

Éditorial

Geoffrey Harcourt Joan Robinson, 1903-1983

Blandine Laperche Les ressorts du monopole : Essai sur l'hérésie de Joan Robinson

Arnaud Diemer Discrimination par les prix et concurrence imparfaite, les apports de Joan Robinson

Claudia Heller Le progrès technique chez Joan Robinson : un essai de systématisation et de formalisation

Nicolas Zagouras Variations des rapports des produits et des prix à partir d'un changement technique. Étude inspirée d'un modèle d'accumulation de Robinson-Eatwell et de celui de Marx révisé par Rosa Luxembourg

Andrée Kartchevsky et Muriel Maillefert Joan Robinson et la politique de l'emploi, d'hier à aujourd'hui

Renaud Bellais Armement et dépenses publiques, quels enjeux pour l'analyse robinsonienne ?

Peter Dorman Pourquoi la théorie internationale du commerce n'est pas une théorie du commerce international. Une confirmation du scepticisme robinsonien

Dimitri Uzunidis Le nouveau mercantilisme à l'heure de la mondialisation

Anthologie

A propos...

A propos de J. Robinson

Joan Violet Robinson (1903-1983) est un de ces économistes qui représentent le mieux, par leur œuvre, leur carrière et leur vie, l'évolution de la pensée et l'action économiques (et même sociologiques et politiques) du turbulent XXème siècle : passant de Marshall (autour de 1936) à la défense et l'approfondissement de la théorie de Keynes et, nourrie par Marx et Kalecki, elle deviendra à partir des années 1970 l'une des leaders des écoles néo-ricardienne et post-keynésienne. J. Robinson nous apporte, en outre, des éléments précieux dans les domaines des questionnements et de la méthode en sciences économiques. Elle nous apprend que rien n'est sacré ; rien n'est immuable. Aucune idée, aucune avancée, aucune théorie n'est valable en dehors de la critique. Elle a, à sa manière, montré du doigt, pour mieux dénoncer les intellectuels organiques qui, faisant fi de la réalité, sous le couvert de l'infaillibilité des mathématiques, présentent un monde marchand, a-historique et statique, dans le seul but, conscient ou inconscient, de préserver l'ordre capitaliste.

Ces positions hérétiques de Joan Robinson ont provoqué de nombreux débats contradictoires entre les économistes, essentiellement anglophones, sur les trois thèmes les plus marquants de notre temps : le monopole, la demande effective, le marginalisme. Avec son fameux ouvrage de 1933, elle a introduit la *concurrence imparfaite* dans la théorie économique. Mais très vite lassée par le cadre étroit de l'analyse de Marshall, elle part à la conquête des enseignements de Keynes. Avec Austin Robinson, Mead, Kahn et Sraffa, elle adhère au cercle de Keynes, pour, par la suite, explorer et populariser les voies que l'économiste (et politique) britannique a ouvert. Elle bataille alors ferme contre les tentatives de récupération des idées de Keynes par l'orthodoxie néoclassique.

Aidée par Michal Kalecki, sensibilisée par la montée du fascisme en Italie et du nazisme en Allemagne et par la guerre civile en Espagne, Joan Robinson lit Marx. Dans l'œuvre de celui-ci, elle rejette ce qui est sans importance (la

théorie de la valeur travail !) pour garder ce qui lui sera par la suite nécessaire pour l'enrichissement de la pensée de Keynes : l'accumulation et la croissance économique. Avec Nicholas Kaldor, elle développe ce qui deviendra plus tard "la théorie cambridgienne de croissance". Dans son principal ouvrage, *L'accumulation du capital*, elle cherche une relation entre la distribution du revenu, la production et l'emploi et l'accumulation à long terme. Pour ce faire, l'histoire devient l'axe majeur de ses analyses. L'histoire la conduit à se préoccuper des problèmes que rencontrent les pays en développement. Avec un grand pessimisme, elle ne manque pas de souligner que les pays pauvres ne pourront jamais rattraper les plus riches parce que le "nouveau mercantilisme" de ces derniers les en empêchera toujours. Les règles du commerce international tendent à favoriser les économies et les nations militaires les plus puissantes.

Pour Joan Robinson, il faut prendre le parti de l'histoire contre l'équilibre. Mais ce faisant, le risque académique est grand : bien que J. Robinson ait débuté sa carrière à Cambridge en 1931, elle ne devint Professeur d'économie qu'en 1965. Elle nous a légué pourtant 443 titres (livres, articles, comptes rendus) qui attestent de l'extraordinaire éventail d'intérêts et de la grande capacité de travail de l'économiste*.

Les articles de ce numéro d'*Innovations* sont issus des contributions présentées par leurs auteurs au colloque international "Joan Robinson" (Dunkerque, 16-17 mars 2000), largement discutés et commentés. Nous remercions, plus particulièrement, les Professeurs Geoffrey Harcourt (Cambridge) et Maria Cristina Marcuzzo (Rome) pour leurs conseils et pour leurs apports à cette publication.

L'ouvrage *L'Économie rebelle de Joan Robinson*, L'Harmattan, 2001, coordonné par G. Harcourt, regroupe la première partie des analyses et débats qui ont eu lieu récemment en France.

* voir la bibliographie présentée par Maria Cristina Marcuzzo dans *The Economics of Joan Robinson*, Routledge, Londres, 1996.



Joan Robinson, 1903-1983*

Geoffrey HARCOURT
Jesus College, Cambridge

I

Voici maintenant plus d'une décennie que Joan Robinson est décédée à Cambridge, le 3 Août 1983. Bien que sa mort ait été suivie d'un volume considérable d'essais, d'articles, de numéros spéciaux de revues même, et d'au moins un livre consacré à l'évaluation de sa contribution, cependant, aucun article commémoratif ne fut publié dans le présent *Journal*¹. Dans un sens, c'est un peu scandaleux, mais cela nous donne maintenant une perspective à plus long terme de son influence et de ses résultats. Juste avant sa mort, Harvey Gram et Vivian Walsh (1983) publièrent dans le *Journal of Economic Literature* une évaluation judicieuse de l'influence de Joan Robinson sur la profession, à partir des six volumes réunissant ses articles (Robinson, 1951-79, *Collected Economic Papers (C.E.P.)*) (l'un de ces volumes étant constitué par l'index compilé par Prue Kerr et Murray Milgate dans une langue et avec un esprit qui auraient dû enchanter l'auteur). Les conclusions de Gram et de Walsh ont résisté à l'épreuve du temps, mais de nouveaux développements apparus sur le sujet depuis lors nous permettent maintenant de renforcer leur point de vue selon lequel elle a apporté des contributions durables, en dépit de la maladie et du quasi nihilisme qui marquèrent les dernières années de sa vie.

* Première publication dans *The Economic Journal*, vol. 105, septembre 1995, 1228-43. Je suis profondément reconnaissant à Ann Bailey, John Bailey, Willy Brown, Ha-Joon Chang, Phyllis Deane, Peter Groenewegen, Alan Hughes, Barbara Jeffrey, Robin Jeffrey, Jan Kregel, Bruce McFarlane, Cristina Marcuzzo, Peter Nolan, Mića Panić, Luigi Pasinetti, Hans Singer et Ajit Singh pour leurs commentaires sur le projet de cet essai. La traduction en français est réalisée par Jean-Claude Raibaut, Lab.RII.

¹ Un tel article fut demandé peu après sa mort, mais il ne se matérialisa jamais. Comme la dernière limite à la remise de cet article avait été fixée à janvier 1994 et qu'elle n'avait été suivie d'aucun effet, j'ai décidé d'en écrire un moi-même.

Le présent essai comporte huit parties. Dans la deuxième partie, je donne un bref aperçu de sa vie et de sa carrière. Le reste de l'essai porte sur le développement de sa pensée ; il comporte une description des changements abrupts de vues et de directions qu'elle connut dans sa vie professionnelle ainsi que leurs causes possibles. La citation de Keynes qu'elle préférait était : "Si quelqu'un peut me convaincre que j'ai tort, je change d'opinion. *Et vous*, qu'est-ce que *vous* faites ?" Toute sa vie fut un splendide exemple de cette attitude d'esprit.

II

Joan Robinson naquit en 1903 dans une famille de la bonne bourgeoisie traditionnellement contestataire. Son arrière-grand-père était Frederick Maurice, le célèbre Socialiste Chrétien ; son père était le Major-General Sir Frederick Maurice, de l'infamante affaire Maurice de 1918. Joan était l'un de ses cinq enfants. Elle étudia l'Histoire à la St Paul's Girls' School et arriva en 1922 à Girton College pour y étudier l'économie car elle voulait des réponses aux problèmes du chômage et de la pauvreté (Elle pensait qu'elle n'avait pas obtenu ces réponses au cours de ses études d'économie, et certainement pas de son professeur Marjorie Tappan-Hollond ; elles ne s'entendaient pas du tout). En 1925, elle obtint son diplôme avec mention "assez bien", à sa "grande déception". Joan et Austin Robinson, qui était alors à Corpus Christi, se marièrent en 1926 et partirent pour l'Inde où ils séjournèrent deux ans. Ceci représenta le début de ce qui devait être une longue histoire d'amour entre Joan et le sous-continent indien et de son intérêt persistant pour les problèmes des pays en voie de développement. Bien que Cambridge représentât la base vers laquelle elle revenait toujours, Joan Robinson adorait les voyages : elle visita plusieurs fois la Chine au cours de l'après-guerre, et, les années suivantes, passa une partie de chaque année en Inde, dans l'État du Kerala. Sa première visite aux États-Unis d'Amérique est toujours dans le souvenir de ceux qui, à l'époque, se trouvaient au MIT ou dans d'autres universités et qui se souviennent de l'intimidation respectueuse et, parfois de l'affection qu'ils éprouvaient vis-à-vis d'elle, voir Turner (1989, ch. 14). A l'université, Joan Robinson accéda au poste de chargée de cours adjoint en 1934, chargée de cours en

1937, maître de conférences en 1949 et professeur d'université en 1965. Elle "prit sa retraite" en 1971, restant toutefois active jusqu'à ses derniers jours malgré une santé précaire les dernières années, un état que son esprit indomptable refusa toujours d'admettre.

III

MARSHALLIENNE CRITIQUE

"Plus j'en sais sur l'économie, plus j'admire l'intellect de Marshall et moins j'apprécie son caractère". Joan Robinson (1953 ; *C.E.P.*, vol. IV: 125)

Ce n'est pas un hasard si Marshall eut une profonde influence sur le développement de sa pensée, de manière directe avec ses *Principes* et de manière indirecte par l'enseignement de Pigou, Keynes, Gerald Shove, Dennis Robertson et Austin Robinson. La délicate parodie écrite par Joan Robinson, "La Belle et la Bête" (*C.E.P.*, vol. I, 1951), en collaboration avec son amie Dorothea Morison alors que Joan était en cours d'études, montre à quel point elle avait compris la méthode théorique de Marshall et combien elle dédaignait sa morale pieuse ainsi que ce qu'elle considérait comme des balivernes destinées à masquer les vérités peu plaisantes qui se faisaient jour. Tous les outils caractéristiques de Marshall y figurent : la conscience du temps, les élasticités, les surplus des consommateurs et les surplus des producteurs, l'équilibre à la marge, la maximisation de l'utilité non seulement pour l'homme dans la vie courante, mais aussi dans les relations sociales.

Sa première publication importante fut *Economics is a Serious Subject/L'Économie est un Sujet Sérieux* (1932). L'imagerie de la fabrication d'outils développée par Pigou y est en vedette. Elle se méfiait de l'application directe de la boîte à outils pour produire des explications et, spécialement, pour déterminer les politiques à suivre, application qui, disait-elle, constituait alors la théorie économique. Elle percevait un conflit entre les modèles représentés par le réalisme et la facilité et prévenait qu'inévitablement il devait y avoir un compromis entre les deux (Ronald Coase, 1937: 386 répondit à son défi en fournissant une définition de l'entreprise qui suivait les deux modèles).

Ce fut cependant un véritable problème qui l'amena à développer ce qui devait devenir, en 1933, *The Economics of*

Imperfect Competition/L'Économie de la Concurrence Imparfait (1933a) : pourquoi la situation de dépression des années 20 et du début des années 30 n'avait-elle pas provoqué la fermeture d'un nombre beaucoup plus important d'entreprises, du moins temporairement, conclusion inévitable de la théorie de l'entreprise selon Marshall et Pigou ?¹. La réponse, disait-elle, se trouvait dans "la suggestion prégnante" de Piero Sraffa, 1926, selon laquelle c'était la demande plus que l'augmentation des coûts marginaux qui déterminait le niveau de production des entreprises. Les entreprises concernées devaient être analysées comme des mini-monopoles fonctionnant dans des environnements concurrentiels et se débrouillant avec les prix fixés par les forces impersonnelles du marché plutôt qu'elles ne s'y adaptaient. Le concept de courbe de revenu marginal qui apparut, pour ce qui concerne Joan Robinson et Richard Kahn, dans un essai de Charles Gifford, élève d'Austin Robinson, fut le déclencheur immédiat de même que l'outil approprié qui permit à Joan Robinson d'effectuer une étude unitaire des problèmes classés dans la rubrique de l'économie de la concurrence imparfaite. Il se peut qu'elle ait eu connaissance du mémoire de Kahn "The Economics of the Short Period/L'Économie de la Courte Période" (1929, 1989) avant qu'elle ne rédige son premier brouillon, et, en tout cas, elle reçut son aide, ses conseils et ses critiques pendant une grande partie de la phase d'élaboration du livre : " ... J'ai reçu l'aide constante de Monsieur R. F. Kahn. L'ensemble de l'appareil technique a été construit avec son aide, et de nombreux problèmes importants ... ont été résolus autant par lui que par moi-même" (1933a: v)².

De nombreuses années plus tard, elle déclara que le principal résultat de ce livre avait été de jeter le doute sur la théorie de la productivité marginale de la répartition, détruisant ainsi l'égalité entre salaire réel et produit

¹ Pour une relation fine et profonde des origines de la concurrence imparfaite et des interprétations différentes de Sraffa, d'une part, et de Kahn et Joan Robinson, d'autre part, voir Marcuzzo (1994).

² Je suis très reconnaissant à Miss Jacqueline Cox, archiviste du Fonds Moderne de King's College à Cambridge pour son aide et ses conseils sur ce point et sur bien d'autres. Le Professeur Yoshihiko Hakamata, de l'Université Chuo à Tokyo, a bien voulu m'autoriser à prendre connaissance de son analyse extrêmement détaillée de la genèse de la thèse de Kahn (il en existe quatre versions différentes dans les papiers de Kahn aux Archives de King's College) ainsi que de la correspondance entre Kahn, Austin et Joan Robinson relative aux travaux de Kahn et au livre de Joan Robinson.

marginal. Mais ceci est de l'histoire *a posteriori* : le fait ne saute certes pas aux yeux à la lecture des passages correspondants du livre de 1933 (Livres VIII et IX). Il est vrai, bien sûr, comme me le rappelait Cristina Marcuzzo, le 29 Décembre 1994, que la thèse de Joan Robinson implique que "lorsque le monopole est introduit, l'égalité ne tient pas, et [que] cela constitue un coup à la théorie de la répartition basée sur la concurrence parfaite". Néanmoins, à titre de simple exemple, dans son article de 1937 sur le chômage déguisé, Joan Robinson parlait de la nature du chômage déguisé en termes explicites de salaires et de produits marginaux : "Le salaire perçu par un homme qui continue à être employé par une industrie particulière mesure la productivité physique marginale d'un homme semblable qui a perdu son emploi" (1937a, 1947: 61) (La citation est extraite de la seconde édition, publiée en 1947).

Que les entreprises faibles ne soient pas nécessairement éliminées par la récession constituait, cependant, une mise en accusation destructrice des mécanismes du capitalisme concurrentiel et, donc, de ses justifications, la dureté de cette mise en accusation n'étant supplantée que par la démonstration faite par Kalecki et Keynes pendant la première moitié des années 30 selon laquelle un manque de demande effective était caractéristique du fonctionnement incontrôlé du système. Joan Robinson, elle-même, devait, plus tard, renier ce livre, essentiellement parce qu'il se confinait à la méthode marshallienne d'où résultait "la sottise éhontée" que les courbes de la demande ne bougeaient pas alors que les entrepreneurs trouvaient leurs prix d'équilibre par tâtonnements. Voici une courte citation extraite de son article de 1953 dans l'*Economic Journal*, "Imperfect Competition Revisited/Retour à la Concurrence Imparfait" :

"A mon avis, la plus grande faiblesse de *Economics of Imperfect Competition/L'Économie de la Concurrence Imparfait* est une faiblesse que ce livre partage avec le type de théorie économique à laquelle il appartient : la non prise en compte du temps. Ce n'est qu'au sens métaphorique que le prix, la production, le taux de salaire et que sais-je encore peuvent évoluer au niveau décrit dans un graphique prix-quantité. Tout mouvement doit s'inscrire dans le temps, et la position instantanée dépend toujours de la position passée. L'important n'est pas simplement que tout ajustement nécessite un certain temps pour s'opérer et que (ainsi qu'il a toujours été admis) des événements peuvent se produire

entre-temps et modifier la position, de sorte que l'équilibre vers lequel le système est censé tendre se déplace, lui aussi, avant qu'il soit atteint. L'important c'est que le processus même de mouvement a un effet sur la destination du mouvement, si bien qu'une position d'équilibre sur le long terme existant indépendamment du cours suivi par l'économie à une date précise, cela n'existe pas" (*C.E.P.*, vol. II, 1960: 235). Quelques années plus tard, elle devait résumer cette critique dans l'expression "l'Histoire contre l'Équilibre", voir Joan Robinson (1974a).

Elle continua de penser que l'analyse contenue dans le Livre V, sur "La Discrimination par les prix" était toujours valable dans son essence. Cette analyse était présente dans les livres de cours depuis très longtemps et représentait cette sorte de sagesse reçue, si profondément ancrée, qu'on ne fait même plus attention à qui l'a produite.

IV

PIONNIÈRE DU KEYNÉSIANNISME

Comme nous l'avons dit, Joan Robinson étudia l'économie à Cambridge car elle voulait savoir pourquoi la pauvreté et le chômage existaient. Les années qu'elle passa en Inde, dans les années 20, ne firent que développer son aversion de la pauvreté et de l'injustice. Le *Treatise on Money/Traité sur la Monnaie* de Keynes fut publié en 1930. Joan Robinson voyait Keynes comme quelqu'un qui essayait, avec une profonde culpabilité, de sortir des limites de la dichotomie marshallienne afin d'analyser les causes et les remèdes du chômage prolongé ainsi que les déflations et inflations du niveau général des prix. Les discussions du "cercle" sur le *Treatise on Money/Traité sur la Monnaie* et les cours de Keynes au cours des années 30 au moment où émergeait l'embryon de la *General Theory/Theorie Générale* constituaient un passage évident dans la recherche passionnée de Joan Robinson pour la vérité.

Au début des années 30, elle rédigea deux rapports très intelligents sur les idées qui se faisaient jour, Robinson (1933b, c). Il est intéressant de voir que dans l'un d'eux, alors qu'elle percevait bien la portée des travaux de Keynes (peut-être même encore plus clairement qu'il ne le faisait lui-même), elle était toujours, comme lui d'ailleurs, suffisamment sous l'influence de Marshall pour qualifier ses indications et ses descriptions générales celles d'une théorie de l'équilibre de sous-emploi *sur la longue période*. Keynes

"n'avait pas vu [lorsqu'il écrivait le *Traité sur la Monnaie*] qu'il avait incidemment développé une nouvelle théorie de l'analyse de la production sur la longue période" (1933c, *C.E.P.*, vol. I, 1951: 56). La méthodologie du *Traité sur la Monnaie* est explicitement mise en évidence : l'équilibre complet stock-flux est un équilibre de la longue période, avec simplement des profits normaux et une épargne égale à l'investissement (sur les définitions du *Traité sur la Monnaie*).

A l'époque où la *Théorie Générale* fut prête et publiée, l'attention s'était entre-temps portée avec insistance sur la courte période, comme en témoigne, avant tout, la liste de Keynes de ce que renferme la clause *ceteris paribus* (Keynes, 1936:245) et, ensuite, par l'incursion personnelle de Joan Robinson dans l'analyse de la longue période. Elle la réalisa principalement pour voir si les résultats de *La Théorie Générale*, par exemple, le paradoxe de l'épargne, voir Joan Robinson (1937a), étaient solides, même si elle considérait tout à fait cet exercice comme étant de l'économie pour les économistes et certainement pas comme l'aspect principal de *la Théorie Générale* ; voir sa lettre à Keynes sur son analyse de la longue période dans les *Collected Writings/Correspondance* de celui-ci (*C.W.*, vol. 13, 1973: 647-8). Néanmoins, dans son exposé "aux enfants" des nouvelles propositions, Joan Robinson se distingua par son conservatisme lorsqu'elle étudiait les propositions relatives à la longue période : "Pour expliquer les problèmes impliquant de profonds changements au cours des générations dans la population, la vitesse du progrès technique ou les forces sociales générales qui influent sur l'épargne, il est possible de considérer les fluctuations du chômage comme étant secondaires, et de conduire la démonstration en termes de système auto-régulateur" (1937b: 84).

L'important ensemble d'essais de Joan Robinson (1937a) contenait aussi sa discussion sur le concept de chômage déguisé, regroupant ainsi les observations faites pendant son séjour en Inde avec sa perception de la nouvelle théorie émergente à Cambridge et sa contribution à cette théorie. Ils contiennent également un exposé de ce qui devait être connu sous le nom de modèle migratoire de Harris et Todaro (1970) Pervez Tahir (1990) a documenté ce point en détail.

MARX, LA MONNAIE, LA RÉPARTITION ET LA CROISSANCE

Un énorme changement commence alors à se faire jour dans son approche et dans ses conceptions. Le *stimulus* le plus important en fut probablement sa première rencontre avec Michal Kalecki en 1936, rencontre qui marqua le commencement de leur longue amitié et de leurs vigoureux échanges intellectuels. Joan Robinson s'était faite le champion de la défense de Kalecki, proclamant que celui-ci avait découvert tout seul les principales propositions contenues dans *La Théorie Générale*. Très importante pour son développement ultérieur fut sa première confrontation à une structure analytique trouvant ses origines dans les écrits de Marx, par l'intermédiaire de Tugan-Baranovsky, et utilisée par Kalecki pour résoudre le problème de la réalisation des conditions de l'équilibre. De plus en plus Joan Robinson en vint à penser que cette structure était davantage adaptée à la compréhension des mécanismes du capitalisme (et, en fait, à un niveau très élémentaire, des systèmes économiques en général).

