans la division internationale du travail. Car en effet l'"abondance" de la main-d'oeuvre résulte précisément de cette intégration.

Ainsi les "améliorations d'apparence" introduites par les prix de référence sont en réalité des aggravations du caractère idéologique de la méthode. Par exemple, la Banque Mondiale, en distinguant la rentabilité collective de celle de l'entreprise exclue des coûts et bénéfices tant les transactions financières privées (capitaux empruntés) que publiques (fiscalité).

Quelle est la signification de tout cela ? Très simplement que l'on fait l'hypothèse d'une centralisation achevée du capital. Il s'agit donc bien d'une rentabilité "collective", mais la collectivité de référence ici n'est pas la société (les travailleurs), c'est le capital abstrait. On donne donc la priorité à la rationalité de 1984 par rapport à celle du système capitaliste actuel, encore "inachevé". Au plan national cela revient à dépasser les contradictions de classes internes à la bourgeoisie (la concurrence des capitaux) tandis que l'on maintient la contradiction principale (l'exploitation du travail). Au plan international cela revient à dépasser les

"conflits nationaux" (résultant de la division inégale du travail) au profit du capital en général, c'est-à-dire concrètement du capital des monopoles qui dominent le système mondial.

Mais, dira-t-on, les prix de référence ne doivent pas nécessairement être choisis de cette manière. On peut les fixer arbitrairement. Parvenue à ce stade la méthode devient supercherie pure et simple, comme Charles Prou l'a démontré avec force[13]/. Car à ce moment on est sorti totalement de toute logique même simplement formelle, on n'a plus aucun cadre de raisonnement, aucun système de critères de référence. On peut montrer en effet qu'il existe toujours un système de prix de référence tel que l'on puisse "justifier" n'importe quelle décision ! Avec ce système, on peut "démontrer" très facilement que l'investissement prioritaire dans un pays très pauvre, c'est un palais en marbre pour le Président. On peut "justifier" absolument n'importe quoi : la priorité à l'agriculture vivrière ou à l'agriculture d'exportation, ou à l'industrie légère, ou à l'industrie lourde etc... On noie complètement le poisson, on élude totalement la nature des contradictions, on élimine les difficultés réelles provenant de la contradiction entre la durée de temps différents, de la contradiction résultant du partage initial du produit entre les salaires et la plus-value, des contradictions de la concurrence réelle entre capitaux résultant de la parcellisation du contrôle du capital etc...

.../...

Il ne s'agit même plus d'une technique, mais d'une supercherie pure et simple qui a pour fonction de cacher la logique réelle des politiques préconisées. Car il vaut mieux être conscient de ce que l'on fait, c'est-à-dire intégrer l'analyse des contradictions dans la procédure des choix plutôt que d'éluder toute conscience par des exercices de calcul artificiel permettant de parvenir à un résultat décidé à l'avance.

C'est d'ailleurs peut-être là le véritable objet de la "technique" enseignée par la Banque Mondiale : apprendre à "tricher", comme l'a dit Charles Prou, apprendre à donner l'apparence de "neutralité scientifique" à des décisions politiques dont le monopole est soigneusement retenu dans l'enceinte de quelques sérails.

La rationalité micro-économique oscille sans cesse entre ces deux pôles. Ou bien, en tant que technique de mesure de la rentabilité individuelle, elle est description main son explication des comportements. Dans ce cas, derrière tout l'appareil de "sophistication" elle ne dépasse pas le non sens du comptable. Ou bien, par quelque prétention théorique, elle abandonne ce bon sens de comptable pour devenir supercherie idéologique.

N O T E S

Ce texte est un résumé de quelques conférences faites à l'IDEP (Dakar) et à l'Institut de Programmation et de Gestion des Entreprises - IPGP (Bamako) en 1974.

1. Voir l'analyse de l'économie paysanne de A.V. Chayanov (the Theory of Peasant Economy, ed. by D. Thorner, 1966) ou celle de l'économie féodale de Witold Kula (Théorie économique du système féodal, Mouton, 1970).

2. Dans les romans de Balzac et de Zola les descriptions précises du comportement des consommateurs révèlent ces caractéristiques mieux que tous les manuels d'économie ne l'ont fait.

3. E. H. Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, 1932 et Joan Robinson, The Economics of Imperfect Competition, 1933.

4. Voir S. Amin, L'échange inégal et la loi de la valeur, Anthropos 1973.

5. P. Sraffa, La production des marchandises par le moyen des marchandises, Dunod 1970.

6. Ce point essentiel est développé par l'étude de Marc Franco qui suit.

.../...

7. Voir S. Amin, Le capitalisme et la rente foncière, in Amin et Vergopoulos, La question paysanne et le capitalisme, Anthropos 1974.

8. Voir Marc Franco, étude suivante. Voir également S. Amin, Les problèmes de l'environnement en Afrique (Espaces et Sociétés, n° 10-11, 1973).

9. S. Amin, Quelle éducation, pour quel développement ? Perspectives n° 1, 1975 (UNESCO, PARIS).

10. Yvon Bourdet, La délivrance des Promothée, Anthropos 1970, Pour l'autogestion, Anthropos 1973.

11. Voir S. Amin, Une crise structurelle, in Amin, Faire, Hussein et Massiah, La crise de l'impérialisme, Minuit 1975.

12. Voir S. Amin, Une crise structurelle, op. cité.

13. Charles Prou, A propos des prix de référence (Shadow prices), texte ronéoté du CEPE (Centre d'Etudes et de Programmation Economique). Paris 1973.