Avant sa rencontre avec Kalecki, Joan Robinson s'était intéressée à la pensée de Marx. En 1936, elle fit paraître une critique du livre de 1935 de John Strachey dans le présent *Journal*, mais elle n'avait alors pas complètement maîtrisé la structure de la pensée de Marx. Elle y parvint superbement par la suite comme le montre de manière tout à fait convaincante son superbe article "Kalecki sur le capitalisme" dans le numéro spécial du Oxford Institute *Bulletin* paru en 1977 à l'occasion du décès de celui-ci. Dans cet article, elle montre comment les politiques de prix des entreprises, les comportements d'épargne différents entre salariés et capitalistes (ces derniers subdivisés en décideurs entrepreneurs et décideurs directeurs, d'une part, et une classe de rentiers passifs d'autre part), et l'importance dominante de la réalisation de bénéfices et de l'accumulation, peuvent être combinés dans un modèle simple sur la courte période de détermination de l'emploi et de la répartition pour illustrer la possibilité d'un état de sous-emploi permanent. La même structure était à la base de l'analyse de son œuvre majeure de 1956 et de sa suite de 1962, mais elle n'était pas aussi clairement exposée qu'en 1977.

Nous ne saurons jamais si, au cours de leurs premiers échanges, Kalecki a utilisé l'approche de son étude de *La Théorie Générale* publiée en langue polonaise en 1936 ; voir Kalecki, *Collected Works (C.W., vol. I, 1990: 223-32)* ; mais certainement que le fait qu'il utilise une base micro dans laquelle la concurrence imparfaite représentait le cas général, et la concurrence pure le cas particulier, à partir duquel on pouvait construire pour atteindre le résultat au centre de *La Théorie Générale*, aurait bien correspondu à la pensée et aux développements ultérieurs de Joan Robinson. Et la critique émise par Kalecki dans son étude des particularités de la théorie de l'investissement de Keynes était reflétée dans la critique faite ensuite par Joan Robinson selon laquelle cette théorie était une masse désordonnée de facteurs *ex ante* et *ex post* qui devaient être séparés en tenant compte de la double relation entre les profits et les investissements. Le véritable investissement aidait à créer des profits réels, et les profits attendus (eux-mêmes en relation avec les profits réels) aidaient à déterminer les prévisions d'investissements. La relation suggérée à l'origine par Kalecki devint la substance de la célèbre courbe en banane de Joan Robinson dans l'Essai n°2 des *Essays in the Theory of Economic Growth/Essais sur la Théorie de la Croissance Economique* de 1962 (1962a: 48). Elle y présentait ses arguments de manière plus digeste que dans son livre de 1956.

Mais ceci nous entraîne trop vite vers sa contribution de l'après-guerre. Il nous faut auparavant mentionner son *Essay on Marxian Economics/Essai sur l'Économie de Marx* (1942), rédigé aux premiers temps de la guerre. Gerald Shove (1944) pensait davantage de bien de son interprétation de Marx que de son exposé sur ce que les "économistes académiques" (ici il faut comprendre principalement Marshall) avaient à dire concernant les problèmes qui se chevauchaient. Une remarque de ce livre (étant donné qu'il y avait eu croissance depuis le début de la Révolution Industrielle et que le taux de profit nécessaire pour parvenir à l'équilibre était associé au zéro investissement, "des profits anormaux [devaient être alors] la règle normale" 1942: 60-1) provoqua une extraordinaire correspondance entre Joan Robinson, Maurice Dobb et Shove. L'histoire qui suit est relatée par Araujo et Harcourt (1993 ; 1995). La réponse de Keynes à son *Essai* (dans une lettre adressée à Madame Austin Robinson [sic] le 20 août 1942), à savoir qu'il était "aussi bien écrit que tout ce que vous avez fait auparavant... en

dépité du fait qu'il y a quelque chose de fondamentalement ennuyeux dans le fait d'essayer de donner du sens à ce qui n'en a pas [et qu'il avait] le sentiment... que [Marx] était très perspicace et original mais qu'il était vraiment un piètre penseur", en révèle plus sur Keynes que sur Marx.

Au cours des années d'après-guerre, Joan Robinson développa ses idées dans au moins deux directions. Tout d'abord, elle comprenait tout à fait la monnaie et ses rôles dans les systèmes économiques, ce que l'on oublie trop souvent ; ce n'était pas le cas de Frank Hahn (1972: 205) qui cite en l'approuvant la remarque de Joan Robinson selon laquelle "la monnaie... se voit reprocher le fait que l'avenir est incertain", ajoutant que lui-même est "prêt à pardonner et à oublier". Elle était active au sein des cercles travaillistes où elle défendait une monnaie bon marché en permanence, en utilisant des arguments keynésiens purs et durs, voir Howson (1988). Elle joua également un rôle de premier plan dans les débats sur la préférence pour la liquidité et sur les capitaux disponibles qui divisaient les membres de la Faculté d'Économie et de Politique de Cambridge à cette époque (Harry Johnson tenta d'établir une passerelle entre eux avec "Some Cambridge Controversies in Monetary Theory/Quelques Désaccords à Cambridge sur la Théorie Monétaire" (1951-2), dont le résultat fut qu'il fut attaqué par les deux camps).

Le principal souci de Joan Robinson était la détermination du taux d'intérêt qui donna son titre à un important ensemble d'essais (1952b). Elle y mettait l'accent sur l'idée de Keynes selon laquelle en macro-analyse nous devons toujours être sur nos gardes contre l'erreur qui consiste à synthétiser. Utiliser des modèles à un seul agent représentatif pour analyser un comportement systémique ne conviendra jamais, et certainement pas pour une analyse de la détermination des prix du marché des actifs financiers. Ainsi que Keynes, puis Kahn et Joan Robinson l'ont affirmé, le taux d'intérêt d'équilibre est le niveau qui apporte une trêve au moins temporaire, même si elle est difficile, entre les haussiers et les baissiers (et entre la hausse et la baisse). S'il n'y avait pas de divergences d'opinions entre les deux groupes, aucun équilibre ou état stationnaire ne serait possible, même momentanément.

L'essai de Joan Robinson constitue un très bon exemple (l'article de 1931 de Kahn sur le multiplicateur en est un autre) de la méthode marshallienne/keynésienne d'étude successive de diverses parties de l'économie en tenant pour

constant ce qui se produit ailleurs au même moment ou en s'en détachant, ou du moins en tenant pour constants les effets de ce qui se produit ailleurs au même moment¹. De cette manière, Marshall espérait que nous obtiendrions des résultats définitifs, même s'ils étaient partiels, et que si nous faisons le tour de l'économie, nous serions par la suite capables de rassembler tous nos résultats pour produire un état complet et global. Ce qu'il semblait avoir oublié, de même que Joan Robinson et Kahn, c'était que la procédure n'était pas logique par rapport à sa vision plus profonde selon laquelle les processus économiques ressemblaient à des processus biologiques systémiques interdépendants. Ceci est peut-être l'une des raisons pour lesquelles, à la fin, Marshall tout comme Joan Robinson (mais ni Keynes ni Kahn ?) pensaient qu'en fin de compte, ils avaient échoué, non pas je pense, parce qu'ils se rendaient compte qu'en suivant cette procédure ils cherchaient à atteindre l'impossible, mais parce que c'était la procédure elle-même qui n'était pas bonne².

L'autre développement fut ce que Joan Robinson appelait "généraliser *La Théorie Générale* à la longue période", contribution tout à fait "cambridgienne" apportée par Kahn, Kaldor, Joan Robinson, Piero Sraffa et, plus tard, Luigi Pasinetti, à la théorie de la croissance de l'après-guerre elle-même déclenchée par l'article écrit par Harrod en 1939, juste avant la guerre, et dont l'intérêt fut renouvelé juste après la guerre par la publication de son livre, en 1948. Kahn, Joan Robinson et Sraffa séjournèrent alors dans les Dolomites. Ils lurent ensemble les épreuves du livre de Harrod parce qu'il y avait trop de neige pour pouvoir pratiquer l'escalade. Néanmoins, longtemps avant cet épisode, il y avait déjà eu des signes de cette théorie, du moins en ce qui concerne Joan Robinson, par exemple dans ses travaux sur Marx et dans ses travaux d'avant-garde sur la longue période dans *La Théorie Générale* en 1935, dans lesquels elle utilisait le

¹ Dans *La Théorie Générale*, Keynes décrivait la méthode ainsi : "L'objet de notre analyse n'est pas de produire une machine ou une méthode de manipulation aveugle qui fournirait une réponse infaillible, mais de nous donner une méthode de réflexion organisée et ordonnée sur des problèmes particuliers ; et, après avoir obtenu une conclusion provisoire en isolant les facteurs complexifiants un par un, nous devons nous retourner sur nous-mêmes et prendre en compte, du mieux possible, les interactions probables entre les facteurs. C'est là la nature de la pensée économique" (p.297).

² Jan Kregel (19 décembre 1994) me dit que j'ai tort de rejeter la faute sur la procédure, parce que c'est le problème qui est insoluble.

nouveau concept alors à la mode de l'élasticité de substitution et la définition de la longue période de Marshall, qu'elle abandonna tous deux par la suite comme étant incohérents et/ou inadaptés, voir Kregel (1983). Par la suite elle écrivit l'introduction à la traduction anglaise du livre de Rosa Luxemburg *Accumulation of Capital/Accumulation du Capital* (1951), ainsi que des articles exploratoires dans le présent *Journal* (1949, 1952). Ces idées portèrent leurs fruits sous la forme du livre *The Accumulation of Capital/L'Accumulation du Capital*, en 1956, année où deux keynésiens illustres, Trevor Swan (vous vous souvenez ?) et Bob Solow, publièrent leurs modèles néoclassiques de croissance en réponse partielle aux énigmes de Harrod (Tous deux parlaient explicitement de l'hypothèse que les politiques keynésiennes prédominaient pour pouvoir permettre de voir constamment fonctionner "le principe dynamique de la substitution..." sans entraves, Marshall, 1961: xv. Swan prit la précaution supplémentaire (dans une annexe) de mettre en place "un épouvantail... afin d'éloigner de l'indice les oiseaux et Joan Robinson elle-même", pp.343-4).

Dans une préface (inédite) à l'une des éditions ultérieures, Joan Robinson identifiait les quatre principaux problèmes que son livre était censé traiter. Elle développait un modèle d'économie de libre entreprise non régulée dans laquelle les entreprises "dans les limites imposées par la maîtrise de leurs finances" déterminaient le taux d'accumulation du capital tandis que les individus, dans les limites imposées par "la maîtrise de leur pouvoir d'achat, sont libres de dépenser comme ils l'entendent... [un] modèle... pas du tout irréaliste dans son essence".

Ce modèle devait être utilisé "pour analyser les chances et les fluctuations du développement d'une économie sur la durée [en abordant] quatre groupes distincts de questions" :

1- Nous comparons des situations, chacune avec son propre passé et évoluant vers son propre futur, qui sont différentes sur quelques points (par exemple, le taux d'accumulation dans chaque situation) afin de voir ce qu'entraînent les différences postulées.

2- Nous traçons le chemin que suit une seule économie lorsque les conditions techniques (y compris la vitesse du progrès technique) et les propensions à consommer et à investir sont constantes sur la durée.

3- Nous suivons les conséquences du changement de chacune de ces conditions sur le développement futur de l'économie.

4- Nous examinons la réaction sur la courte période de l'économie aux événements inattendus.

Dans la préface originale, elle expliquait la raison de cette analyse ainsi que celle des scénarios explorés, de même que les à-coups de cette approche : un retour à l'analyse classique de la croissance, de la répartition et du progrès technique sur la durée, tout en faisant abstraction, en grande partie, des détails de la théorie de la valeur et autres aspects de l'intermède néoclassique entre, d'une part, les Classiques et Marx, et, d'autre part, Keynes, mais en s'appropriant les idées nouvelles associées à la révolution keynésienne (Ces dernières devaient être fixées, cependant, dans un cadre marxiste, en raison principalement, je pense, de l'influence de Kalecki).

Mais, naturellement, l'entreprise positive (les relations de l'Age d'Or, etc... qui devaient toutes s'avérer préparatoires à l'étude du mouvement et des processus) fut mise sans dessus dessous par les luttes simultanées et parallèles relatives à la théorie de la répartition et à la signification (qui fut mise de côté sous forme de questions portant sur la mesure) du capital dans l'approche néoclassique de l'offre et de la demande, comparées à sa signification et à son rôle dans une vision marxiste/keynésienne du monde. Ainsi, l'analyse wicksellienne du choix de la technique dans l'économie en général (qui commença dans l'article célèbre de Joan Robinson dans la *Review of Economic Studies*, 1953-4, sur la fonction de production et la théorie du capital) ne trouva place parmi les arguments de *The Accumulation of Capital/L'Accumulation du Capital* qu'après que les principales propositions de l'analyse dynamique comparative aient été établies dans un modèle contenant une seule technique à tout moment. Bien que Joan Robinson ait clairement exposé ses méthodes et contributions positives dans son livre de 1956, et de nouveau mais de manière plus succincte, dans *Essays in the Theory of Economic Growth/Essais sur la Théorie de la Croissance Économique* (1962a), et plus spécialement dans le deuxième Essai, les débats sur la théorie du capital tendirent à les repousser au second plan, particulièrement lorsqu'ils s'enflammèrent au milieu des années 60 à l'occasion du symposium du *Quarterly Journal of Economics (QJE)* sur le ré-aiguillage et l'inversion du capital. Ce

symposium était la réponse à la tentative de David Levhari (1965) pour débarrasser le système des implications du Curiosum de Ruth Cohen et ainsi préserver la solidité de la position conceptuelle néoclassique cruciale selon laquelle le prix était un indice de la rareté à la fois sur le marché des "oignons" et sur le marché des "capitaux".

Joan Robinson contribua certainement à cet aspect du débat : le Curiosum de Ruth Cohen fut ainsi nommé par elle, et elle le qualifia de "relation perverse", ce qu'elle exposa explicitement dans son article de 1953-4 et dans son livre de 1956 (p.109-10) ayant pour sous-titre "Un Curiosum". Elle se joignit aux échanges du *QJE* en 1967, en compagnie de K.A. Naqvi. Cependant, elle pensa de plus en plus fréquemment que tout cela était à côté du sujet. Par exemple, il y a l'injonction énigmatique qu'elle fit à Gallaway et Shukla (1974) : "Ne vous embêtez pas avec ça. La théorie néoclassique ne se porte pas mieux, même lorsqu'il n'y a pas de ré-aiguillage (p. 348n*)", ainsi que son dernier article paru dans le *Quarterly Journal of Economics* : "The Unimportance of Reswitching/Le Peu d'Importance du Ré-aiguillage" (1975). Au lieu de cela, elle poursuivait sans relâche sa critique méthodologique, l'illégitimité d'utiliser des comparaisons (différences) pour analyser des processus (les changements), l'Histoire contre l'Équilibre, la nécessité d'être clairs sur les limites et l'applicabilité des modèles dans le temps logique par rapport aux modèles dans le temps historique. Les premiers peuvent répondre aux questions structurées, du type "Qu'est-ce qui serait différent si... ?" Les seconds se rapportent à celles qui peuvent être posées sous la forme "Que se passerait-il si... ?"¹. C'est un peu une honte de constater qu'en dépit de la grande importance qui a été accordée, ces dernières années à la notion de "path dependency", ou dépendance par rapport à l'origine, encore appelée effet de sentier (entre autres par Franklin Fisher et Frank Hahn), le peu de crédit donné à Joan Robinson (ou Nicky Kaldor) pour avoir identifié les problèmes et pour avoir établi le cadre conceptuel de l'analyse qui a été faite par la suite. On peut opposer qu'elle rejetait trop la critique doctrinale parce qu'il s'agissait d'une critique dans un environ-

¹ Le fait que Joan Robinson ait posé les deux différentes questions de manière aussi claire et aussi aiguë peut devoir quelque chose à la critique faite par Dennis Robertson sur sa formulation précédente - voir Robertson (1957: 95-6) et Joan Robinson (*CEP*, vol. 2, 1960: 130). Tous mes remerciements à Bruce McFarlane pour ce commentaire.

nement adapté au travail en cours, des bases conceptuelles et intuitives de l'approche de l'offre et de la demande.

VI

LA PLANIFICATION, LE MÉCANISME DES PRIX ET LA CHINE

En outre, il y avait un aspect pratique à ses travaux sur le choix de la technique. Dans les années 50, au cours d'un voyage en Chine, elle donna une série de cours dont l'un était consacré à cette question. Cela s'inscrivait dans le contexte de l'analyse des techniques adéquates à incorporer à l'accumulation dans un pays en voie de développement, analyse qui avait été effectuée par Galenson et Leibenstein (1955), par Dobb (1954 et par Sen (1960). Dobb et Sen avaient en tête le modèle stalinien alors que Joan Robinson insistait en faveur d'une voie médiane donnant du poids à la création d'emplois tout comme à l'accroissement rapide des excédents à réinvestir¹. L'analyse qu'elle brossa à l'époque fut développée beaucoup plus en détail dans "la boîte à outils de l'étudiant", *Exercices in Economic Analysis/ Exercices d'Analyse Économique* (1960). Bien qu'elle ait toujours affirmé qu'elle était allée en Chine pour apprendre et non pour enseigner, il est évident qu'elle n'avait pu résister à la tentation en l'occurrence.

Dans la même série de cours, elle discuta du rôle du mécanisme des prix dans les pays en voie de développement. Son point de vue sur ce point a été publié dans son essai difficile mais profond sur "The Philosophy of Prices/La Philosophie des Prix" (*C.E.P.*, vol.II, 1960: 27-48), qui était trop difficile à accepter pour être Russes². Joan Robinson affirma toujours que pour comprendre une économie nous devons commencer par son histoire, ses institutions et ses "règles du jeu" particulièrement lorsque nous essayons d'avoir un effet sur la forme que ces deux derniers éléments doivent prendre. Ici, cependant, elle était aux prises avec les faits inévitables de la vie de toute société dans laquelle des produits sont échangés après avoir été fabriqués par du travail humain et

¹ Jan Kregel m'a fait remarquer (19 décembre 1994) que ceci pouvait très bien être une autre marque de l'influence de Kalecki sur Joan Robinson, car il défendait une position pratiquement similaire pour la Pologne à cette époque.

² "The Philosophy of Prices" fut écrit après des discussions avec des économistes soviétiques. Ils ne voulaient pas l'accepter", J. Robinson (1974b: xii).

d'autres produits et qu'un mécanisme de prix prévaut : à savoir qu'il y a un échange bidirectionnel entre revenus et prix et que la structure de prix appropriée au développement souhaité de l'économie ne peut rejeter, pour des tranches importantes de la population, des revenus qui sont en rapport avec la perception par la société de ce qui représente un niveau de vie décent, acceptable et humain. Ce problème est encore compliqué par le fait que, dans une forme de système de prix (pur), les revenus proviennent des prix qui sont liés aux biens fabriqués par des facteurs spécifiques, alors que dans l'autre forme de système de prix qu'elle identifie, les facteurs ne sont pas spécifiques et peuvent fonctionner dans n'importe quel secteur.

Ces cours, ainsi que sa position sur le contrôle de la population sont très proches du mélange de pragmatisme, d'étapes graduelles et de tâtonnements du marché, ainsi que de l'ouverture et du contrôle centralisé qui caractérisent l'économie chinoise actuelle. Il est peut-être intéressant de le remarquer alors que ces cours ont été écrits pour la première fois dans les années 50¹.

VII

LES DERNIÈRES ANNÉES

Pendant les dix dernières années de sa vie, Joan Robinson fut, la plupart du temps, malade et déprimée par la course aux armements, voir ses cours de Tanner College sur ce point, Joan Robinson (1981). Elle devint de plus en plus pessimiste, et même nihiliste, dans ses dernières années. Deux de ses dernières communications reflètent cette attitude. Toutes deux furent écrites ou publiées en 1980. La plus optimiste des deux est un article rédigé en collaboration avec Amit Bhaduri dans le *Cambridge Journal of Economics*. La plus pessimiste, qui s'intitule "Spring Cleaning/Grand Nettoyage de Printemps", fut publié après sa mort sous le titre "The Theory of Normal Prices and the Reconstruction of Economic Theory/La Théorie des Prix Normaux et la Reconstruction de la Théorie Économique" dans Feiwel (1985).

¹ Peter Nolan me raconta que le grand économiste chinois Dong Fureng (qui s'entretint avec Joan pendant toute une journée dans les années 70) avait écrit un hommage à Joan après sa mort, indiquant combien elle était importante pour la pensée économique chinoise. Malheureusement, le seul exemplaire de cet hommage fut perdu par la poste entre la Chine et le Royaume-Uni.

Dans le premier article, Bhaduri et Joan Robinson définissent le rôle et l'application de la critique et de l'analyse de Sraffa¹. Sa contribution est interprétée non seulement comme une critique fondamentale du concept néoclassique des prix comme des indices de rareté dans le cadre de l'offre et de la demande, mais encore comme le point de départ d'une réflexion expérimentale sur la production, la répartition et le progrès technique – "l'influence des progrès de la technologie sur la demande en main-d'œuvre, sur l'accumulation et sur la demande effective" (p.111). Les résultats devaient alors être greffés sur l'approche keynésienne, c'était la vision de Joan Robinson, par laquelle dans un cadre marxiste/kaleckien les lois du mouvement pouvaient être analysées dans le temps historique plutôt que dans le temps logique de l'analyse néoclassique et de la critique de Sraffa. "Le grand nettoyage de printemps" était beaucoup plus radical : un appel pour nettoyer toute la maison, pas seulement le grenier, et pour tout recommencer à zéro².

VIII

CONCLUSION

Joan Robinson est décédée en août 1983. Auparavant, au cours de l'automne et de l'hiver 1982, elle avait enseigné à Williams College, aux États-Unis, période qu'elle avait considéré comme très enrichissante, voir, sur ce point, le récit fait par Juliet Schor dans l'ouvrage de Marjorie Turner *Joan Robinson and the Americans/Joan Robinson et les Américains* (1989: 204-7). A son retour à Cambridge, fin décembre, elle fut déprimée et désorientée pendant pratiquement tout le mois qui précéda le grave accident cérébral dont elle ne devait jamais se remettre.

Dans ses dernières années, Joan Robinson avait l'habitude de dire, à propos de ses critiques : "J'aimerais mieux qu'ils arrêtent de me faire des compliments et que, plutôt, ils répondent à mes questions". Concernant l'un de ces critiques en particulier, il s'agit là d'un jugement sévère. Paul Samuelson essaya vraiment de répondre à ses questions avant qu'elle ne disparaisse, et il lui rendit un très bel

¹ J'ai exposé par ailleurs, voir Harcourt (1990), la nature de la très forte influence qu'a eue Piero Sraffa sur le développement de la pensée de Joan Robinson depuis la date de leur première rencontre, à la fin des années 20.

² J'ai exposé en détail ses idées, par exemple dans Harcourt (1990: 55-7).

hommage après sa mort. Il décrit (1989) comment elle avait changé sa vision des grands processus à long terme :

"Ce que j'ai appris de Joan Robinson va bien au-delà de ce qu'elle enseignait. J'ai appris non pas que le modèle néoclassique général était spécifique et faux, mais qu'une technologie néoclassique générale n'entraînait pas nécessairement une production forte et régulière lorsque le taux d'intérêt est plus bas. Je pensais auparavant qu'une telle propriété se généralisait depuis le plus simple, c'est-à-dire la parabole de Ramsey-Solow portant sur un seul secteur, jusqu'au plus général, le cas Fisher" (p.137).

Dans ce qui fut certainement leur dernier échange public (Joan Robinson, 1975 ; Solow, 1975), Bob Solow (qui appréciait et admirait Joan Robinson en étant tout autant irrité par elle) tomba d'accord avec Samuelson pour dire que : "De manière plus générale, et plus importante, il n'est pas vrai, même avec toutes les hypothèses habituelles, que les états constants de taux d'intérêt bas entraînent une consommation plus grande par ouvrier. [Il ne trouvait] pas difficile d'accepter ce résultat [parce qu'il s'était produit] dans le cadre des hypothèses néoclassiques [de sorte que, au pis aller, il devait] dire adieu à une belle généralisation" (p.51-2).

Frank Hahn (1989, p.909) ne changea pas d'opinion : il pensait pour sa part qu'elle, ou plutôt ses écrits, seraient assez vite oubliés, bien qu'il reconnaisse qu'elle avait posé certaines questions importantes et qu'elle avait une profonde connaissance de la théorie monétaire. Lawrence Klein (1989) appréciait ses capacités multiples, et déclarait que les 100 premières pages de *The Accumulation of Capital* comptaient parmi ce qui se faisait de mieux pour présenter à quiconque "notre pauvre petit sujet" (Keynes, *C.W.*, vol. 14, 1973: 190), en "dévoilant ses aspects fondamentaux" (p.258). Comme toujours, Ken Arrow (1989) est réceptif et généreux, et Dick Goodwin, un fidèle de longue date, qui avait toujours reconnu l'influence majeure qu'elle avait eue sur sa pensée, décrivait sa remarquable intuition économique (sans l'aide, dans son cas, des mathématiques) en ces termes : "Un jour, je faisais une communication sur un modèle dynamique portant sur deux secteurs... dans laquelle je disais que les deux secteurs montreraient les deux mouvements. Elle m'interrompit pour me dire que j'avais tort : ...un seul, dit-elle. Je lui fis part de mon désaccord... Mais cela me chagrina, et, plus tard, ...je découvris que c'était elle qui avait raison", Goodwin (1989: 916).

L'article sur Joan Robinson dans le *New Palgrave*, de Luigi Pasinetti, (1987) est une relation brillante de la personne et de la nature de ses contributions. Pasinetti insiste particulièrement sur l'aspect du travail d'équipe que constituent ces contributions, tout en mettant en valeur, également, leur originalité. Ces caractéristiques sont évidentes à la fois dans l'élaboration de *The Economics of Imperfect Competition* et de *The General Theory* dont témoignent de façon éloquente les volumes XIII, XIV et XXIX des *Collected Writings*, même si une grande partie de la discussion avait été orale. Pasinetti illustre ce point dans son exposé sur les controverses de la théorie du capital et leur minimisation ultérieure par Joan. Il écrit : "Les travaux de Joan Robinson se fondent dans ceux du remarquable groupe des économistes de Cambridge [dans lequel il distingue Sraffa, Kaldor, Kahn aussi bien que Joan] ...qui ont relevé, poursuivi et étendu le défi lancé par Keynes sur la théorie économique orthodoxe. [Ils ont] démarré un courant de pensée qui, de toute évidence, est loin d'être complet. Ses caractéristiques de base... sont suffisamment claires... [:] il s'agit d'un effort déterminé pour éloigner l'ensemble des objectifs de la théorisation économique des problèmes de l'attribution optimale de ressources données... et le rapprocher des facteurs fondamentaux responsables de la dynamique des sociétés industrielles" (p.216).

Dans son appréciation sur Joan, qui fait autorité, Sukhamoy Chakravarty, maintenant décédé, met l'accent (1983) sur son sérieux, sur le fait que, pour elle, "l'économie n'était pas un jeu". Elle était très soucieuse de ses applications sociales et attachait "une importance beaucoup plus grande au sérieux et à l'intégrité d'un économiste qu'à sa capacité à résoudre des problèmes intellectuels" (p.1716). Aussi profondes qu'aient été les réponses qu'elle nous a données, elle nous a également "laissé un très riche ensemble de questions auxquelles nous consacrer avec profit dans les années à venir" (p.1716).

Enfin, dans l'article commémoratif qui lui fut consacré dans le *Rapport Annuel* du King's College en octobre 1984 (le projet en fut rédigé par son collègue, ami proche et rival Nicky Kaldor), nous pouvons lire :

"Il ne serait pas exagéré de répéter qu'après Keynes, Joan Robinson peut être généralement considérée comme la figure la plus prestigieuse de la Cambridge School of Economics. En tant que professeur, elle était brillante... En tant qu'écrivain, elle était prolifique... En tant que polémiste, elle

était parfois alarmante... Elle soutenait ses idées avec une très grande conviction, et pourtant, en même temps, elle voulait considérer chaque 'fait' économique et était prête à modifier son point de vue si celui-ci contredisait certaines des hypothèses sur lesquelles elle travaillait. Mais, derrière une apparence quelque peu austère, elle possédait beaucoup de chaleur et de sympathie" (p.34).

Qu'ai-je donc appris de Joan ? Et, selon moi, quelles sont les plus grandes leçons qu'elle lègue aux futures générations d'économistes ? Tout d'abord, elle nous a toujours appris à considérer la base conceptuelle de nos théories. Les théories elles-mêmes doivent provenir de situations réelles, de sociétés réelles aux "règles du jeu" explicites, aux institutions, à l'histoire et aux caractéristiques sociales définies. Dans l'analyse que nous en faisons, nous devons nous demander quels sont les niveaux d'abstraction auxquels nous voulons nous fixer et quelles sont exactement les sortes de questions auxquelles nous souhaitons répondre (Dans ses dernières années, par exemple, elle nous laissa deux programmes de réflexion, qui parfois se recoupaient, avec son cours d'Ely "The Second Crisis in Economic Theory", 1972¹ et "What are the Questions ?", 1977b). Nous devrions avoir pour objectif de produire des théories qui contiennent comme ingrédients de base les éléments essentiels de la réalité dont elles sont parties, dans une forme suffisamment simplifiée pour nous permettre de voir clairement les relations en fonctionnement et la manière exacte dont elles s'interpénètrent. En outre, nous devons toujours faire bien attention de spécifier explicitement quelle sorte d'analyse est adaptée à la question posée. Peut-être, avant tout, devons-nous toujours conserver à l'esprit l'idée que : "Le but de l'étude de l'économie n'est pas d'acquérir un ensemble de réponses toutes faites aux questions économiques, mais d'apprendre comment éviter d'être induits en erreur par les économistes", Joan Robinson (1955 ; *C.E.P.*, vol. II, 1960: 17).

En conclusion, je dirai que Joan Robinson, si elle pouvait souvent être dure et injuste envers les autres, était tout aussi dure envers elle-même ; elle était avant tout, ainsi que le dit Dick Goodwin (1989), "une chercheuse passionnée de la

¹ En tant que Président de l'American Economic Association, John Kenneth Galbraith utilisa sa prérogative de président pour choisir Joan pour le cours à Ely. Comme il le dit à Marjorie Turner (1989: 165) : "Je n'ai pas eu la moindre hésitation. Immédiatement, j'ai choisi Joan" (Le "remplaçant" prévu par Galbraith était Myrdal). Voir également Galbraith (1983).

vérité". Ruth Cohen (1983) nous dit lors de la messe commémorative d'octobre 1983 : "Elle était implacable dans ses arguments sur les questions qu'elle étudiait... et souvent effrayante". Au fur et à mesure qu'elle vieillissait, ses écrits ressemblaient davantage au "sommet de l'iceberg". Comme nombre d'autres économistes vieillissants, elle supposait que les lecteurs en connaissaient autant qu'elle sur la partie immergée de l'iceberg. Les générations futures devraient reprendre ses révélations excitantes et relire ses travaux pour leur sagesse, leur vigueur, leurs connaissances et leur pure intelligence, ainsi que pour l'honnêteté et le courage dont ils font preuve.

C'était une personne foncièrement timide, pas au sens conventionnel du terme cependant ; c'était plutôt qu'elle n'avait pas grand chose à dire en dehors de son "fonds de commerce" (qui comprenait néanmoins un nombre énorme de questions, dont beaucoup se situaient hors des frontières larges de l'économie). Cependant, elle répondait à l'amitié et c'était une personne chaleureuse qui était passionnément loyale, jusqu'au "donquichottisme"¹. Elle pouvait être très sensible et calme et on l'a même vue présenter des excuses, même si celles-ci étaient faites très brièvement et en bougonnant. On rapporte qu'elle aurait déclaré avoir été une piètre mère mais une bonne grand-mère. Comme toujours, il s'agit d'un jugement trop dur : ses filles ne sont pas d'accord avec la première partie de ce jugement. Une des toutes dernières fois où je la vis, son premier petit-fils, un jeune Canadien extrêmement affable, faisait la conversation à sa grand-mère alors sur son lit d'hôpital, lors de sa dernière maladie ; les liens étroits qu'ils avaient depuis longtemps établis entre eux leur permettant de maintenant communiquer comme toujours par le passé. Joan Robinson ne devait jamais voir la société démocratique, juste et équitable qu'elle espérait si profondément que sa discipline pourrait apporter. De par sa nature, sa classe et son éducation, il lui aurait été difficile de s'y sentir à l'aise. Mais sa famille proche et leurs enfants possèdent les prérequis nécessaires à la création d'une telle société et pour s'y adapter totalement.

¹ Ainsi que me le rappela Luigi Pasinetti (19 décembre 1994), elle avait une vision très vaste des choses, dont on peut évaluer la nature, par exemple, en lisant son "bel ouvrage" *Economic Philosophy* (1962b).

Références

- Annual Report/Rapport Annuel* (1984), King's College, Cambridge, 32-4.
- ARAUJO, J.A.T.R. et G.C. HARCOURT (1993 ; 1995) "Maurice Dobb, Joan Robinson and Gerald Shove on Accumulation and the Rate of Profits", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 15, Printemps, 1-30, réimpression sous forme plus longue in Harcourt (1995).
- ARROW, K.J. (1989) "Joan Robinson and Modern Economic Theory: An Interview", in Feiwel (1989), 147-85.
- BERG, M. (Ed.) (1990) *Political Economy in the Twentieth Century* (New York, Londres: Philip Allan).
- BHADURI A. et J. ROBINSON (1980), "Accumulation and Exploitation: An Analysis in the Tradition of Marx, Sraffa and Kalecki", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, 103-15.
- CHAKRAVARTY, S. (1983) "Joan Robinson: An Appreciation", *Economic and Political Weekly*, vol. 18, 1712-6.
- COASE, R. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica* (N.S.), vol. 4, Novembre, 386-405.
- COHEN, R. (1983) Discours du service religieux commémoratif, Chapelle de King's College, 29 Octobre.
- DOBB, M.H. (1954) *On Economic Theory and Socialism. Collected Papers* (Londres: Routledge & Kegan Paul).
- EATWELL, J., M. MILGATE et P. NEWMAN (Ed.) (1987) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 4 (Londres: Macmillan).
- FEIWEL, G.R. (Ed.) (1985) *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution* (Houndsmill, Hants: Macmillan).
- _____ (Ed.) (1989) *Joan Robinson and Modern Economic Theory* (Houndsmill, Hampshire : Macmillan).
- GALBRAITH, J.K. (1983) "Joan Robinson: A Word of Appreciation", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 7, 211.
- GALENSON, W. et H. LEIBENSTEIN (1955) "Investment Criteria, Productivity, and Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, Août, 343-70.
- GALLAWAY, L. et V. SHUKLA (1974) "The Neoclassical Production Function", *American Economic Review*, vol. 64, 407-36.
- GOODWIN, R.M. (1989) "Joan Robinson – Passionate Seeker after Truth", in Feiwel (1989), 916-7.
- GRAM, H. et V. WALSH (1983) "Joan Robinson's Economics in Retrospect", *Journal of Economic Literature*, vol. 21, 518-50.
- HAHN, F.H. (1972) "Review of Joan Robinson, *Economic Heresies: Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory*", *Economica* (N.S.), vol. 39, Mai, 205-6.
- _____ (1989) "Robinson-Hahn Love-Hate Relationship: An Interview" in Feiwel (1989), 895-910.
- HARCOURT, G.C. (1990) "On the Contributions of Joan Robinson and Piero Sraffa to Economic Theory", ch. 3 de Berg (1990), 35-67.
- _____ (1995) *Capitalism, Socialism and Post-Keynesianism. Selected Essays of G.C. Harcourt* (Cheltenham, Gloucestershire: Edward Elgar).
- HARRIS, J.R. et M.P. TODARO (1970) "Migration, Employment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, vol. 60, Mars, 126-42.
- HARROD, R.F. (1939) "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, vol. 49, 14-33.
- _____ (1948) *Towards a Dynamic Economics. Some Recent Developments of Economic Theory and their Application to Policy* (Londres: Macmillan).

- HOWSON, S. (1988) 'Socialist' Monetary Policy: Monetary Thought in the Labour Party in the 1940s, *History of Political Economy*, vol.20, n°4, 543-64.
- JOHNSON, H.G. (1951-2) "Some Cambridge Controversies in Monetary Theory", *Review of Economic Studies*, vol. 19, 90-104.
- KAHN, R. (1929 ; 1989) *The Economics of the Short Period* (Londres: Macmillan).
- _____ (1984) *The Making of Keynes' General Theory* (Cambridge: Cambridge University Press).
- KALECKI, M. (1990) *Collected Works*, vol. I (Ed. Jerzy Osiatynski) (Oxford: Clarendon Press).
- KEYNES, J.M. (1930) *A Treatise on Money*, 2 volumes (Londres: Macmillan) (C.W., vols. V, VI, 1971).
- _____ (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Londres: Macmillan) (C.W., vol.VII, 1973).
- _____ (1973a) *The General Theory and After, Part I. Preparation. C.W.*, vol. XIII. (Londres: Macmillan).
- _____ (1973b) *The General Theory and After, Part II. Defence and Development. C.W.*, vol. XIV. (Londres: Macmillan).
- _____ (1979) *The General Theory and After, A Supplement. C.W.*, vol. XXIX. (Londres: Macmillan).
- KLEIN, L.R. (1989) "The Economic Principles of Joan Robinson", in Feiwel (1989), 258-63.
- KREGEL, J.A. (1983) The Micro Foundations of the Generalisation of *The General Theory* and Bastard Keynesianism: Keynes's Theory of Employment in the Long and Short Period, *Cambridge Journal of Economics*, vol.7, 743-61.
- LEVHARI, D. (1965) "A Nonsubstitution Theorem and Switching of Techniques", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 79, 98-105.
- MARCUZZO, M.C. (1994) "At the Origin of Imperfect Competition: Different Views" in Vaughn (1994), 63-78.
- MARSHALL, A. (1961) "Principles of Economics" 9^{ème} édition annotée par Guillebaud, vol. I (Londres: Macmillan pour la Royal Economic Society).
- PASINETTI, L. (1987) "Robinson, Joan Violet (1903-1983)" in Eatwell, Milgate et Newman (1987), 212-7.
- ROBINSON, J. (1932) *Economics is a Serious Subject. The Apologia of an Economist to the Mathematician, the Scientist and the Plain Man* (Cambridge: Heffers).
- _____ (1933a), *The Economics of Imperfect Competition* (Londres: Macmillan). 2^{ème} édition, 1969.
- _____ (1933b), "A Parable of Saving and Investment", *Economica* (N.S.), vol. 13, Février, 75-84.
- _____ (1933c), The Theory of Money and the Analysis of Output, *Review of Economic Studies*, vol.I, Octobre, 22-6. Réimpr. in C.E.P., vol. I, 1951, 52-8.
- _____ (1936), "Some Reflections on Marxist Economics" (a review of Strachey, 1935), *Economic Journal*, vol. 46, 298-302.
- _____ (1937a), *Essays in the Theory of Employment* (Oxford: Basil Blackwell). 2^{ème} édition, 1947.
- _____ (1937b), *Introduction to the Theory of Employment* (Londres: Macmillan). 2^{ème} édition, 1969.
- _____ (1942), *An Essay on Marxian Economics* (Londres: Macmillan). 2^{ème} édition, 1966.
- _____ (1949), "Mr. Harrod's Dynamics", *Economic Journal*, vol. 59, Mars, 68-85. Réimpression in C.E.P., vol. I, 1951, 155-74.
- _____ (1951), "'Introduction' au livre de Rosa Luxemburg", *The Accumulation of Capital* (Londres: Routledge & Kegan Paul).
- _____ (1951-80), *Collected Economic Papers*, 6 vols. (Oxford: Basil Blackwell).
- _____ (1952a) "A Model of an Expanding Economy", *Economic Journal*, vol. 62, Mars, 42-53. Réimpression dans C.E.P., vol. II, 74-87.
- _____ (1952b), *The Rate of Interest and Other Essays* (London: Macmillan).
- _____ (1953), *On Re-Reading Marx* (Cambridge: Students' Bookshop). Réimpression in C.E.P., vol. IV, 1973, 247-68.
- _____ (1953-4), The Production Function and the Theory of Capital, *Review of Economic Studies*, vol.21, 81-106. Réimpr. in C.E.P., vol.II, 1960, 114-31.
- _____ (1956), *The Accumulation of Capital* (Londres: Macmillan). 2^{ème} édition, 1965 ; 3^{ème} édition, 1969.
- _____ (1960), *Exercises in Economic Analysis* (Londres: Macmillan).
- _____ (1962a), *Essays in the Theory of Economic Growth* (Londres: Macmillan).
- _____ (1962b), *Economic Philosophy* (Londres: Watts & Co).
- _____ (1971) *Economic Heresies: Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory* (Londres: Basic Books).
- _____ (1972) "The Second Crisis of Economic Theory", *American Economic Review*, vol. 62, Mai, 1-9. Réimpression in C.E.P., vol. IV, 1973, 92-105.
- _____ (1974a), "History Versus Equilibrium" (Londres: Thames Polytechnic), réimpression in C.E.P., vol. V, 1979, 48-58.
- _____ (1974b) *Selected Economic Writings* (Bombay: Oxford U.P.).
- _____ (1975) "The Unimportance of Reswitching", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, Février, 32-9. Réimpression C.E.P., vol.V, 1979, 76-89.
- _____ (1977a) "Michal Kalecki on the Economics of Capitalism", *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics*, vol. 39, Février, 7-17. Réimpression in C.E.P., vol. V, 1979, 184-96.
- _____ (1977b) "What are the Questions?" *Journal of Economic Literature*, vol. 15, Décembre, 1318-39. Réimpression in C.E.P., vol. V, 1979, 1-31.
- _____ (1980, 1985), "Spring Cleaning", Cambridge, stencil. Publié sous le titre "The Theory of Normal Prices and the Reconstruction of Economic Theory" in Feiwel (1985), 157-65.
- _____ (1981) *The Arms Race* (Cours à Tanner sur les Valeurs Humaines) (Logan, Utah: University of Utah).
- _____ et MORISON, Dorothea (1951), "Beauty and the Beast", *C.E.P.*, vol. I, 1951, 225-33.
- _____ et NAQVI, K.A. (1967) "The Badly Behaved Production Function", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 81, 579-91. Réimpression in C.E.P., vol. IV, 1973, 74-86.
- Samuelson, P.A. (1989) "Remembering Joan" in Feiwel (1989), 125-43.
- SEN, A.K. (1960) *Choice of Techniques. An Aspect of the Theory of Planned Economic Development* (Oxford: Basil Blackwell).
- SHOVE, G.F. (1944) "Mrs Robinson on Marxian Economics", *Economic Journal*, vol. 54, 47-61.
- SOLOW, R.M. (1975) "Brief Comments", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, Février, 48-52.
- STRACHEY, J. (1935) *The Nature of Capitalist Crisis* (Londres: V.Gollancz).
- SWAN, T.W. (1956) "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, vol. 32, 334-61.
- TAHIR, P. (1990) "Some Aspects of Development and Underdevelopment: Critical Perspectives on Joan Robinson". Thèse de Doctorat non publiée, Bibliothèque de l'Université de Cambridge.
- TURNER, M. (1989) *Joan Robinson and the Americans* (Armonk, New York: M.E. Sharpe).
- VAUGHN, K.I. (ed.) (1994) *Perspectives on the History of Economic Thought, VolX: Method, Competition, Conflict and Measurement in the Twentieth Century* (Aldershot: Edward Elgar).

Les ressorts du monopole : Essai sur l'hérésie de Joan Robinson

Blandine LAPERCHÉ
Lab.RII, Université du Littoral

"La volonté des firmes de s'agrandir a été un trait caractéristique du capitalisme depuis son début ; à la vérité, s'il n'en avait pas été ainsi, le capitalisme n'aurait jamais existé."

J. Robinson, *Hérésies économiques*, 1976, p.170

Le monopole n'est-il qu'un cas extrême, qu'une exception au marché parfait régi par les hypothèses de la concurrence pure et parfaite ? Décidément non, répond Joan Robinson, qui au fil de ses écrits, devient de plus en plus critique envers les hypothèses et la méthode d'approche des phénomènes économiques qui fondent l'orthodoxie libérale. Formée à l'école de Marshall et de Pigou, mais sensible aux critiques que leur adresse notamment Pierro Sraffa dans les années 1920, Joan Robinson publie en 1933 *L'économie de la concurrence imparfaite*. Cet ouvrage remet en cause l'analyse libérale de la valeur, où les prix sont déterminés par les forces du marché parfait et déterminent à leur tour l'équilibre et donc la taille des entreprises ; Joan Robinson chamboule la méthode néoclassique en partant non plus de la concurrence pure et parfaite mais du monopole pour comprendre la détermination des prix – et des profits – sur les marchés imparfaits. Si l'approche est incontestablement novatrice, elle n'en reste pas moins très étroitement liée aux hypothèses néoclassiques et à l'abstraction mathématique.

Dans les écrits qui suivent *L'économie de la concurrence imparfaite*, notamment dans les deux autocritiques de cet ouvrage, l'une publiée en 1953 dans *the Economic Journal* et

l'autre figurant en préface de la seconde édition [1969], puis dans ses écrits des années 1970 (*Hérésies économiques* - 1971, 1976 pour l'édition française- et le recueil intitulé *Contributions à l'économie contemporaine* paru en 1984 en français) s'affirment en revanche une approche hérétique des phénomènes économiques. Cette approche est marquée par l'abandon de l'abstraction mathématique et par un intérêt accru pour le Temps historique et non plus logique. Quel est l'effet de cette rupture méthodologique sur son analyse de la taille et du comportement des entreprises ? Dans cet article, après avoir rappelé dans une première partie l'origine, les résultats et les limites de *L'économie de la concurrence imparfaite*, nous montrerons que la rupture méthodologique qu'opère J. Robinson après 1933 aboutit à l'explication selon laquelle le monopole constitue un aboutissement logique et naturel de la lutte concurrentielle. Elle conduit donc à un rapprochement de l'auteur, sur ce point, avec l'analyse marxiste (mais aussi schumpétérienne) du processus de concentration-centralisation du capital.

Mais pour dépasser la simple critique des hypothèses et de la méthode néoclassique - la pensée de J. Robinson se fait constructive : nous soulignerons d'une part sa place dans le développement des théories actuelles de la firme et d'autre part, l'actualité de son analyse du pouvoir des grandes entreprises en situation de monopole ou d'oligopole.

LE MONOPOLE CONTRE L'ÉQUILIBRE

Le dilemme de Marshall et le système de Pigou

Une grande partie de l'œuvre de J. Robinson est consacrée à la critique de l'analyse équilibrée et dogmatique des économistes orthodoxes. Sans rejeter la méthode de la construction de modèles économiques, J. Robinson s'oppose au fait que ces modèles soient érigés en "doctrine universelle"¹ (comme le sont les modèles orthodoxes) du fait du peu de correspondance des hypothèses qui sous-tendent la modélisation orthodoxe avec la réalité économique. Ainsi, pour J.

¹ Les développements théoriques des économistes orthodoxes, dit J. Robinson dans l'introduction de *Hérésies économiques* [1976] (comme le libre échange, la théorie de l'équilibre), sont érigés en "doctrine universelle", mais le problème est que les hypothèses qui sous-tendent ces développements ne correspondent pas aux faits historiques, quelle que soit la période envisagée.

Robinson, le modèle de l'équilibre concurrentiel relève-t-il davantage de l'idéologie que de l'amélioration de la compréhension du fonctionnement de l'économie : "Des hypothèses sont inventées et rejetées tous les jours. Les critères qui conduisent à en choisir certaines et à les introduire dans le corps de l'enseignement économique sont de deux sortes. L'un est que l'hypothèse paraît vraisemblable et offre une explication qui paraît suffisamment riche de promesses pour valoir la peine d'être explorée, et l'autre est qu'elle cadre avec la doctrine reçue et la renforce. Manifestement, le modèle de l'équilibre concurrentiel ne vaut pas grand chose selon le premier critère, et doit son importance au second"¹.

Lorsque les hypothèses choisies sont plus proches de la réalité et sont tirées de l'observation socio-économique, les modèles se complexifient et aboutissent à des contradictions internes. L'analyse plus réaliste de la concurrence que Marshall réalise aboutit ainsi à "un problème connu sous le nom de dilemme de Marshall" [1984, p.37]. En observant l'entreprise familiale dans l'industrie britannique du XIX^{ème} siècle, Marshall a soutenu que celle-ci bénéficiait de rendements croissants. En d'autres termes, à mesure qu'elle croît, l'entreprise voit ses coûts de production baisser du fait des économies d'échelle internes et externes dont elle bénéficie. Dans les conditions de la lutte concurrentielle, les prix étant déterminés par les coûts, la présence de rendements croissants se traduit par la baisse du prix des biens. Le dilemme réside dans la capacité de soutenir à la fois l'existence de rendements croissants et la persistance des hypothèses de concurrence pure et parfaite : "Mais, écrit J. Robinson, comment la concurrence peut-elle se maintenir si chaque entreprise qui se crée vend moins cher que ses concurrents, bénéficie de davantage d'économie d'échelle et par conséquent baisse ses prix jusqu'à ce qu'elle soit en situation de monopole ?"²

¹ J. Robinson, Quelles sont les questions, *Journal of Economic Literature*, décembre 1977, 1984, p.37.

² *ibid*, p.38. En effet, explique J. Robinson dans *Hérésies Économiques* "Si l'on entend par concurrence une situation dans laquelle chaque producteur peut vendre autant qu'il lui plaît aux prix courants du marché, pour maximiser ses profits, il doit augmenter sa production jusqu'à ce que le coût marginal soit inférieur au prix de vente moyen. Mais si les économies d'échelle font baisser les coûts moyens de longue période au fur et à mesure que la production augmente, le coût marginal reste inférieur au coût moyen. Il ne peut y avoir d'équilibre de longue période avant que la firme établisse un monopole", p.163.

Pour échapper à cette question difficile, qui, poussée jusqu'à l'extrême, aboutirait à l'effondrement du socle sur lequel repose l'économie néoclassique, Marshall introduit des considérations sociales et des observations tirées de la nature qui à leur tour, deviennent des règles générales. L'entreprise est comparée à la famille : elle croît avec le fondateur puis stagne ou disparaît avec "Les fils du fondateur (qui sont) amollis du fait qu'ils sont élevés dans le confort que sa richesse leur apporte, de sorte que l'expansion de l'entreprise s'arrêtera"¹. Le développement de l'entreprise est encore comparé à la croissance de l'arbre dans la forêt ! : " Nous pouvons tirer une leçon de la lutte des jeunes arbres dans la forêt qui doivent grandir malgré l'ombre de leurs rivaux qui les fait transir de froid. Beaucoup succombent et il n'y en a que peu qui survivent ; mais ceux qui survivent deviennent de plus en plus solides d'année en année et obtiennent une plus grande partie de la lumière à chaque étape de leur croissance de sorte qu'à leur tour ils dominent leurs voisins et il semble que leur croissance va être illimitée et qu'au fur et à mesure de celle-ci, ils vont devenir de plus en plus forts. Mais en fait cela ne se passe pas ainsi. Un arbre peut garder toute sa vigueur et atteindre une plus grande taille qu'un autre, mais tôt ou tard l'âge se fait sentir. Bien que les plus grands aient un meilleur accès à la lumière et à l'air que leurs rivaux, ils perdent peu à peu de leur vitalité ; et les uns après les autres ils laissent la place à d'autres qui, bien qu'ayant moins de force, ont l'avantage de la vigueur de la jeunesse"².

A. Pigou, que J. Robinson qualifie comme un "disciple loyal de Marshall et tout à fait ignorant des réalités de l'industrie"³ introduisit le concept de taille d'optimale ou taille d'équilibre, qui a permis de concilier les rendements croissants et la concurrence pure et parfaite : "Il (Pigou) construisit par conséquent une courbe de coût moyen en forme de U pour l'entreprise, correspondant à l'existence d'économie d'échelle jusqu'à un certain point, et de coûts croissants au-delà. L'entreprise de Pigou, sur un marché de concurrence parfaite vend toujours la production qui maximise son profit : quand le prix est supérieur au coût moyen, l'entreprise réalise un profit supérieur à la normale, qui attirera de nouveaux concurrents. Quand le prix est

¹ J. Robinson, Préface à la seconde édition, 1969 éd.1975, p.XIII.

² A. Marshall, *Principles*, p.315-316 cité par J. Robinson, 1976, p.67.

³ J. Robinson, Quelles sont les questions ?, *op. cit*, dans 1984, p.38.

inférieur au coût moyen, certaines entreprises cessent leur activité. L'équilibre exige que le coût moyen et le coût marginal soient tous les deux égaux au prix, c'est-à-dire que la taille de l'entreprise soit telle qu'elle produise au coût minimum"¹. Les économies d'échelle sont introduites dans l'analyse, mais au-delà d'un certain seuil, elles se transforment en déséconomies². Ce faisant, Pigou "vida entièrement Marshall de son contenu historique" et ainsi transformé (...), "ce rabâchage est le seul héritage de Marshall qui ait été incorporé à l'orthodoxie moderne"³. Mais la question de la taille des firmes sur le marché n'en fut que plus sujette aux débats, auxquels participe activement J. Robinson.

La concurrence imparfaite : une "boîte à outils" révolutionnaire

La question qui semble obséder J. Robinson lorsqu'elle rédige *L'économie de la concurrence imparfaite* a sans doute été la suivante : comment prouver, en utilisant les mêmes outils de l'école néoclassique que la taille des firmes n'est pas limitée comme elle l'est par l'équilibre de concurrence pure et parfaite et la logique de Pigou ? Cette question, J. Robinson n'est pas la seule à se la poser. La révolution couve depuis les années 1920, avec le débat sur les "boîtes vides", selon l'expression de J.H. Clapman⁴, c'est-à-dire sur l'existence de rendements croissants ou décroissants. Pour P. Sraffa, l'analyse de l'offre et de la demande repose trop ex-

¹ J. Robinson, *Ibid*, p.38-39.

² Les rendements croissants sont expliqués surtout par les économies externes (liées à l'industrie) mais Pigou introduit également les économies internes à l'entreprise par l'intermédiaire de la définition d'un facteur de production soumis au delà d'un certain seuil d'utilisation aux rendements décroissants : "Une firme, selon cette théorie (taille optimale de Pigou, BL), est constituée par une unité du facteur de production appelé "management" ; au delà d'un certain point ce facteur est soumis à des rendements décroissants quand on l'utilise avec des quantités croissantes des autres facteurs de production, c'est-à-dire le travail et le capital. Il se produit alors des déséconomies dues à la taille trop élevée du management qui font plus que compenser les économies dues à la spécialisation. La courbe de coût moyen de longue période a une forme en U : à l'équilibre, au point minimum de la courbe, le coût marginal de longue période, le coût moyen de longue période et le prix de la marchandise produite sont tous égaux (...). La taille optimale de la firme relativement au marché qu'elle fournit doit être assez petite pour qu'il y ait un nombre suffisamment de firmes de façon que la concurrence puisse jouer" [J. Robinson, 1976, p.164].

³ J. Robinson, L'histoire contre l'équilibre, dans 1984, p.23.

⁴ J.H. Clapman, On Empty Economic Boxes, *The Economic Journal*, 1922.

clusivement sur la loi des rendements décroissants. La réalité permet d'observer des cas inverses (dans l'industrie notamment) de rendements croissants : en soulignant l'incompatibilité du modèle de concurrence pure et parfaite avec l'existence des économies d'échelle internes à l'entreprise, Sraffa montre que les résultats de l'analyse, à partir de la concurrence pure et parfaite, n'ont que peu d'applications pour l'économie réelle. De fait, il pense qu'il est nécessaire "d'abandonner la voie de la libre concurrence pour se tourner dans la direction opposée, à savoir vers le monopole. Nous disposons alors d'une théorie nettement définie, dans laquelle les variations de coût, consécutives aux modifications de la taille des entreprises, jouent un rôle important"¹.

C'est cette démarche que J. Robinson met en pratique, dans *L'économie de la concurrence imparfaite* (1933) : "Lorsqu'on expose les principes de l'analyse économique, il est d'usage de commencer l'analyse d'un monde de concurrence pure et parfaite, et de traiter le monopole comme un cas particulier. L'objet de l'argumentation précédente a été de montrer que ce processus peut avantageusement être renversé, et qu'il est plus correct de commencer par l'analyse du monopole, en traitant la concurrence pure et parfaite comme un cas particulier"².

J. Robinson, en partant de la conclusion de P. Sraffa selon laquelle la croissance des entreprises n'est pas limitée par l'augmentation des coûts mais par "la difficulté de vendre une quantité plus importante de biens sans en réduire le prix ou sans avoir à faire face à des dépenses accrues de commercialisation"³, montre, en empruntant les armes de l'adversaire (l'abstraction des modèles) qu'il est possible pour une entreprise de travailler au-dessous de sa capacité tout en réalisant un profit à court terme. En effet, cette difficulté de vendre, soulignée par Sraffa, au fil du temps, Joan Robinson l'explique par la tendance forte de l'entreprise capitaliste à se trouver très rapidement dans une situation de surcapacité saturant la demande effective. Alors, le marché devient un "marché d'acheteurs" et la concurrence entre grandes firmes se renforce.

¹ P. Sraffa, Les lois de rendements en régime de concurrence [1926, *The Economic Journal*] dans P. Sraffa, 1985, p.58

² J. Robinson, 1933 éd. 1975, p.287.

³ P. Sraffa, *op. cit.*, p.60.

L'économie de la concurrence imparfaite remet donc en cause l'une des hypothèses centrales de l'équilibre néo-classique selon laquelle les entreprises fonctionnent à l'équilibre à pleine capacité (une entreprise produit une quantité telle que son coût marginal est égal au prix du marché) ; hypothèse que J. Robinson qualifie d'"absurde" au regard du contexte économique de récession des années 1930 marqué par l'accroissement de la taille d'entreprises n'utilisant qu'une partie de leur capacité de production. A cette période, le doute grandit quant à la capacité de l'économie à s'équilibrer naturellement, mais aussi quant à la compétence des économistes orthodoxes, ainsi que le rappelle l'historien Eric J. Hobsbawm : "Quelle confiance méritaient des économistes, qui si brillants fussent-ils, démontraient que la crise qu'eux-mêmes traversaient ne saurait se produire dans une société de marché convenablement dirigée puisque (...) on ne pouvait concevoir aucune surproduction qui ne se corrigeât très vite d'elle-même. En 1933, on avait peine à croire, par exemple, que la demande de biens de consommation, et donc la consommation, baissant avec la crise, le taux d'intérêt baisserait juste ce qu'il fallait pour stimuler l'investissement, en sorte que la demande accrue d'investissement comblerait exactement le vide laissé par la demande plus faible des consommateurs"¹. Face à ce scepticisme, "la concurrence imparfaite arrivait au bon moment – écrit J. Robinson dans la préface à la seconde édition de *L'économie de la concurrence imparfaite* – pour expliquer le fait que, dans le monde qui nous entoure, toutes les entreprises travaillent plus ou moins en sous activité" [1969, éd.1975 p.XIV]. Chaque entreprise est confrontée à une courbe de demande pour ses propres produits décroissante et où les profits sont maximisés au niveau de la production où la recette marginale est égale au coût marginal.

Cet équilibre se situe à mi-chemin entre l'équilibre de concurrence pure et parfaite et l'équilibre du monopole. En effet, au point d'équilibre, le prix est au-dessus du coût marginal – ce qui caractérise le monopole – et en même temps il n'y a pas de profit supra normal (caractéristique de la concurrence), c'est-à-dire selon J. Robinson de profit qui attire de nouveaux venus dans la branche. La firme est en capacité excédentaire : elle se situe sur la branche dé-

¹ E.J. Hobsbawm, *L'âge des extrêmes. Histoire du Court XXème siècle*, éditions complexes, Le Monde Diplomatique, 1999, p.145.

croissante du coût marginal. La tangence de la courbe de coût marginal avec la courbe de demande s'effectue du côté des rendements croissants. La concurrence imparfaite remet alors en cause l'égalité entre le coût marginal et le prix.

Malgré ces apports essentiels de l'analyse de J. Robinson, auxquels s'ajoutent l'analyse de l'exploitation des facteurs de production (laquelle est inversement proportionnelle à l'élasticité de la demande et donc proportionnelle à la situation de monopole¹) et de fait la démonstration selon laquelle les facteurs de production et notamment les salaires ne sont pas rémunérés à leur productivité marginale, J. Robinson reconnaît elle-même le caractère limité de son approche. Dans *Imperfect Competition revised* [*The Economic Journal*, 1953] puis dans la préface à la seconde édition de *L'économie de la concurrence imparfaite* [1969], elle se livre même à une autocritique de son ouvrage.

En particulier, si révolutionnaire que soit son analyse, J. Robinson prévient le lecteur dès les premiers pages que l'économiste donne souvent "des cailloux" aux praticiens qui demandent "du pain" [1933 ed.1975, p.1], en d'autres termes que son analyse reste éloignée de la réalité économique : "Ce livre est présenté au spécialiste de l'analyse économique comme une boîte à outils. Il s'agit d'un essai sur la technique de l'analyse économique, qui apporte une contribution indirecte à notre connaissance du monde réel" [*ibid*, p.2].

Si sa boîte à outils est révolutionnaire, elle reste néanmoins emprunte des méthodes de travail et des hypothèses orthodoxes : comportement "raisonnable" des individus, c'est-à-dire agissant de manière à maximiser leurs intérêts économiques ; pas de référence aux effets de l'écoulement du temps ; entreprise produisant un seul bien, différencié mais homogène avec lui-même pour des utilisations pratiques, dirigée par un entrepreneur considéré comme "un être invisible de direction et d'intérêt" ; définition classique des courbes d'offre et de demande, etc.² Cette démarche

¹ "le degré sera d'autant plus grand que l'élasticité de la demande pour les biens sera faible. Et l'élasticité de la demande sera vraisemblablement d'autant plus faible que la taille de l'unité de contrôle de la branche sera importante", 1933 éd. 1975, p.292. L'exploitation monopoliste des facteurs introduisait un comportement de marge de la part des entreprises et le taux de marge était inversement proportionnel à l'élasticité de la demande par rapport au prix, autrement dit, proportionnel au pouvoir de la firme sur son propre marché, ou à sa position monopolistique.

² De possibles complications de ces hypothèses sont mentionnées mais délibérément "négligées" pour simplifier l'analyse : c'est le cas des problèmes

correspondait à la volonté de J. Robinson de montrer – de l'intérieur – les limites du système. En particulier, la prise en compte du temps, qui par ailleurs occupe une grande place dans son analyse¹ reste insuffisante en 1933 (même si les mises en garde sont nombreuses dans l'ouvrage) : "La méthode exposée dans ce livre est propre à l'étude des positions d'équilibre. Nous ne faisons pas référence aux effets de l'écoulement du temps. Les équilibres de courte et de longue période sont introduits dans la discussion pour illustrer différents procédés techniques, mais nous n'étudions pas le processus de passage d'une position d'équilibre à une autre, et nous nous intéressons principalement à l'équilibre de longue période", ce qui a pour conséquence une acceptation de la réalisation de l'équilibre par "tâtonnement", qu'elle rejette dans la préface à la seconde édition².

Enfin, son analyse est quasi exclusivement centrée sur la concurrence par les prix ("cette hypothèse, écrit-elle en 1953, est une grande sur-simplification de la réalité" p.584). On peut considérer que ceci explique en partie le succès plus important du livre de son confrère E.H. Chamberlin³, *La théorie de la concurrence monopolistique*, souvent considéré pour sa part comme le "vrai révolutionnaire"⁴ et comme le

aujourd'hui appelés de "gouvernement d'entreprise", c'est-à-dire des problèmes relatifs à la prise de décision dans les sociétés par actions ; c'est le cas aussi de l'impact de la publicité sur la détermination des courbes de demande individuelles..., voir le Chapitre 1 "Hypothèses", 1933, éd.1975 p.15-25.

¹ Dans l'article intitulé "Le temps dans la théorie économique" (*Kiklos*, vol.33, n°2, 1980), J. Robinson déclare que "l'économie ne pourra jamais être une discipline sérieuse au sens où la physique en est une, mais nous pouvons la rendre moins frivole", et cela en "rassemblant les hypothèses relatives au monde dans lequel nous vivons, qui semblent les plus plausibles". Un travail important pourrait être accompli "pourvu que nous renoncions à la définition de grandes lois générales et que nous nous contentions de rechercher comment les choses arrivent", dans 1984, p.67.

² "J'affirmais qu'une entreprise pouvait déterminer l'état de la demande pour ses produits par approximations successives, c'est-à-dire que je considérais que les conditions de la demande restaient inchangées durant une période de longueur indéterminée, et je prétendais que des manipulations de prix n'auraient pas d'influence sur les conditions de marché. Toute l'analyse, qui est en réalité la comparaison de positions d'équilibre statique successives, était présentée de façon à ce qu'elle semble décrire un processus se déroulant dans le temps" [1969, éd.1975, p.XIV, XV].

³ Qui est visible par la préférence quasi unanime des auteurs de manuels et d'ouvrage sur la pensée économique pour la présentation *in extenso* du modèle de E.H. Chamberlin.

⁴ M. Blaug, *La pensée économique*, *Economica*, 5^{ème} édition, 1999 (trad. fr.), p.481.

précurseur du marketing : "...Je ne disais que très peu de choses sur la concurrence par d'autres moyens que les prix, à savoir : pseudo-différenciation des produits, publicité et promotion des ventes, qui représentent en fait la plus grande partie du gaspillage des marchés imparfaits. (Le frère jumeau de mon livre, *Monopolistic Competition* de Chamberlin, abordait ces sujets, mais dans des discussions ultérieures, Chamberlin se révélait plus préoccupé de défendre le système du marché que d'exposer ses faiblesses)" [1969, éd.1975, p.XVII-XVIII]. En 1953, elle énumérait plus précisément les "formes multiples" que la concurrence pouvait prendre : "Les principaux véhicules de la concurrence peuvent être résumés de la façon suivante : (1) imitation des produits ; (2) différenciation des produits – et ceux-ci peuvent concerner les qualités qui font appel au snobisme ou à des notions pseudo-scientifiques, ou bien simplement des méthodes d'emballage et d'étiquetage des articles ; (3) services de tous types, livraison rapide, crédits à long terme ; (4) publicité ; (5) pur art de vendre, entendu comme la force de persuasion des individus ; (6) prix plus élevé – donnant l'impression d'une meilleure qualité ; (7) prix plus faibles" [1953, p.584].

Au fil du temps, J. Robinson se détache des hypothèses de l'école néoclassique et, en intégrant davantage l'observation et l'histoire dans son raisonnement, elle adopte définitivement une approche de l'économie en termes d'accumulation et non plus d'équilibre stationnaire. Joan Robinson reconnaît d'ailleurs cette démarche méthodologique comme l'une des bases des développements théoriques post-keynésiens : "Dès lors que l'on admet l'incertitude des anticipations qui guident le comportement économique, l'équilibre n'a plus d'importance et l'histoire prend sa place. La théorie post-keynésienne a ses racines chez Ricardo et Marx, sautant par dessus 60 ans de domination des doctrines néoclassiques, de 1870 à la grande crise"¹.

¹ J. Robinson, *L'Histoire contre l'équilibre*, *op.cit*, dans 1984, p.18.

LE MONOPOLE ET LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE : UNE TENDANCE NATURELLE DU CAPITALISME ?

La remise en cause des hypothèses de la concurrence et parfaite ou l'hérésie de J. Robinson

On peut définir l'hérésie en économie politique comme la contestation 1 – des hypothèses de base du modèle néoclassique (concurrence pure et parfaite, individualisme méthodologique, équilibre général), 2 – de l'abus d'outils formels (mathématiques) qui frappent l'analyse du sceau de la scientificité mais s'avèrent peu aptes à rendre compte de la réalité économique par le degré d'abstraction et de simplification qui les caractérisent et 3 – de la "peur de l'histoire" qui confère aux analyses orthodoxes un caractère a-historique, incapable de saisir les mutations du capitalisme. L'évolution de la conception de l'origine et des conséquences économiques et sociales du comportement des grandes entreprises nous semble bien mettre en évidence quelques-uns des composants de "l'hérésie de Joan Robinson" ; hérésie qui va jusqu'à la reconnaissance d'une tendance naturelle du capitalisme à enfanter le monopole comme le souligne la phrase placée en exergue ; tendance qui rapproche l'auteur de l'analyse marxiste¹ et schumpétérienne et l'éloigne encore davantage des hypothèses néoclassiques. Dans la suite de ce texte, nous abordons successivement les critiques fondamentales que Joan Robinson adresse aux hypothèses de la concurrence pure et parfaite dans les travaux qui suivent *L'économie de la concurrence imparfaite*.

Rappelons que "la conception orthodoxe de la concurrence implique que chaque marchandise sur chaque marché soit offerte par un grand nombre de producteurs agissant de manière individualiste, liés les uns autres ni par une collusion ouverte ni par une solidarité de classe inavouée ; elle implique également que chacun soit libre d'exercer le type d'activité qui lui plaît"². Les hypothèses qui la sous-tendent, c'est-à-dire la transparence des marchés, l'atomicité des marchés, la libre entrée et la libre sortie, l'interchangeabilité des facteurs de production et l'homogénéité des produits font toutes l'objet d'une critique plus ou moins

¹ Voir notamment B. Laperche, Le monopole : une tendance naturelle du capitalisme, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation* n°6, 1997.

² J. Robinson, *Essai sur l'économie de Marx*, 1971, Dunod, 1977, p.2.

approfondie par Joan Robinson. L'analyse de chacune de ces critiques pourrait faire l'objet d'un travail de recherche complet mais nous nous contenterons d'énumérer ici les contradictions exposées par Joan Robinson ; notre objectif étant ici simplement de montrer l'éloignement croissant de l'auteur par rapport aux hypothèses dont elle (s)'était dotée au début de ses investigations.

L'hypothèse de transparence des marchés, qui nécessite une circulation libre et parfaite de l'information, est remise en cause eu égard à la difficulté de prévoir et d'anticiper avec perfection les événements à venir : "Dans le monde dans lequel nous vivons, écrit-elle, les choix doivent être faits à la lumière d'informations plus ou moins adéquates. L'information complète nécessaire pour effectuer un choix correct ne peut jamais être obtenue (...)" et donc (...) "L'équilibre ne peut être atteint au terme d'un processus d'essais et d'erreurs. Dans la mesure où tous les choix individuels se basent sur des jugements plus ou moins indépendants et inexactes relatifs à ce que seront les résultats, il est impossible qu'ils soient cohérents. L'hypothèse de 'prévision parfaite' fait sortir le raisonnement de ce monde pour l'intégrer dans un système d'abstraction mathématique, qui, bien que les notations aient des noms économiques, n'a aucun rapport avec la réalité économique"¹.

L'hypothèse d'atomicité des marchés, qui stipule qu'aucun des acteurs sur les marchés ne puisse exercer une action sur le prix, est doublement remise en cause par Joan Robinson, d'une part par rapport à sa confrontation avec la réalité économique des années 1930 où la capacité des acheteurs et des vendeurs à influencer les prix est manifeste : "L'expérience d'un marché parfait d'acheteurs dans les années 1930 nous a choqué quand nous nous sommes rendus compte (...) que les prix de marché peuvent être maintenus au dessus des prix de revient et que les équipements peuvent être sous-utilisés ; et l'expérience de marchés de vendeurs a montré récemment que les délais de livraison et que le rationnement des consommateurs accompagnent des prix maintenus en dessous du niveau qui élimine la demande excessive". Dans la réalité économique, poursuit alors J. Robinson ce n'est donc pas la concurrence pure et parfaite mais "la concurrence imparfaite (qui) est la règle générale dans l'industrie"².

¹ J. Robinson, Quelles sont les questions ?, *op. cit.*, p.35.

² J. Robinson, 1976, p.52.

Mais plus encore, l'hypothèse d'atomicité est aussi critiquée par rapport à la cohérence du raisonnement, ce qui traduit également une critique plus large du concept d'individualisme méthodologique : "Même lorsqu'il est techniquement possible de faire fonctionner le système sur la base du laisser-faire, le raisonnement (que chacun fasse ce qui est dans son propre intérêt et la concurrence parfaite garantira le bénéfice maximum pour tous, p.133) est, dans son essence, incohérent. Dans la poursuite de leur intérêt personnel, les individus découvrent qu'ils ont intérêt à s'unir et à se mettre d'accord pour ne pas entrer en concurrence les uns avec les autres. Les monopoles, les syndicats, les partis politiques résultent directement du processus de concurrence et limitent son efficacité en tant que mécanisme destiné à garantir le bien de tous. L'individualisme pur et sans contrainte est un système qui n'est pas praticable et la cohérence d'une économie repose sur les limites que l'on accepte de lui imposer"¹.

La critique de l'hypothèse d'interchangeabilité des facteurs de production est l'un des apports importants de Joan Robinson à l'analyse économique. Elle s'oppose au traitement homogène du facteur travail mais consacre une partie importante de ses travaux à la critique de l'analyse néoclassique du capital, considéré comme un "stock de beurre", un "pot de confiture", une "bouillie" ou encore un "morceau de mastic". Cette critique aboutit à une remise en cause plus générale de la fonction de production néoclassique : "La fonction de production s'est révélée un puissant instrument de déséducation. L'étudiant en théorie économique doit écrire $O = f(L, C)$, où L est une quantité de travail, C une quantité de capital et O le niveau de production des biens. Il doit supposer que tous les travailleurs sont interchangeables et mesurer L en heures de travail d'homme ; on lui dit quelque chose à propos de l'indice retenu pour choisir une unité de production ; et on le presse de passer très vite à la question suivante dans l'espoir qu'il oubliera de se demander dans quelles unités mesurer C. Avant même qu'il se soit posé la question, il est devenu professeur, et c'est ainsi que se transmettent de génération en génération, des habitudes de pensée nébuleuses"².

¹ J. Robinson, Marx, Marshall et Keynes, tiré de *Essays in Honour of Michael Kalecki*, dans 1984, p.134.

² J. Robinson, La fonction de production et la théorie du capital, *Review of Economic Studies*, 1953-1954, dans 1984, p.68.

L'absence d'homogénéité des produits découle en premier lieu de l'absence d'interchangeabilité des facteurs de production et en second lieu (si des biens présentent les mêmes caractéristiques physiques et techniques) de la différenciation des produits par le pouvoir de la publicité qui réduit fortement la souveraineté des consommateurs : celle-ci "ne peut être jamais être établie tant que l'initiative est réservée au producteur. Pour les biens de consommation en général, l'acheteur est nécessairement un amateur, alors que le vendeur est un professionnel. Pour qu'une branche industrielle serve réellement les désirs du public, comme elle est censée le faire d'après les manuels, il faudrait avoir un monopole de consommateurs assistés de leurs propres experts. Quelques légers efforts ont été faits ces temps-ci pour protéger les intérêts du consommateur mais ils ne peuvent réellement résister à la puissance de la publicité." [1969, éd.1975, p.XX].

L'incapacité des firmes à entrer et sortir librement des marchés et la hiérarchisation des firmes en fonction des barrières qu'elles sont à même de créer (ou surmonter) pour faire face aux concurrents potentiels, découlent du rejet de ces hypothèses fondamentales. En particulier, J. Robinson met l'accent sur le "pouvoir financier" des grandes entreprises, par rapport aux petites, qui constitue l'intrant principal à la construction de barrières protectrices, mais nous y reviendrons.

Cette remise en cause des hypothèses de la concurrence pure et parfaite aboutit à la mise en évidence par Joan Robinson du fait que la concurrence, au sens de lutte, donne naissance au processus de concentration et de centralisation du capital : "Là où la concurrence est forte, il doit y avoir une tendance au monopole, qui s'arrête souvent à l'oligopole quand un petit nombre de firmes préfèrent la neutralité armée à la bataille finale pour l'hégémonie"¹. Et explique Joan Robinson, c'est de cette façon que devait être résolu le dilemme de Marshall : "Si c'était sur ses mérites que la théorie de Marshall avait été retenue comme hypothèse, il serait vite apparu que la façon d'échapper à son dilemme consistait à prendre le contre-pied de ce que proposait Pigou. Les entreprises qui réussissent accumulent des capitaux et dévorent celles qui ne réussissent pas. La plupart des sociétés par actions continuent à croître et de nombreuses branches con-

¹J. Robinson, 1976, p.170.

currentielles tendent vers une situation dans laquelle une ou un petit nombre d'entreprises dominant le marché"¹.

La similitude de cette analyse avec le processus de concentration-centralisation du capital étudié par Karl Marx est certaine. Pour Marx en effet, la centralisation qui capital (c'est-à-dire, la "fusion d'un nombre supérieur de capitaux en un nombre moindre") est issue de la concurrence qui pousse les capitaux individuels, fonctionnant comme foyers d'"accumulation et de concentration" à s'immiscer dans des branches d'industries où règne encore la libre concurrence. Suit une lutte concurrentielle qui s'effectue par les prix et finit par "la ruine d'un bon nombre de petits capitalistes dont les capitaux périclent en partie et passent en partie entre les mains du vainqueur"².

La reconnaissance du fait que la concurrence engendre le processus de concentration/centralisation du capital va de pair avec la critique forte de l'état stationnaire néoclassique. La concurrence explique Marx, "impose aux capitalistes les lois immanentes de la production capitaliste comme lois coercitives externes". Ces lois sont celles de l'accumulation ("Accumulez, accumulez, c'est la loi et les prophètes"), de la propriété privée et de l'exploitation. Ce que en substance reconnaît Joan Robinson dans *Hérésies Économiques* : "Quiconque appartient au monde des affaires désire naturellement que celui-ci survive (en particulier si l'intérêt de ses propres descendants héritiers est en jeu) et pour survivre il est nécessaire de croître. Quand une firme prospère, c'est qu'elle fait des bénéfices ; c'est alors qu'elle est menacée par la concurrence ; il serait stupide que la famille consomme tout le profit net ; une partie doit être épargnée de façon à augmenter la capacité de production pour faire face à un marché en expansion, empêcher d'autres firmes de s'y introduire, ou pour diversifier la production si le marché originel stagne. Chacun du fait de sa croissance, menace la position des autres. Ceux-ci répliquent en augmentant leur propre capacité de production, en réduisant leurs coûts de production, en changeant la présentation des marchandises ou en introduisant de nouveaux stratagèmes de vente. Ainsi, chacun doit s'activer pour rester dans le peloton"³.

¹ J. Robinson, *Quelles sont les questions ?*, *op. cit.*, 1984, p.39

² K. Marx, *Le Capital*, Livre I, éditions de Moscou p.592-593

³ J. Robinson, 1976, p.169-170.

Pour Joan Robinson cependant, les pratiques restrictives et le malthusianisme technologique ne sont pas une caractéristique majeure de la dynamique des monopoles : "Mais les grandes sociétés ne se comportent pas comme des monopoles au sens où elles retiendraient leur production pour faire monter leur prix. Elles continuent à se concurrencer les unes les autres envahissant de nouveaux marchés, introduisant de nouveaux produits, mettant au point de nouvelles techniques, tout en laissant à de nouvelles petites entreprises l'occasion de se créer" [1984, p.39]. Sa position peut s'expliquer par une étude plus poussée du comportement des grandes entreprises pendant les périodes d'instabilité économique (années 1930 et 1970) et d'ouverture croissante des économies nationales (réduction des droits de douanes suite aux accords du GATT). En effet, comme l'ont montré les économistes marxistes contemporains¹ c'est surtout en période de croissance économique que se développent les pratiques monopolistiques telles que les restrictions de production, les ententes ou les cartels. En période de croissance économique, les grandes entreprises en situation de monopole ou d'oligopole sont en effet moins poussées par la concurrence à étendre constamment la production qu'elles ne le sont lorsque les positions des entreprises ne sont pas encore solidement établies (cas de la conquête de nouveaux marchés) ou lorsque la stabilité des marchés est incertaine. A ce moment en revanche, la concurrence s'intensifie et la lutte entre égaux prend d'autres formes que la concurrence par les prix (puisque chaque firme est capable de la supporter) mais elle devient plus qualitative et la performance technique devient une arme clé dans la lutte concurrentielle. C'est, peut-on considérer, cette étude plus poussée du comportement des grandes entreprises en période de crise ou d'instabilité économique qui amène J. Robinson à considérer que "la concurrence moderne est un système caractérisé non pas tant par la concurrence monopolistique que par des monopoles compétitifs" [1976, p.172].

Si l'analyse de Joan Robinson concernant le développement des grandes entreprises et leur comportement se rapproche de celle de Marx, elle reste éloignée du marxisme concernant notamment le ressort de l'accumulation et du

¹ voir par exemple E. Mandel, *Traité d'économie marxiste*, éditions Sociales, Paris, 1972 ; P. Baran, *Économie politique de la croissance*, Maspéro, Paris, 1967.

développement capitaliste. Dans une tradition keynésienne, elle l'attribue aux "esprits animaux" des entrepreneurs, davantage qu'à la perspective de réalisation de profits. Elle cite à ce propos Keynes selon lequel "l'entreprise ne fait croire qu'à elle-même que le principal moteur de son activité réside dans les affirmations de son prospectus, si franches et si sincères qu'elles puissent être" [*La Théorie Générale*, p.173-174, dans 1976, p.179]. Plus fondamentalement, l'opposition de J. Robinson vis-à-vis du marxisme réside de la contestation de la valeur travail qui relève selon elle de la "croissance", et surtout dans le rejet de toute "idéologie". Mais, pour revenir à son acceptation de l'analyse marxiste du processus de concentration-centralisation du capital, comme le souligne E.J. Hobsbawn, la croissance des grandes entreprises dans les années 1930 a rendu absurde la notion même de "concurrence parfaite" et "Il n'était pas nécessaire d'être marxiste ou de s'intéresser à Marx pour observer à quel point le capitalisme de l'entre-deux guerres était différent de l'économie de concurrence du XIX^{ème} siècle"¹.

Le pouvoir du monopole. L'actualité de J. Robinson

L'hérésie de Joan Robinson est féconde car constructive. L'aspect constructif des écrits de J. Robinson traitant de l'imperfection des marchés peut-être abordé selon deux points de vue. D'un côté, la brèche que les recherches théoriques sur la concurrence imparfaite ou monopolistique – auxquelles doivent aussi être associés les travaux empiriques tels que ceux de A.A. Berle et C.G. Means² – ouvrent dans le socle libéral va permettre le développement des théories de l'entreprise ou de la firme. Ces travaux dépassent la simple conception en terme de "boîte noire", tout en s'accrochant à un cadre libéral quelque peu "raboté" pour s'approcher de la réalité économique (l'approche dite transactionnelle de R. Coase puis E.O. Williamson, la théorie des organisations avec en premier lieu H. Simon) ou intégrant davantage un courant que l'on peut nommer keynéso-schumpétérien (courant managérial avec J.K. Galbraith, A. Chandler, etc.). En montrant les limites de l'abstraction mathématique et en privilégiant une perception temporelle des phénomènes éco-

¹ E.J. Hobsbawn, *op. cit.*, p.146.

² A.A. Berle, C.G. Means, *The Modern Corporation and The Private Property*, New York, 1932.

nomiques, J. Robinson annonce de plus la méthode que suivront nombre d'économistes industriels¹.

D'autre part, l'aspect constructif de la pensée de J. Robinson réside dans l'actualité de certains aspects de son analyse du comportement et des fondements du pouvoir des grandes entreprises en situation de monopole ou d'oligopole. Dans *L'économie de la concurrence imparfaite*, le pouvoir du monopole, selon J. Robinson, réside dans la capacité à différencier les prix, à exploiter les facteurs de production. Plus tard J. Robinson met davantage l'accent sur le pouvoir financier des grandes entreprises : "Marshall expliquait la croissance par les économies d'échelle qui donnent à une firme un avantage concurrentiel en réduisant ses coûts de production. Ceci est important là où la technologie demande des investissements importants et indivisibles mais en général l'avantage que la firme tire de sa taille est la taille elle-même – c'est-à-dire l'avantage du pouvoir financier. A l'époque de Marshall, chaque entreprise particulière travaillait dans une industrie particulière dans laquelle elle possédait le savoir-faire technique et les ramifications commerciales nécessaires. Mais maintenant les grandes sociétés peuvent passer d'une industrie à une autre, en employant leurs propres experts ou en achetant une petite entreprise qui y est déjà établie. Le développement moderne des conglomerats montre clairement que c'est le pouvoir financier, plutôt que les échelles techniques, qui permet aux firmes de s'accroître quant elles sont déjà importantes." [1972, p.171-172]. L'abondance de ressources financières poursuit J. Robinson, leur permet d'une part d'exploiter les avantages spécifiques des différentes économies nationales : "Les grandes sociétés installent des filiales dans de nombreux pays et emploient des travailleurs et des cadres de nombreuses nationalités. Elles sont devenues des entités indépendantes, certaines sont plus grandes et plus puissantes que bien des nations, mais les grandes entreprises capitalistes considèrent qu'il est de leur

¹ Ainsi qu'elle le rappelle en 1977, "Aucune théorie simple ne peut rendre compte des multiples aspects de l'évolution d'une économie de libre entreprise. Les méthodologies de l'éthologie sont plus appropriées que les mathématiques à l'étude de l'activité économique et il est vrai que nous savons beaucoup de choses sur l'histoire naturelle de la vie des entreprises grâce à des études d'économie industrielle, de gestion financière et des conditions de travail. Mais ces connaissances ne peuvent être correctement exploitées s'il faut les compresser dans une formule qui gomme la distinction entre le futur et le passé", J. Robinson, *Quelle sont les questions*, *op. cit.* dans 1984, p.41.

devoir de 'maximiser leur profit' en cherchant du travail bon marché où elles peuvent le trouver" [quelles sont les questions, *op. cit.*, 1984, p.53]. Elle facilite d'autre part le renforcement du potentiel d'innovation et ainsi, la construction de barrières à l'entrée sur les marchés : "La conception de nouveaux biens est un élément très important dans l'innovation. Ici les grandes entreprises, qui disposent de capitaux abondants ont un grand avantage. Elles peuvent financer des équipes de recherche et expérimenter un grand nombre d'innovations dans l'espoir que l'une d'entre elle se détachera comme étant la meilleure". Cette analyse de Joan Robinson nous semble très actuelle même si certains aspects doivent être aménagés pour rendre compte des stratégies actuelles des grandes entreprises.

L'accroissement de la taille de l'entreprise est aujourd'hui encore largement fonction de leur puissance financière. Les politiques d'ouverture et de libéralisation des marchés mises en place en place dans les années 1970 et 1980 dans les pays industriels puis étendues à l'ensemble des pays moins avancés ont conduit à une exacerbation de la concurrence et à l'extension des marchés sur lesquels s'affrontent les entreprises. Les anciens monopoles nationaux, dont la taille s'était fortement accrue pendant les années de croissance de l'après seconde guerre mondiale ont dû transformer leur stratégie et leur organisation. Comme le fondement de la lutte concurrentielle est devenu la sophistication et le renouvellement rapide de l'offre, la diversification conglomérale qui était destinée à exploiter les capacités de production excédentaires des grandes entreprises a laissé place dans les années 1980 et 1990 au recentrage des firmes sur les activités clés. La puissance financière des entreprises est alors aujourd'hui utilisée non plus pour étendre les activités mais pour renforcer leurs métiers fondamentaux (la conception, la recherche développement, le marketing) par le biais de rachats, fusions et alliances stratégiques et ainsi obtenir une taille "critique" pour les marchés mondiaux. La localisation des activités des firmes multinationales s'effectue alors selon le double principe de rationalisation de la production (localisation des unités de production dans les pays à bas salaires) et de spécialisation scientifique et technologique (installation de laboratoire de recherche dans les pays riches en ressources scientifiques, techniques, financières et humaines). Dans le même temps, pour réduire les coûts liés la taille excessive du "management" ou "coûts bureaucratiques" selon l'expression moder-

ne (E.O. Williamson), les firmes de grande taille donnent leur autonomie juridique à un nombre croissant de métiers (production, services techniques et organisationnels). La signature de contrats (sous-traitance, accords de licences, franchises, etc.) avec les entités indépendantes permet à la firme pivot de garder le contrôle économique des activités déconcentrées.

Un autre aspect de l'actualité de la pensée de Joan Robinson repose sur l'intuition selon laquelle au pouvoir financier des grandes entreprises s'associe leur capacité d'appropriation et de manipulation de l'information : "Le fait de disposer de financement, explique-t-elle permet aux firmes d'agir à leur guise et de manipuler non seulement l'économie de marché mais encore la politique nationale et internationale ('Ce qui est bon pour General Motors est bon pour les États-Unis'). La brèche que ceci crée dans la théorie exposée dans les manuels est bien plus sérieuse que l'abandon, causé par l'introduction de la concurrence imparfaite, de la doctrine selon laquelle les prix sont gouvernés par les coûts marginaux. Elle détruit le fondement de la doctrine qui voudrait que la poursuite du profit répartit les ressources entre des utilisations alternatives pour le bénéfice de la société dans son ensemble" [1976, p.172]. L'innovation quelle que soit sa forme¹ est aujourd'hui le nerf de la concurrence mondiale. Elle naît d'un processus social qui se nourrit de l'interaction d'informations diverses : des informations scientifiques et techniques, issues du travail des scientifiques et des savants, des informations commerciales et concurrentielles qui améliorent la connaissance des marchés et des stratégies des concurrents et des informations financières qui permettent de gérer les placements financiers. La production, la protection et le rassemblement de ces informations stratégiques en "ensembles informationnels", sortes de logiciels complexes qui sont insérés dans les processus de production des biens et services sont des processus délicats et coûteux que seules les grandes entreprises peuvent maîtriser [Laperche, 1998]. L'abondance de leur ressources humaines, financières, scientifiques et techniques leur permet de s'approprier les informations utiles au renforcement de leur

¹ Nous retenons ici la définition de Schumpeter de l'innovation, comme nouvelle combinaison de moyen de production, qui peut prendre des formes multiples : nouveau bien et service, nouvelle organisation, ouverture d'une nouvelle source de matière première, nouveau débouché, voir J.A. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*, 1912, Dalloz, Paris, 1935.

compétitivité, de manipuler les consommateurs (imposition de normes de consommation par le biais de la publicité) et les décideurs économiques et politiques (voir les actions de lobbying des grandes entreprises lors des rencontres politico-économiques internationales) et d'imposer sur les marchés leurs technologies et leurs biens de consommation comme des normes à adopter sous peine d'être exclus des marchés.

Le monopole, comme l'a bien montré Joan Robinson dans ses différents écrits, n'est pas une exception à la concurrence pure et parfaite, ainsi que l'avait laissé entendre Marshall. Son hérésie, comme nous l'avons ici esquissé ici, va bien au-delà et réside selon nous dans une rupture méthodologique dans son appréhension de la dynamique économique ; rupture qui a lieu après la rédaction de *L'économie de la concurrence imparfaite* [1933] dans lequel on peut toutefois déceler les doutes et intuitions de l'auteur. Cette rupture méthodologique peut être résumée comme l'abandon de la méthodologie et des hypothèses néoclassiques et l'intégration dans son analyse des phénomènes économiques du "temps", de l'"Histoire" qui relèguent l'équilibre dans la préhistoire de l'analyse économique. De cette rupture méthodologique résulte la mise en évidence du fait que la concurrence mène inexorablement à la constitution de grandes entreprises (monopoles ou oligopoles). Malgré son acharnement à s'opposer à l'idéologie marxiste (ou autre), son analyse de la constitution et du comportement des grandes entreprises se rapproche manifestement, sur ce point, de celle de Karl Marx. Si Joan Robinson souligne que les monopoles ne sont pas toujours des parasites, puisque la concurrence entre entreprises de grande taille stimule l'inventivité et la croissance, ce n'est pas pour justifier le mode de production capitaliste mais pour en souligner les contradictions de l'économie de marché et la nécessité de sa régulation. "Laver les mots" c'est l'une des tâches qu'à essayé d'accomplir Joan Robinson l'hérétique, en posant des questions¹ :

- "Que signifie la croissance ?" "A quoi sert la production ?"
- A consommer répondent les libéraux ;
- "La consommation pour qui et pour quoi ?" Rétorque J. Robinson mettant en évidence les inégalités de répartition des richesses et le poids des grandes entreprises dans les décisions d'allocation des ressources.

¹ Adapté de Quelles sont les questions ?, *op. cit.*, dans 1984, p.58.

"Ces questions, conclut Joan Robinson, mettent en jeu tout le système politique et social du monde capitaliste"...

BIBLIOGRAPHIE

- CLAPMAN E., On Empty Boxes, *The Economic Journal*, 1922.
LAPERCHE B., Le monopole : une tendance naturelle du capitalisme, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation* n° 6 "Karl Marx et la dynamique du capitalisme", 1997.
LAPERCHE B., *La firme et l'information. Innover pour conquérir*, coll. Économie et innovation, L'Harmattan, Paris, 1998.
MARX K., *Le Capital*, Livre I, Éd. de Moscou, 1984.
ROBINSON J., *L'économie de la concurrence imparfaite* (1933), Dunod, 1975.
ROBINSON J., Imperfect Competition Revisited, *The Economic Journal*, sept 1953.
ROBINSON J., *Essai sur l'économie de Marx*, (1971), Dunod, 1977.
ROBINSON J., *Hérésies économiques* (1971), Calman Lévy, 1976.
ROBINSON J., *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, 1984.
SRAFFA P., *Écrits d'économie Politique*, Economica, 1985.

Discrimination par les prix et concurrence imparfaite, les apports de Joan Robinson

Arnaud DIEMER
CERAS, Université de Reims

Assimilant la discrimination par les prix à une imperfection de la concurrence, Joan Robinson (1933) avance dans son ouvrage *The Economics of Imperfect Competition* : "(qu')il est souvent possible et profitable pour un monopoliste de vendre un seul bien à différents prix et à différents acheteurs. Cela peut se produire lorsqu'il vend sur différents marchés séparés les uns des autres, de telle manière que les quantités vendues sur le marché le moins cher ne peuvent être achetées et revendues sur le marché le plus cher, et que les clients sur ce dernier ne peuvent se transférer sur le marché le moins cher pour bénéficier du prix plus faible [1975, p.169].

La discrimination par les prix serait ainsi définie comme "L'acte de vendre le même article produit sous un même contrôle à différents prix suivant les acheteurs" [1975, p.169]. Une telle définition, proche de la discrimination du troisième degré illustrée par Pigou [1904, 1905, 1920], souligne d'une part qu'il existerait différents degrés de discrimination (fonction de la segmentation du marché et des transferts biens/demandes), d'autre part que la discrimination par les prix reposerait sur trois conditions importantes : l'existence d'un pouvoir de marché, l'homogénéité des biens et services, ainsi que la différenciation des prix.

Nous présenterons dans ce qui suit, ce qui fait l'originalité des travaux de Joan Robinson, à savoir les conditions propices à toute pratique discriminatoire, la comparaison en termes de production du monopole simple et du monopole discriminant, enfin les conséquences de la discrimination sur le bien être de la société.

LES CONDITIONS DE LA DISCRIMINATION PAR LES PRIX

Dans le chapitre 15 de son ouvrage *The Economics of Imperfect Competition*, Joan Robinson insistera sur trois conditions nécessaires à la discrimination par les prix : le pouvoir de marché, l'homogénéité des produits et les élasticités de la demande par rapport au prix.

Le pouvoir de marché est caractérisé par un monopole discriminant¹ ou la coalition de vendeurs concurrents : "c'est seulement si tous les vendeurs sont coalisés ou s'ils sont d'accord entre eux qu'ils peuvent tirer avantage des barrières entre les différentes parties du marché pour pratiquer des prix différents pour un même objet... Lorsqu'un vendeur n'est pas soumis à une concurrence serrée ou lorsqu'il y a un accord entre des vendeurs concurrents, une discrimination par les prix peut se produire" [1975, p.170]. Ce pouvoir sera d'autant plus important que le(les) vendeur(s) sera(seront) capable(s) d'identifier avec précision la demande des acheteurs, et de dresser des obstacles aux transferts des demandes. Ainsi comme le rappelle Robinson "le cas le plus courant (de discrimination) est celui de la vente directe de services lorsqu'il n'y a pas de possibilités de transfert d'un marché à l'autre. Par exemple les chirurgiens différencient leurs honoraires en fonction de la richesse du patient"[1975, p.170].

Notons que la segmentation du marché peut aussi bien reposer sur la mise en place de barrières tarifaires que sur l'existence de barrières naturelles (espace, temps). Dans ce dernier cas, ce sont les caractéristiques du marché, et non la position originelle du vendeur, qui instaurent un véritable pouvoir de marché : "(La discrimination se produit) lorsque les marchés sur lesquels le monopoliste vend sont séparés

¹ Si l'ouvrage de Joan Robinson a le mérite de préciser ce que l'on entend par discrimination par les prix (et de proposer une définition), il présente cependant l'inconvénient d'associer cette pratique au monopole discriminant (le même reproche peut être adressé à Pigou [1920, p.275]). Outre son côté péjoratif, ce dernier est analysé comme un cas spécial de la littérature économique, qui ne peut être appréhendé qu'après la discussion sur le monopole simple [Philips, 1988, p.135]. Or il peut être soutenu que la discrimination soit le résultat de pratiques commerciales courantes, et que la non discrimination soit simplement un cas limite de la discrimination [Leontieff, 1940, p.496]. Dès lors, bien que la discrimination parfaite (appropriation totale du surplus du consommateur par le vendeur) ne se rencontre pas souvent dans la réalité, il n'est pas évident que les facteurs travaillant contre la discrimination, empêchent les théoriciens de prouver son existence.

les uns des autres géographiquement ou par des barrières tarifaires, de sorte que le transfert de marchandises d'un marché au prix bas à un marché cher entraînerait des dépenses considérables" [1975, p.170].

L'homogénéité des biens, telle qu'elle préfigure dans les travaux de Robinson, présente deux caractéristiques. "L'article vendu" est d'une part mis en relation avec le service demandé par les acheteurs, ce qui fait dire à Robinson [1975, p.170] que "la discrimination peut se produire lorsque différents groupes d'acheteurs demandent le même service mais en relation avec des biens nettement différents", d'autre part décomposé en différentes marques susceptibles de diviser le marché en plusieurs sous-marchés.

La ruse qui caractérisait la différenciation des prix de Dupuit¹ [1844, 1849] et Walras [1874], est également présente chez Robinson lorsque le vendeur cherche à faire éclater le marché de façon artificielle pour rendre la discrimination possible : "Les différentes marques d'un même article, qui sont absolument semblables, peuvent être vendues comme étant des qualités différentes sous des noms et des étiquettes qui incitent l'acheteur riche et snob à se différencier de l'acheteur pauvre ; de cette manière, le marché est éclaté et le monopoliste peut vendre ce qui est en fait la même chose à différents prix". Notons ici que le terme "brands" largement utilisé par Robinson, n'est pas un synonyme de biens différenciés puisqu'il peut y avoir plusieurs modèles sous une même marque (c'est le cas de la différenciation des produits) comme des produits identiques sous des marques différentes².

La différenciation des prix, quant à elle, est à rapprocher du concept d'élasticité. Ainsi, comme le souligne Robinson [1975, p.171], "si le monopoliste peut vendre le même bien sur des marchés séparés, il aura évidemment avantage à y pratiquer des prix différents, si les élasticités de la demande sur les marchés séparés ne sont pas les mêmes". Un système de prix optimal implique que le monopoleur pratique le prix le plus élevé sur le marché le moins élastique (e faible) et le prix le plus bas sur le marché le plus élastique (e élevé).

¹ Diemer [1999, 2000a].

² Lancaster [1979, p.26] souligne cette distinction dans son ouvrage "*Variety, Equity and Efficiency*". En marketing, des marques différentes sont assimilées à des biens différents aux yeux du consommateur, même si elles sont identiques quant au nom ou au packaging.

La notion d'élasticités différentes de la demande totale est un des points essentiels¹ de la théorie de la discrimination : "les prix dépendent des élasticités de la demande sur les marchés séparés aux prix qui y sont pratiqués et seront rangés dans le même ordre que ces élasticités. Cela découle de la formule : $\text{Prix} = \text{Revenu marginal}/(1-1/e)$, où e est l'élasticité de la demande, car le revenu marginal est le même sur tous les marchés" [1975, p.176]. Si les courbes de demande sur les différents marchés étaient iso-élastiques, c'est-à-dire que pour n'importe quel prix, l'élasticité de la demande serait la même sur les différents marchés, le même prix serait pratiqué sur chacun des marchés.

Ces trois conditions étant réunies, Robinson montre, à travers une comparaison entre la production du monopole simple (lorsqu'il n'y a qu'un prix pour un bien) et la production du monopole discriminant (lorsqu'il y a plusieurs prix pour le même bien), dans quelle mesure, une entreprise est susceptible de mettre à profit une stratégie de discrimination.

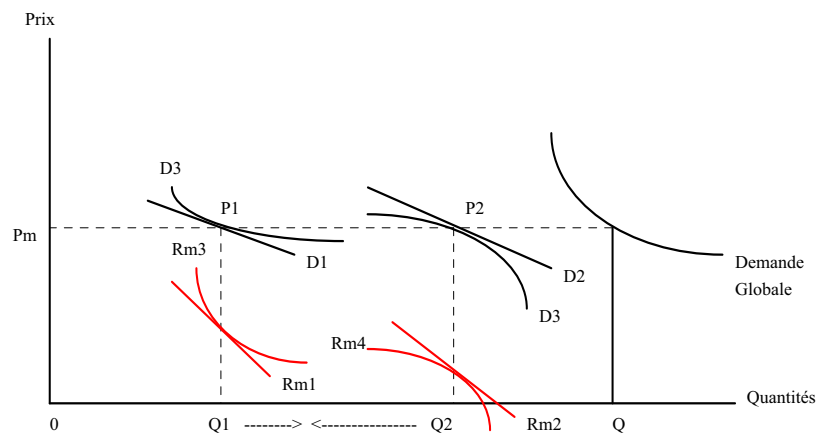
DU MONOPOLE SIMPLE AU MONOPOLE DISCRIMINANT

Supposant qu'un monopole vende son bien à un seul prix sur un vaste marché et qu'il se rende compte que la demande totale qui lui est adressée, peut se subdiviser en deux types de demande bien distinctes, Robinson cherche à répondre à la question suivante : "comment modifier les prix sur les deux marchés ?".

Si les élasticités de la demande au prix sur les deux sous-marchés sont effectivement différentes, le monopoleur décidera d'augmenter la production sur le marché où le prix est le plus élevé (marché le moins élastique) et de diminuer la production sur le marché où le prix est le plus bas (marché le plus élastique). Reste à savoir, selon Robinson, si la quantité totale produite par le monopoleur augmentera, diminuera ou restera inchangée lorsque la politique de discrimination

¹ Rappelons cependant que Robinson ne considère que le cas où la courbe de demande sur chaque marché séparé est indépendante des prix pratiqués sur les autres marchés. Cebula [1980] montre que lorsque les marchés sont interdépendants, un producteur peut pratiquer une politique discriminatoire même si les élasticités de la demande par rapport aux prix sont identiques.

sera introduite. Ceci peut être démontré à l'aide du graphique ci-dessous.



D1, D2, D3, D4 : Demandes sur les marchés 1 et 2

OQ : Quantités produites par le monopole

Pm : Prix pratiqué par le monopoleur

OQ1 et OQ2 : Les quantités produites sur les marchés 1 et 2

Les recettes marginales (Rm) sont décroissantes car le producteur est obligé de diminuer son prix pour écouler plus de marchandises.

Si les courbes de demandes sont des droites (D_1, D_2 sur le graphique) ou ont des convexités, ou des concavités semblables, la production du monopole discriminant est égale à celle du monopole simple. En effet le monopole qui discrimine peut équilibrer ses recettes marginales Rm_1 et Rm_2 avec le coût marginal de la production totale (laquelle est égale au revenu marginal du monopole simple). Celui-ci diminuera sa production sur le marché 2 et augmentera sa production sur le marché 1. Joan Robinson fait remarquer que ceci dépend de l'hypothèse où les deux marchés sont desservis sous le même régime. Or cette hypothèse est "irréaliste" puisque la discrimination sert typiquement à ouvrir de nouveaux marchés et ainsi à augmenter les ventes¹.

¹ Greenhut et Ohta [1972] ont montré que la discrimination spatiale par les prix menait (et ceci indépendamment de l'inclinaison ou/et du niveau de coût marginal, ou encore d'une hypothèse sur les courbes de demande linéaire...) à des profits et une production plus élevés que dans le cas d'un prix uniforme.

Dans le cas où les courbes de demande ne sont pas des droites, si la courbe de demande la plus élastique est concave (D_3) ($f''(x) > 0$), la hausse de la production résultant de la discrimination sur ce marché sera plus grande que lorsqu'il s'agissait d'une droite (*a contrario*, si la courbe de demande la moins élastique est concave, la baisse de la production sera plus importante que pour une droite). De même, si la courbe de demande la moins élastique est convexe (D_4) ($f''(x) < 0$), la baisse de la production sur ce marché résultant de la discrimination sera moins importante que pour une droite (si la courbe de demande la plus élastique est convexe, la hausse de la production sera inférieure à celle d'une droite). Par conséquent, "si la courbe de demande la plus élastique est concave et/ou si la courbe de demande la moins élastique est convexe (ou une droite), la hausse de la production sur l'un des marchés sera supérieure à la baisse sur l'autre marché"[1975, p.181]. Dès lors la production totale sera plus grande en situation de discrimination qu'en situation de monopole.

Enfin, dans le cas de deux courbes concaves ou convexes, Robinson utilise le concept de Concavité Ajustée¹ de la Fonction de Demande du Marché, défini par la formule mathématique suivante : $eq^2(d^2f/dq^2)$, afin de comparer la courbure relative des fonctions de demande sur les deux sous-marchés et de déterminer laquelle est plus concave ou convexe². Dès lors, si les deux courbes sont concaves, la production sera plus élevée (faible) dans le cas de la discrimination si $eq^2(d^2f/dq^2)$ est plus grand pour la courbe la plus élastique (la moins élastique). Si les courbes sont convexes, la production issue de la discrimination sera plus

En effet, tandis qu'un vendeur seul ne peut pas desservir les marchés spatiaux pour lesquels le coût de frêt est prohibitif, il est clair que les acheteurs les plus éloignés peuvent être approvisionnés par un monopole discriminant. Il lui suffit de réduire les demandes nettes des acheteurs (les plus éloignés) en absorbant une partie de leur coût de transport.

¹ La propriété de la courbe qui la rend plus ou moins concave, appelée concavité ajustée de la courbe de demande, est son élasticité (prix du monopole simple) multipliée par le carré de la production du monopole simple sur ce marché séparé, multipliée par la vitesse de changement de la pente de la courbe de demande.

² Schmalensee [1981, p.245] observait cependant que "si toutes les fonctions de demande étaient strictement concaves ou convexes..., il n'y avait apparemment aucun moyen de conclure si le monopole discriminant augmenterait ou diminuerait sa production totale".

importante (faible) si $eq^2(d^2f/dq^2)$ est numériquement plus grand pour la courbe la plus élastique (la moins élastique).

Ces résultats, selon Robinson, peuvent être généralisés à plus de deux marchés, à condition que tous les marchés puissent être divisés en deux catégories sur la base d'élasticités différentes : "ceux pour qui l'élasticité de la demande au prix de monopole simple est supérieure (et où la discrimination abaisse le prix), et ceux où elle est inférieure (où la discrimination fait augmenter le prix)". A l'opposé, lorsque les élasticités ne sont pas significativement différentes, la discrimination par les prix devrait diminuer la production. Greenhut et Ohta (1976) ont montré que si l'on supposait une élasticité constante (les auteurs ont en fait fixé des valeurs sensiblement différentes pour β et μ , tel que $\beta = 3$ et $\mu = 2.5$) pour deux fonctions de demande (soit $p_1 = q_1^{-1/\beta}$ et $p_2 = q_2^{-1/\mu} \Leftrightarrow q_1 = p_1^{-\beta}$ et $q_2 = p_2^{-\mu}$) et des concavités ajustées égales à $(1 + 1/\beta)p$ ($1 + 1/\mu$) p , alors la fonction la plus élastique aurait la concavité la moins ajustée et la discrimination par les prix entraînerait une hausse de la production.

Ayant comparé la production du monopole discriminant à celle du monopole simple, Robinson va chercher à étudier, dans le chapitre 16 intitulé "Conséquences de la discrimination par les prix", dans quelle mesure une discrimination par les prix est dangereuse ou avantageuse pour le client du monopole et pour la société dans son ensemble.

DISCRIMINATION PAR LES PRIX ET BIEN ÊTRE

Loin de blâmer systématiquement la pratique de la discrimination, Robinson considère qu'elle peut rendre d'immenses services à la société :

– Lorsque les conditions sont telles que la production du monopole discriminant est supérieure à celle du monopole simple, la discrimination par les prix pourra être également favorable aux clients du marché le moins élastique (c'est-à-dire ceux qui paient le prix le plus élevé) si les coûts marginaux sont décroissants. En d'autres termes, la variation de la production induite par les possibilités de discrimination devra être supérieure à la variation de coût de la dernière unité produite. Robinson souligne toutefois qu'il est impossible de dire réellement si la discrimination est domma-

geable aux intérêts des clients, en comparaison avec le prix de monopole simple. Cela nécessiterait de s'identifier à l'un ou l'autre des deux groupes de consommateurs, or comment comparer les gains d'un groupe aux pertes de l'autre (même si une amélioration du bien être de la collectivité passe par un prix élevé pour le groupe le plus pauvre et par un prix faible pour le groupe le plus riche).

– Comme le revenu marginal est supérieur en discrimination de prix à ce qu'il est en situation de monopole simple, Robinson [1975, p.190] rappelle qu'il peut y avoir des cas où il n'y aura pas de production du tout si la discrimination est impossible.

Si par exemple la courbe de recette moyenne se trouve au-dessus de la courbe de demande du produit, aucun profit ne sera possible avec un prix unique. Si par contre, en situation de discrimination¹, la courbe de coût moyen se trouve en certains points en dessous de la courbe de recette moyenne, alors il sera possible de réaliser un profit et produire une certaine quantité de biens.

Si l'introduction de la discrimination par les prix, à partir d'une égalisation du revenu moyen avec le coût moyen, est judicieuse lorsqu'elle entraîne la réalisation d'une certaine production et d'un gain pour la collectivité, Robinson [1975, p.191] note que cette règle ne se justifie pas de la part d'une entreprise dont les investissements à long terme (exemple du chemin de fer) ont été réalisés dans le passé et qui continuerait à fixer des prix discriminatoires pour augmenter son profit : "Du point de vue de la société, il est seulement nécessaire que le groupe réalise un profit suffisant pour maintenir l'efficacité de ses usines, et non pas un profit qui devrait être suffisant pour justifier l'investissement initial" [1975, p.191]. En d'autres termes, seul le principe de l'égalisation de la recette marginale avec le coût marginal devrait être retenu dans ce cas².

¹ Voir également la démonstration de Pigou [1920, p.287] à propos de la discrimination parfaite.

² Dans le cas des transports, cette opposition n'est pas sans rappeler la querelle qui s'est développée entre les partisans de la tarification au coût marginal et les partisans d'une tarification au coût moyen. Dans leur ensemble, les libéraux anglo-saxons comme Maurice Allais, estiment que la perte d'efficacité liée à l'absence de pression sur la diminution des coûts moyens est plus importante que la perte liée à un écart au coût marginal. Aux traditionnelles *market failures* sont ainsi opposées les *public failures*.

– Enfin, rejoignant les conclusions de Dupuit [1853], Robinson [1975, p.193] dénoncera le gaspillage engendré par l'imposition d'un prix unique par un monopole : "Avec un prix unique, la production maximale sera atteinte, lorsque les coûts moyens sont décroissants, si le prix imposé est celui pour lequel le prix de demande est égal au coût moyen. Cela implique cependant un gaspillage, car il y a une plage de productions considérable de celle où le prix de demande est égal au coût moyen, sur laquelle le prix de demande dépasse le coût marginal... Ce gaspillage peut être partiellement éliminé et l'on peut réaliser une production plus importante, à condition de pouvoir imposer une discrimination par les prix".

Dès 1933, Joan Robinson présentait une étude standard de la discrimination du troisième degré par un monopole faisant face à des marchés séparés. La discrimination par les prix reposait sur des conditions très restrictives : structure de marché monopolistique, élasticités différentes, revente impossible ou coûteuse... Dans les années qui ont suivi, le cadre de référence et le champs d'application de la discrimination [Tirole, 1993] ont profondément évolué de manière à inclure toutes les pratiques commerciales qu'un monopole, protégé de l'entrée, pourrait utiliser pour augmenter ses profits [Glais, 1992].

La différenciation des produits [Encaoua, 1989 ; Chevalier, 1995] a souligné que le vendeur pouvait jouer sur les caractéristiques des biens (variétés, lignes de produits, qualité) afin de capter la plus grande partie du surplus du consommateur. Le vendeur devenait un fin stratège qui associait la gestion financière (la prolifération des marques génère une hausse des coûts fixes) à la gestion commerciale du produit (le vendeur doit éviter toute forme de cannibalisation de ses ventes). La différenciation des prix a permis de préciser les véritables bases de la relation coût-prix et d'identifier de manière précise toute trace de discrimination (ainsi la discrimination ne peut se résumer à une variation des prix, et inversement toute variation des prix ne signifie pas nécessairement qu'il y ait discrimination). Finalement, la discrimination par les prix a été définie comme le transfert de surplus - du consommateur au producteur - obtenu par la vente de biens identiques ou différents à des taux de marque différents [Diemer, 2000b]. Les conditions de discrimination ont été réduites à leur plus simple appareilage : asymétrie d'informations, absence de transfert de la

demande et des biens, élasticités différentes d'un marché à l'autre (l'interdépendance des marchés et les principes d'autosélection ont depuis assoupli cette dernière condition).

Toutefois, les principes de la théorie du monopole sur lesquels l'édifice entier de la discrimination était basé, n'ont pas été ébranlés. L'équilibre partiel continue à être privilégié au détriment de l'équilibre général (même si le modèle de marchés allaisien introduit la discrimination à partir d'une somme d'équilibres partiels). Les champs d'investigation oligopolistique et concurrentiel de la discrimination restent encore inexploités par les manuels de microéconomie [Gabszewicz, Thisse, 1989]. L'hypothèse selon laquelle les vendeurs fixent leurs prix tandis que les acheteurs agissent comme des price-taker, est toujours d'actualité. Le monopole détient le pouvoir de négociation et la discrimination inversée (la capacité du client à marchander) n'a pas fait l'objet d'une étude approfondie. En d'autres termes, les travaux de Robinson, font encore figure de référence dans la compréhension et l'analyse des phénomènes discriminatoires.

BIBLIOGRAPHIE

- CEBULA R.J., Market Interdependence and the Third Degree Price Discrimination: Comment, *Quarterly Review of Economics and Business*, 1980, 2, pp.106-109.
- CHAMBERLIN E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, 1933. Trad. française, *Théorie de la concurrence monopolistique*, P.U.F., 1953.
- CHEVALIER J.M., *L'économie industrielle des stratégies d'entreprise*, Montchrestien, 1995.
- DIEMER A., Jules Dupuit et la discrimination par les prix, colloque de Lyon, 1997, octobre, pp.1-9, in Dockès P., Frobert L., Klotz G., Potier J.P., Tiran A., *Les traditions économiques françaises 1848 - 1939*, Paris, CNRS, 2000a.
- DIEMER A., De la différenciation des prix à la discrimination par les prix : œuvre et héritage de Jules Dupuit, *Cahiers du CERAS*, 1999a, 33, mars, pp.1-30.
- DIEMER A., La différenciation des prix chez Léon Walras, Colloque Léon Walras, 16 septembre, Université de Paris I-Sorbonne, pp.1-12, 1999b (*Cahiers du CERAS*, à paraître)
- DIEMER A., *De la Discrimination par les prix à la discrimination par le temps*, thèse de doctorat, Sciences Economiques, Université de Paris Dauphine, janvier 2000b.
- DUPUIT J., De la mesure de l'utilité des travaux publics, *Annales des Ponts et Chaussées*, 1844, 116, VIII, Mémoires et Documents, 2ème semestre, pp.332-375.
- DUPUIT J., De l'influence des péages sur l'utilité des voies publiques, *Annales des ponts et Chaussées*, 1849, 207, pp.170-248.
- DUPUIT J., De l'Utilité et sa Mesure, *Journal des Économistes*, 1853, XXXVI, juillet-septembre, 147, pp.1-28.

EKELUND R., HÉBERT R.F., *Secret Origin of Modern Microeconomics: Dupuit and the Engineers*, University of Chicago Press, February, 1999.

ENCAOUA D., Différenciation des produits et structure de marché : un tour d'horizon, *Annales d'Économie et Statistiques*, 1989, 15-16, pp.51-83.

FEIWEL G.R., *The Economic of Imperfect Competition and Employment Joan Robinson and Beyond*, Mc Millan Press, 1989.

FORMBY J.P., LAYSON S.K., SMITH W.J., Price Discrimination, Adjusted Concavity, and Output Change Under Conditions of Constant Elasticity, *Economic Journal*, 1983, 93, pp.892-899.

GABSZEWICZ J., THISSE J.F., Competitive Discriminatory Pricing, chap.11, pp.387-406, In Feiwel G.R., *The Economic of Imperfect Competition and Employment Joan Robinson and Beyond*, Mc Millan Press, 1989.

GABSZEWICZ J., *La Concurrence Imparfait*, Collection Repères, La Découverte, 146, 1994.

GLAIS M., *Économie Industrielle : Les stratégies concurrentielles des firmes*, Litec, 1992.

GREENHUT M.L., OHTA H., Joan Robinson's Criterion For Deciding Whether Market Discrimination Reduces Output, *Economic Journal*, 1976, 86, pp 96-97.

GREENHUT M.L., NORMAN G., HUNG C.S., *The Economics of Imperfect Competition*, Cambridge University Press, 1987.

LANCASTER K.J., *Variety, Equity and Efficiency*, Columbia University Press, New York, 1979.

LEONTIEFF W., The Theory of Limited and Unlimited Discrimination, *Quarterly Journal of Economics*, 1940, May, pp.490-501.

MILGRÖM P., An Essay On Price Discrimination, in, Feiwel G., *The Economics of Imperfect Competition, Joan Robinson and Beyond*, Londres, McMillan, chap.10, pp.365-386, 1989.

PHILIPS L., Price Discrimination: A Survey of the Theory, *Journal of Economic Survey*, 1988, 2, pp.1-30.

PIGOU A.C., Monopoly and Consumers' Surplus, *The Economic Journal*, 1904, XIV, September, pp.388-394.

PIGOU A.C., Producers and Consumers' Surplus, *The Economic Journal*, 1910, XX, September, pp.358-370.

PIGOU A.C., The Interdependence of Different Sources of Demand and Supply in a Market, *The Economic Journal*, 1913, XXIII, March, pp.19-24.

PIGOU A.C., *The Economics of Welfare*, London McMillan, 1920. Réimprimé en 1962.

ROBINSON J., *Contributions à l'économie contemporaine*, *Economica*, 1984.

ROBINSON J., *The Economics of Imperfect Competition*, McMillan, London, 1933. Trad. française, *L'économie de la concurrence imparfaite*, Dunod, 1975.

SCHMALENSEE R., Output and Welfare Implications of Monopolistic Third Degree Price Discrimination, *American Economic Review*, 1981, 77, 1, March, pp.242-247.

STIGLER G.J., *Price Discrimination, Handbook of Industrial Organisation*, North Holland, 1989.

TIROLE J., *The theory of Industrial Organization*, M.I.T Press, 1988. Trad. française, *Théorie de l'organisation industrielle*, *Economica*, tome I, 1993, tome II, 1995.

VARIAN H.R., *Introduction à la microéconomie*, De Boeck Univ., 1996.

WALRAS L., *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, 1874, œuvre réimprimée et augmentée de la traduction des notes de William Jaffé, dans le volume VIII des *Œuvres Économiques Complètes* d'Auguste et Léon Walras, *Economica*, 1988.



Le progrès technique chez Joan Robinson : un essai de systématisation et de formalisation¹

Claudia HELLER

UNESP/FCLAr, Universidade Estadual Paulista (Brésil)

Joan Robinson est l'une des plus importantes économistes de ce siècle. Elle a contribué, expliqué, critiqué, étendu et rénové les idées centrales de la "Révolution Keynésienne", dont le principal véhicule de la *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, publié en 1936 par John Maynard Keynes. Robinson a traité de tant d'aspects tellement variés de la théorie économique qu'il est aisé de comprendre pourquoi ses rares écrits sur le progrès technique n'ont pratiquement pas été pris en compte. Ce fait peut être expliqué par l'échec relatif de sa tentative de traiter un sujet aussi complexe dans le cadre de la théorie keynésienne à long terme. En outre, Robinson a rarement traité ce thème de façon systématisée. Cet article a pour but de revoir, systématiser et formaliser l'approche du progrès technique dans la théorie de J. Robinson, et montrer quelles ont pu être les difficultés auxquelles elle s'est heurtée, sans d'ailleurs pouvoir toujours les résoudre.

Dans cet article nous utiliserons les symboles suivants : W pour les salaires, P pour les profits et Y pour le produit (ou les revenus). K représente le facteur de production capital et L le facteur travail. Les termes "1" et "2" surélevés indiquent les valeurs avant et après l'introduction des innovations ; les indices "I" et "II" indiquent, respectivement, le secteur d'investissement et le secteur de consom-

¹ Traduit par Catherine M. Mathieu, avec l'aide financière de la FUNDU-NESP. Des versions préliminaires de ce papier ont été présentées à diverses occasions : au Programme de Séminaires Académiques (mai 1998), aux IIIèmes Journées Nationales d'Économie Politique (juin 1998) et au Vème Congrès Latino-Américain des Sciences et Technologies (juillet 1998).

mation, et les lettres "α", "β", "γ" et "δ" représentent les techniques "alpha", "beta", "gama" et "delta".

LA TAXONOMIE INTUITIVE ET LA PREMIÈRE TENTATIVE DE FORMALISATION

Le premier travail dans lequel Robinson évoque le progrès technique s'intitule *The Long Period Theory of Employment* (1936). Il consistait en "... un essai d'application des principes de la *Théorie Générale* de Keynes à certains problèmes spécifiques" (1937: v) et avait pour but de développer une théorie de l'emploi à long terme et d'aborder le double caractère de l'investissement, c'est-à-dire en tant que demande et en tant que création de capacité de production. De tous les articles qui composent le livre *Essays in the Theory of Employment* (1937) celui sur l'emploi est le plus important, constituant le "plat de résistance" de l'ouvrage¹, et fait jusqu'à maintenant l'objet de controverses².

L'argument central de Robinson peut être résumé comme suit : dans la théorie de Keynes, qui se reporte essentiellement au court terme, une chute du taux d'intérêt tend à stimuler la création d'emplois, parce que la baisse des intérêts accroît relativement l'efficacité marginale du capital en même temps qu'elle diminue le coût de cet investissement. Comme on suppose que le "stock du capital" est fixe, la réduction du taux d'intérêt n'a comme effet que l'accroissement de la production et de l'emploi, en même temps que le niveau de la capacité de production inutilisée baisse.

Mais, à long terme, une baisse du taux d'intérêt donne aussi la possibilité d'un investissement net positif en biens d'équipement, qui peuvent être des substituts de main-d'œuvre dans certains secteurs et branches ; le niveau de l'emploi peut donc baisser. Mais, l'emploi peut aussi augmenter par l'expansion même du secteur et des branches de biens d'équipement. Ces effets contraires peuvent, ou non, se compenser. Cela signifie qu'il est impossible de prévoir les effets d'une diminution du taux d'intérêt sur l'emploi à long terme sans prendre en compte la possibilité de substitution du travail par le capital et les effets de

¹ cf. Harrod [1937].

² Voir, par exemple, Eatwell [1983], Kregel [1983] et Garegnani [1996].

l'évolution de l'emploi sur la distribution des revenus et la propension à consommer.

"... une augmentation du niveau de l'emploi n'est pas forcément la conséquence d'une chute du taux d'intérêt puisque ... il y a trois stades auxquels le processus peut être interrompu. En premier lieu, une diminution du taux d'intérêt peut accroître le désir d'épargne et, ainsi, diminuer le revenu total. Ensuite, le changement dans la distribution des revenus peut ne pas être favorable à la force de travail et, ainsi, tendre à diminuer le revenu total. Troisièmement, bien que le revenu total augmente, l'emploi peut baisser à cause d'une augmentation du produit *per capita*". (1936: 89).

Le procédé analytique est aussi employé dans le cas des altérations de la propension à épargner, de la politique fiscale, de la taille et de la composition par tranches d'âge de la population, du degré de monopole et du progrès technique. En ce qui concerne le progrès technique, Robinson propose une taxonomie des "inventions" (limitées à de nouveaux moyens de production) et les répartit entre neutres, économisant du capital et économisant du travail, selon un critère comparant la participation relative du capital et du travail dans le produit (ou revenu) avant et après l'introduction des "inventions".

Le caractère neutre ou biaisé des innovations est lié à la modification (ou non) de la distribution des revenus, à la modification (ou non) du niveau des revenus et à la modification (ou non) du niveau de l'emploi. Une innovation sera neutre quand elle n'affectera pas les parts relatives du revenu, alors qu'une innovation qui économise du capital (ou du travail) réduit la part relative des profits (ou du salaire) et accroît celle des salaires (ou du profit) dans le revenu agrégé.

Bien que, en général, les innovations tendent à élever le niveau de production, leurs effets à long terme dépendent aussi de leurs effets sur la distribution des revenus. Cette étape du raisonnement repose sur le concept de propension à consommer et sur l'hypothèse selon laquelle les classes à faibles revenus ont une plus grande propension à dépenser. Ainsi, une innovation qui économise du capital doit accroître la production puisqu'elle diminue la propension "agrégée" à épargner ; par analogie, une innovation qui économise du travail doit réduire la production.

Cependant, l'effet final sur le niveau de l'emploi à long terme dépend aussi de la combinaison de deux facteurs supplémentaires : *l'amélioration de la technique* (la possibi-

lité d'élever le niveau de production sans changer la quantité de facteurs utilisés) et *l'intensification du capital* (l'augmentation du ratio capital/travail). Ensemble, les deux processus tendent à élever le ratio capital/travail, réduisant l'emploi relatif. Donc les conséquences sur le niveau de l'emploi dépendent aussi de la nouvelle "combinaison de facteurs" consubstantiée dans les innovations. Ajoutant cela aux considérations faites quant aux effets sur la distribution des revenus, Robinson conclut qu'il n'est pas possible de déterminer *a priori* son impact sur le niveau de l'emploi à long terme.

De la même façon que les innovations tendent généralement à élever le niveau de la production, l'investissement tend généralement à élever le niveau de l'emploi. Mais l'investissement qui incorpore des innovations excessivement "économisant de main-d'œuvre" tend à réduire l'emploi, par ses effets immédiats (la réduction du nombre de travailleurs employés) et par ses effets indirects (lorsque la part relative des salaires dans le revenu agrégé diminue). Par ailleurs, si d'un côté tous les investissements n'impliquent pas forcément une innovation, d'un autre côté toute innovation suppose la réalisation d'un investissement. Ainsi, même les innovations qui augmentent la part des profits dans le revenu et qui, donc, à travers l'élévation de la propension à consommer de la collectivité, réduisent la production, peuvent s'accompagner d'un investissement net positif – et d'une augmentation du niveau de l'emploi. Robinson conclut ainsi que tant que l'investissement ne cesse pas, il y a un premier effet positif sur le niveau de l'emploi et que cet effet peut être maintenu à travers un flux raisonnablement permanent d'innovations de tous genres.

"L'effet immédiat des innovations sur l'emploi dépend de la mesure dans laquelle la nouvelle machine est le produit de l'investissement net et non pas seulement le résultat de l'utilisation des fonds d'amortissement d'anciennes fabriques visant la mise en place de nouvelles. On peut supposer en général que, sauf s'il s'agit d'innovations qui économisent beaucoup de capital, une période d'investissement net positif suivra les innovations... car toutes, mis à part celles qui économisent le plus de capital, demandent une élévation du capital *per capita*, alors que la réduction de la production totale qui vient de l'augmentation de la propension à épargner ne sera pas immédiatement prévisible. Le premier effet des innovations consiste donc, probablement, en une

augmentation de l'emploi, même si elles doivent faire chuter ce dernier à long terme, et une succession suffisamment rapide d'innovations, qui n'économisent pas trop de main-d'œuvre, pourrait éviter que le niveau d'investissement ne retombe à zéro" (1936: 97-98).

Une des conclusions importantes de cet essai est que le progrès technique ne provoque pas forcément de chômage. Il ne faut lui attribuer cette responsabilité que lorsqu'il s'agit d'un simple renouvellement des stocks de capital obsolète (investissement net nul) et/ou d'une innovation "économisant excessivement de travail". Une telle situation serait, pour Robinson, tout à fait exceptionnelle.

Parmi la quarantaine de commentaires publiés sur *Essays in the Theory of Employment*, l'un d'entre eux mérite d'être cité car il a exercé une forte influence sur Robinson et, on peut le dire, l'a conduit à développer une ligne d'analyse qui, bien que prometteuse, s'est en fait révélée très complexe et peu satisfaisante. Il s'agit des commentaires faits par Harrod (1937). Il demande des explications à Robinson quant à la façon d'évaluer le "volume de capital" (ou "stock de capital") et exige qu'elle définisse un moyen de mesurer, avec une plus grande précision, les impacts du progrès technique sur la distribution et le niveau des revenus, tout comme le niveau de l'emploi, qu'elle ne faisait que décrire verbalement et de façon intuitive. Sa tentative de répondre à cette critique la fit rechercher une reformulation de la fonction de production et s'interroger sur la signification et l'évaluation du capital – thèmes qui font l'objet de la célèbre "controverse de Cambridge".

Harrod propose aussi une classification des innovations en fonction de leurs effets directs sur le ratio capital/produit et établit une relation de causalité quant à leurs effets sur le niveau de l'emploi différente de celle que suggère Robinson. Robinson classe les innovations à travers le critère de distribution des revenus ; celle-ci devient le facteur déterminant de la variation de la production et de l'emploi à long terme (par le principe de la demande effective), alors que pour Harrod c'est la variation de la production qui détermine la distribution des revenus et, par conséquent, le niveau de l'emploi. Dans cette logique, si l'innovation provoque une augmentation de la relation capital/produit, la part des salaires dans le revenu doit diminuer et, par conséquent, l'emploi diminue (et *vice-versa*). Le niveau de l'emploi reste le même

s'il n'y a pas de changement du ratio capital/produit et, dans ce cas, la distribution des revenus reste aussi inchangée.

Dans le Tableau 1, la classification de Robinson se base sur la distribution des revenus et celle de Harrod passe par le rapport capital/produit (une sorte de "coefficient technique"). La dernière ligne montre que, sans tenir compte des questions relatives à la propension à consommer (par exemple), les deux définitions semblent mener à la même conclusion.

TABLEAU I

Classification du progrès technique selon Robinson (1936) et Harrod (1937)

	neutre	Économisant du capital	Économisant du travail
Robinson (1936)	$W_2/Y_2 = W_1/Y_1$ et $P_2/Y_2 = P_1/Y_1$	$W_2/Y_2 > W_1/Y_1$ et $P_2/Y_2 < P_1/Y_1$	$W_2/Y_2 < W_1/Y_1$ et $P_2/Y_2 > P_1/Y_1$
Harrod (1937)	$K_2/Y_2 = K_1/Y_1$	$K_2/Y_2 < K_1/Y_1$	$K_2/Y_2 > K_1/Y_1$
Impact sur l'emploi	sans changement	augmentation	diminution

Robinson répondit aux critiques de Harrod sur l'évaluation du capital dans "The Classification of Inventions" (1937-38). Elle suggère que le capital soit évalué en termes de coûts : deux stocks de capital sont égaux s'ils coûtent la même somme d'argent. Elle propose que l'évaluation soit faite à partir du coût du bien d'équipement le plus efficace, mais elle laisse clairement entendre qu'il reste plusieurs ambiguïtés et difficultés concernant la "mesure du capital". Dans ce même article, Robinson "traduit" la classification proposée par Harrod en termes d'élasticité de substitution des facteurs et accepte la classification que celui-ci suggère. Ceci est dû à la volonté des deux auteurs d'établir les bases d'une théorie keynésienne de long terme mais cela appauvrit considérablement leur approche de la question. Le débat ne s'est pourtant pas éteint et il resta une différence importante entre les auteurs qui est illustrée par la grande attention que Robinson porte aux questions relatives à la distribution des revenus et à l'emploi, qui restent moins importantes pour Harrod¹.

¹ Selon Besomi [1995], le débat entre Robinson et Harrod comprend aussi les effets du progrès technique sur le niveau des prix.

L'EXTENSION DE LA CLASSIFICATION ET SÉPARATION ENTRE LES CRITÈRES

L'influence de Harrod ne peut être limitée aux commentaires critiques que nous venons d'exposer. Il faut aussi tenir compte de l'influence de Marx. Elle le lut pour la première fois en 1940, pour se "distraire des nouvelles" (1973: x), et le considérait comme étant complémentaire par rapport à Keynes, dans la mesure où ils traitaient de thèmes différents¹. Nombreuses étaient ses critiques au marxisme, mais elle a toutefois incorporé la vision de l'économie comme un processus historique, du capitalisme comme une société de classes aux intérêts divergents, et l'importance du progrès technique dans l'analyse économique. Les débats des années quarante et cinquante sur la croissance et l'accumulation et leurs déterminants (the *War Circus*) ont, eux aussi, été essentiels, surtout pour le travail que Robinson allait entreprendre plus tard afin d'étendre la *Théorie Générale* au long terme, ou, pour reprendre ses termes, de "généraliser la *Théorie Générale*". Cette expression a fait le titre d'un de ses essais parus dans l'ouvrage *The Rate of Interest and Other Essays* (1952). Dans l'introduction rédigée pour la seconde édition (réécrite) de l'ouvrage – *The Generalisation of The General Theory* (1979) –, Robinson écrit "... j'avais pour but d'introduire le mode de pensée et d'expression de la *Théorie Générale* dans d'autres domaines, principalement, comme le fait Harrod, dans l'analyse de l'accumulation et de la croissance..." (1979: ix). Il est intéressant de noter que Robinson était arrivée à considérer que l'essai "[m]" était rapidement apparu comme peu satisfaisant et j'ai laissé le volume dans lequel il a été publié ... s'épuiser" (1975, CEP2: iii, 2ème éd.), mais la seconde édition du livre, de 1952, a justement pris le titre de ce travail pour titre général. Puis, son auteur a fini par admettre son importance.

Influencée par la lecture de Marx et par les débats du *War Circus*, Robinson essaya de mettre en relation l'impact des innovations aussi bien sur les salaires réels (et donc sur la consommation) que sur la rentabilité des investissements (et donc sur les décisions d'investir). A ce stade, elle proposa une classification à partir du critère de la distribution des revenus et de ses conséquences sur l'investissement et, partant, sur l'expansion économique.

¹ Voir Robinson ([1942], [1948], [1955a] et [1957]).

Pour ce faire, elle estima qu'il était important de séparer l'impact des innovations sur le niveau de l'emploi de leur impact sur la distribution des revenus. Pour la classification par rapport à l'impact sur l'emploi, elle employa les termes "intensif en capital", "économisant du capital" ou "neutre" et, quant aux effets sur la distribution des revenus, elle suggéra les expressions "favorable" et "défavorable" au travail (ou au capital). Il est intéressant de noter que la distribution des revenus cesse d'être décrite en termes de salaires et de profits, leur préférant les termes travail et capital. Ceci est dû au fait que les nouvelles catégories sont censées faire la distinction entre réductions absolues et réductions relatives de facteurs et qu'elles vérifient implicitement l'hypothèse selon laquelle la rémunération des facteurs est proportionnelle aux produits marginaux respectifs.

Ainsi, selon leur impact sur le niveau de l'emploi, les innovations sont neutres lorsque la diminution du ratio capital/produit est égale à la diminution du ratio travail/produit, indépendamment de leur impact sur la distribution des revenus. Une innovation qui "économise du capital" réduit le capital en termes absolus et est symétrique par rapport à une innovation "intensive en capital". Robinson souligne qu'il existe une relation de symétrie entre les innovations intensives en capital et celles qui économisent du capital (et non plus entre intensives en capital et économisant du travail). Par analogie, une innovation "économisant du travail" diminue le travail par unité produite en termes absolus et est symétrique par rapport à une innovation "intensive en travail".

Les innovations qui économisent plus de capital que de travail sont qualifiées de "défavorables au capital", symétriques par rapport aux innovations "favorables au capital". Les tableaux ci-dessous résument les propositions précédentes.

TABLEAU II

Classification des innovations selon leur impact sur le niveau de l'emploi (variations absolues : révèlent la "modification") basée sur Robinson (1952c)

neutre	Économisant du capital	intensive en capital	Économisant du travail	intensive en travail
$\Delta K/\Delta Y = \Delta L/\Delta Y$	$K_2/Y_2 < K_1/Y_1$	$K_2/Y_2 > K_1/Y_1$	$L_2/Y_2 < L_1/Y_1$	$L_2/Y_2 > L_1/Y_1$
modifie le ratio capital/produit dans la même proportion que le ratio travail/produit	réduit le capital par unité de produit en termes absolus	accroît le capital par unité de produit en termes absolus	réduit le travail par unité de produit en termes absolus	accroît le travail par unité de produit en termes absolus

TABLEAU III

Classification des innovations selon leur impact sur la distribution des revenus (variations relatives : révèlent le "choix") basée sur Robinson (1952c)

défavorable au capital ou favorable au travail : économise plus de capital que de travail	favorable au capital ou défavorable au travail : économise plus de travail que de capital
$\Delta K/\Delta Y < \Delta L/\Delta Y$	$\Delta K/\Delta Y > \Delta L/\Delta Y$

Cette nouvelle classification du progrès technique s'inspire du concept de fonction de production et de la nécessité ressentie par Robinson de différencier le "choix de la technique" du "changement technique". L'expression "choix de la technique" suppose l'existence préalable d'un ensemble de technologies alternatives, parmi lesquelles chaque entrepreneur pourrait choisir la sienne, selon un critère déterminé (en général, selon la théorie néoclassique, la maximisation du profit)¹. L'expression "changement technique" (ou "progrès technique"), par contre, est le reflet d'une préoccupation quant aux déterminants de l'apparition de ces nouvelles techniques, de leur adoption par une partie des entrepreneurs, et de leurs conséquences. Le "progrès technique", donc, à l'opposé du "choix de la technique", ne suppose pas l'existence préalable d'un ensemble déjà connu de techniques alternatives. Toutefois, le fait est que, aussi bien le choix des techniques que le changement technique, ont toujours été abordés à travers les fonctions de production – par Robinson aussi, d'ailleurs – même si ces fonctions supposent un "stade déterminé de connaissances techniques".

Pour bien saisir l'argumentation de Robinson, il nous faut expliquer son interprétation du concept de fonction de production. Une telle fonction met en relation les diverses combinaisons possibles de facteurs, pour un niveau donné de production. Le "choix de la technique" consiste en un choix de la combinaison la plus rentable, étant donnés les prix des facteurs et du produit. Le passage d'une technique à une autre, pour un même volume de production, est décrite par un mouvement qui se fait le long de la fonction de production et implique la substitution de facteurs. Le passage d'une technique à une autre, pour un volume de production différent, est décrit par un déplacement vers une autre fonction de production (de la même "famille", c'est-à-dire,

¹ L'ensemble de techniques, prêtes à l'emploi et connues de tous, en attente d'utilisation forme ce que l'on appelle en anglais le *book of blueprints*.

appartenant à un ensemble d'isoquantes qui maintiennent entre elles une relation de proportionnalité). Aussi bien le mouvement le long de la fonction de production que le déplacement de la propre fonction de production supposent qu'il soit possible de substituer les facteurs (mais écarte, par hypothèse, l'apparition de nouveaux facteurs). La différence réside dans le fait que, dans le premier cas, augmenter un facteur implique nécessairement que l'on en diminue un autre. La proportion dans laquelle les facteurs de production sont substituables dépend de la forme spécifique de la fonction de production et des techniques (combinaisons) spécifiques qui sont échangées. Dans le cas d'un déplacement vers une autre fonction de production (d'une même "famille"), il est possible d'augmenter la production en changeant simultanément l'utilisation de deux facteurs, avec des proportions qui dépendent de la forme des deux fonctions. Un tel cas rend fort complexe la comparaison puisqu'il oblige à comparer simultanément la modification de la relation entre les facteurs et le changement dans l'échelle de facteurs (c'est-à-dire, les quantités relatives et absolues).

Une "modification de l'état des connaissances" se matérialise par l'apparition d'une nouvelle "famille" de fonctions qui n'a aucun besoin de maintenir une relation de proportionnalité avec la précédente. Si l'on compare deux techniques, on peut savoir quand une "amélioration technique" intervient, c'est-à-dire quand on peut obtenir le même niveau de production avec moins de facteurs, ou bien produire plus avec les mêmes quantités de facteurs, ce qui ne signifie pas pour autant exclure la possibilité d'y avoir une combinaison entre ces deux alternatives (plus de production avec, simultanément, moins de facteurs).

Aussi bien dans le cas du choix de la technique que dans celui du changement technique, on exclut, par hypothèse, la possibilité que surgissent de nouveaux produits et, généralement, on suppose que, même s'il y a une "augmentation de la productivité", les caractéristiques physiques des facteurs restent inchangées. Ces hypothèses sont nécessaires pour éviter la comparaison entre grandeurs qualitativement différentes. Toutefois, il reste le problème de la mesure quantitative. Pour la description des mécanismes du "choix de la technique" et du "changement de la technique", comme pour celle de la comparaison entre techniques, les termes employés le sont de façon générique, puisque pour rendre les expressions "moins de facteurs" ou "plus de production"

plus précises et rigoureuses, il faudrait un critère qui permette la comparaison, c'est-à-dire une mesure – et c'est là précisément l'un des problèmes qui sont au cœur de la "controverse de Cambridge".

Dans la nouvelle classification des innovations, qui distingue les variations absolues des variations relatives dans l'usage des facteurs, Robinson se concentre sur la différenciation entre "choix de technique" et "changement technique", et abandonne son point de départ initial qui consistait à classer les innovations à partir de critères différents : leur impact sur le niveau de l'emploi et sur la distribution des revenus. Ainsi, dans son essai *Notes on the Economics of Technical Progress* (1952c), Robinson prend comme base de classification la proportion dans laquelle l'innovation réduit l'utilisation du capital et du travail par unité produite, en termes absolus et relatifs. Autrement dit : l'extension de la typologie des innovations différencie alors l'impact de ces dernières en termes de participation absolue des facteurs dans la production de l'impact en termes de combinaison des facteurs entre eux, c'est-à-dire qu'elle s'en tient aux éléments constitutifs de la fonction de production. On abandonne donc l'idée de mettre en relation la variation absolue de la participation des facteurs dans la production avec les effets sur le niveau de l'emploi et la variation relative de la participation des facteurs avec les effets sur la distribution des revenus. Robinson souligne que, bien qu'inspiré de la fonction de production, son classement ne peut être traduit en ces termes puisque la fonction de production n'est pas compatible avec le fait que "l'acquis des connaissances techniques consiste en un chemin à sens unique" (1952c: 99), c'est-à-dire irréversible¹.

¹ En fait, bien qu'il s'agisse d'un des travaux les moins cités lorsque l'on parle de la "controverse de Cambridge", c'est pourtant dans cet essai que l'auteur explique clairement quelles sont ses critiques envers le concept de fonction de production, et qu'elle présente les arguments principaux qu'elle utilisera par la suite, tout au long de son œuvre sur ce thème. De plus, il nous faut souligner que le caractère irréversible ne se limite pas à l'acquis de connaissances mais caractérise aussi le stock de capital lui-même qui, après avoir revêtu une certaine forme spécifique, ne peut être modifié sans coût (parfois élevé). C'est de cette conception que viennent les expressions *capital-jelly*, *stuff*, *putty* ou encore *butter*, dont Robinson allait affubler la conception néoclassique du capital selon laquelle celui-ci peut avoir une forme et en changer à tout moment. Le terme le plus célèbre est *leets*, anagramme obtenue en inversant les lettres de *steel* (acier).

Joan Robinson chercha alors une nouvelle formulation, capable de réunir les concepts de progrès technique neutre (ou biaisé) et favorable (ou défavorable) au travail (ou au capital). Le premier pas consista en la classification des techniques selon leur degré de mécanisation, ce qui fut le thème de "The Production Function and the Theory of Capital" (1953-54), publié à l'origine dans la *Review of Economic Studies*.

LA "CONTROVERSE DU CAPITAL" ET LA CLASSIFICATION EN TERMES DE DEGRÉS DE MÉCANISATION

Les écrits relatifs à la "controverse de Cambridge" attribuent presque à l'unanimité à l'article "The Production Function and the Theory of Capital" (1953-54) la responsabilité d'avoir lancé les débats autour de la fonction de production et de la théorie du capital. En dehors du fait que l'on puisse identifier le début de ces discussions dans des textes antérieurs, il est fondamental de souligner que la version originale de cet article, parue dans la *Review of Economic Studies*, n'était pas constituée que de critiques et incorporait aussi ce que Robinson appelait elle-même des "éléments positifs" pour une approche alternative. Ces parties furent retirées de toutes les publications ultérieures – dans les recueils organisés par l'auteur elle-même ou bien dans d'autres anthologies¹. Robinson justifie ces modifications : "N'est incluse ici que la partie négative de cet article car les parties constructives sont mieux élaborées dans mon livre *L'Accumulation du Capital*" (1953-54, CEP2: 130).

A l'origine, cet article est une tentative d'avancer dans la construction d'une théorie keynésienne de long terme, dans laquelle l'investissement, en technologie aussi, aurait un rôle important. Bien que cet article soit certainement l'un des plus lus, débattus et cités dans l'œuvre si riche de Robinson, il y a un aspect qui retient l'attention : l'immense majorité des interprètes attribue la difficulté de l'évaluation du capital au fait que l'analyse soit agrégée. Pour Robinson, cette difficulté ne vient pas seulement de la transposition d'un concept originaire de l'analyse "micro" vers l'analyse "macro", mais tout autant de plusieurs autres éléments qui, selon elle, pour

¹ Par exemple, Harcourt et Laing [1971].

constituer la base d'une théorie de l'accumulation de long terme doivent obligatoirement incorporer l'analyse de la variation des techniques de production. L'évaluation du capital n'est pas seulement un problème qui surgit dans une analyse agrégée mais l'est aussi dans une théorie de long terme. Celle-ci doit admettre la possibilité qu'il y ait plusieurs types de changements, intervenant séparément ou non, tels que des altérations quantitatives, qualitatives, de prix, de productivité physique et de rentabilité. Au risque de répéter des passages déjà très célèbres, nous estimons qu'il est important de les citer textuellement :

"Le capital existant à tout moment peut être traité comme faisant simplement 'partie de l'environnement dans lequel la main-d'œuvre travaille'. Nous avons alors une fonction de production en termes de travail seulement. *Ce procédé est correct quand il s'agit du court terme*, quand l'offre de biens d'équipement concrets ne change pas, mais, en dehors du court terme, ceci est un argument bien faible puisqu'il signifie que l'on ne peut pas établir la distinction entre un changement dans le stock de capital (qui peut arriver dans le long terme à travers l'accumulation) et un changement climatique (une action de Dieu).

On peut envisager le stock de capital comme une liste spécifique de biens existants à tout moment (incluant le travail en procès). Mais, de nouveau, *ceci n'a guère d'utilité en dehors des limites restreintes du court terme* puisque n'importe quel changement dans le ratio capital/travail implique une réorganisation des méthodes de production et exige l'altération de la forme, de la taille et des spécifications de tout ou partie des biens qui font partie de la liste originale.

Dès que l'on sort du court terme surgit donc un très grand nombre de difficultés. Faut-il attribuer une valeur au capital à partir de sa capacité à recevoir les rendements futurs ou bien selon ses coûts passés ?" (1953-54: 81)¹.

Ainsi, pour Robinson, la fonction de production "traditionnelle" qui met en relation diverses quantités de "facteurs" pour un volume déterminé de production, n'est acceptable que dans une vision de court terme. A long terme, et dans ce cas il faut prendre en considération la variation du stock de capital, la fonction de production est totalement inappropriée. En réponse, elle construit une "courbe du ratio réel de facteurs", plus connue sous le nom de

¹ Les parties soulignées ne le sont pas dans l'original.

"pseudo-fonction de production", qui se base sur une classification des procès de production à partir de leur *degré de mécanisation*¹.

Le point de départ est l'idée d'"état des connaissances techniques", représenté par l'ensemble des techniques disponibles à tout instant. Les techniques de chacun de ces ensembles, qui ont en commun le fait de produire un bien déterminé, peuvent être réparties de façon hiérarchique, selon le taux (ou volume) de production qu'elles sont capables de produire pour un certain nombre donné de travailleurs. Le critère de hiérarchie est la "productivité", comprise comme le ratio produit/travail. Robinson attire l'attention sur le fait que, alors que la description d'une technique donnée est "une question d'ingénierie pure" (1953-54: 90), la liste hiérarchisée des techniques comporte aussi des considérations d'ordre économique : si "du point de vue de l'ingénierie, on peut employer un marteau à vapeur pour casser des noix" (1953-54: 91), du point de vue économique, par contre, une technique utilisant plus de capital (qu'une autre) pour produire moins (que cette autre) ne doit pas faire partie de la liste des techniques susceptibles d'être employées. La classification en termes de "degré de mécanisation" utilise donc deux critères : un critère du domaine de l'"ingénierie", fourni par la relation produit/travail, et un critère économique, exprimé par la relation capital/produit, dans laquelle le capital est mesuré en unités de salaire, ces unités étant elles-mêmes une fonction du taux d'intérêt².

Avec différentes techniques – " α ", " β ", " γ " et " δ " –, on obtient un produit *per capita* différent (le terme *per capita* se rapporte au nombre de travailleurs employés par chaque technique), de façon à ce que la technique " α " réalise un produit *per capita* plus important que celui obtenu par la technique " β " quand les deux emploient le même nombre de travailleurs.

¹ La pseudo-fonction de production se différencie de la fonction de production conventionnelle principalement par le fait qu'elle n'établit pas une relation unique et unilatérale entre les ratios "produit *per capita*", "capital/travail" et "taux de rentabilité". Pour une explication remarquable de ces différences, bien que beaucoup plus tardive, voir Robinson [1977a].

² Robinson estimait qu'il était nécessaire de tenir compte, pour mesurer le capital, du temps passé – matérialisé dans le taux d'intérêt – car, selon elle, à chaque instant, les techniques existantes sont le fruit de processus antérieurs qui, à leur tour, ont incorporé des éléments historiques, économiques et, évidemment, techniques à proprement parler. Voir aussi Robinson [1955b].

La méthode de classement par le critère économique est plus complexe (car elle dépend du taux d'intérêt), mais permet d'exclure les techniques ayant un coût relatif au volume produit plus grand par rapport aux autres techniques. Les techniques restantes (après ce tri) sont classées par rapport à leurs "degrés de mécanisation" respectifs et l'on est alors sûr, grâce à l'exclusion pratiquée, que celles jouissant d'un plus haut degré de mécanisation sont celles qui ont un plus fort ratio capital/produit, mais que leur ratio capital/produit plus élevé ne compense pas le ratio produit/travail plus élevé.

Ce critère n'implique pas seulement que la technique la plus mécanisée (" α ") soit celle dont le produit final est aussi le plus grand pour un même nombre de travailleurs que la technique " β " (et " β " produit plus que " γ ", etc.), mais implique aussi que le *coût relatif* de cette production est inférieur, bien que le *coût absolu* des machines pour " α " puisse être supérieur à celui de " β ", qui, à son tour, peut présenter un coût absolu plus grand que celui de " γ " etc.

Dans le tableau IV les quatre techniques sont censées employer le même nombre de travailleurs mais produisent des produits de différentes valeurs, avec des coûts en capital différents aussi. Par le critère d'"ingénierie", la meilleure technique est " α ", puisqu'elle a le plus fort ratio produit *per capita*. Par le critère économique, par contre, la meilleure technique est " γ ", dont le coût relatif est le plus faible. La technique la plus mécanisée, " α ", produit plus que " β ", pour un même nombre de travailleurs (et " β ", à son tour, produit plus que " γ " et ainsi de suite). Cependant, le *coût relatif* pour produire avec " α " est plus faible que celui avec " β " et " δ " mais plus élevé que celui avec " γ ". Le *coût absolu* de l'équipement " α " est plus grand que celui de " β ", qui, à son tour, a un coût absolu supérieur à celui de " δ " et " γ ", bien que celui de " γ " soit plus grand que celui de " δ ". L'exemple montre aussi que la technique " δ ", dont le produit *per capita* est le plus petit de tous et dont le ratio capital/produit est le plus élevé, doit être éliminée de la liste des techniques alternatives viables.

Cet exemple est tout à fait irréaliste, car il envisage des techniques très différentes censées utiliser un même nombre de travailleurs. Un autre problème sérieux consiste en l'absence d'un critère de choix de la meilleure technique entre celles qui restent. Un critère possible est celui de la

rentabilité (plus fort taux d'intérêt), donné par la relation P/K , où $P = Y - wL$, avec w représentant le taux de salaire, égal pour toutes les techniques. Dans l'exemple du Tableau IV, si l'on fixe un taux de salaire $w = 1$, les taux de profit respectifs sont 18,18% pour " α ", 14,42% pour " β ", 18,18% pour " γ " et 5,55% pour " δ ". Le calcul de la rentabilité est donc insuffisant : " α " et " γ " ont le même taux de profit et, alors que " α " est meilleure selon le critère d'"ingénierie" puisqu'elle jouit du plus fort produit *per capita*, " γ " est la meilleure selon le critère "économique" puisqu'elle jouit du plus faible ratio capital/produit.

TABLEAU IV
Hiérarchisation des techniques
basé sur Robinson (1953-54)

Technique	"alpha"	"beta"	"gama"	"delta"
Travailleurs Empl. L	$L\alpha = 50$	$L\beta = 50$	$L\gamma = 50$	$L\delta = 50$
Capital K	$K\alpha = 110$	$K\beta = 104$	$K\gamma = 55$	$K\delta = 90$
Produit Y	$Y\alpha = 70$	$Y\beta = 65$	$Y\gamma = 60$	$Y\delta = 55$
Y/L (critère d'ingénierie)	$Y\alpha/L = 1,40$	$Y\beta/L = 1,30$	$Y\gamma/L = 1,20$	$Y\delta/L = 1,10$
K/Y (critère économique)	$K\alpha/Y\alpha = 1,57$	$K\beta/Y\beta = 1,60$	$K\gamma/Y\gamma = 0,92$	$K\delta/Y\delta = 1,65$

Cette première hiérarchisation, faite à partir d'un certain taux d'intérêt ou de salaire notionnel (servant à "mesurer" le capital), doit être reprise en supposant d'autres taux alternatifs, également notionnels. Au cours de ce processus, certaines techniques disparaissent de la liste.

Si, par exemple, le taux de salaire était de $w = 1,1$, le taux de profit de " α " serait de 13,64% et celui de " γ " serait 9,09%. Le produit *per capita* de " α " resterait plus élevé que celui de " γ ", et le ratio capital/produit ne bougerait pas. Dans ce cas, " α " serait préférable tant du point de vue des critères de rentabilité que du critère d'"ingénierie". Cependant, on a pu voir que la hiérarchisation des techniques selon le degré de mécanisation est un critère insuffisant dans l'analyse de l'accumulation. Le problème ne tient pas seulement à la définition des critères de meilleur choix de la technique. Selon Robinson, le problème vient aussi de la nécessité de distinguer, en comparant les techniques, les éléments qui peuvent être attribués soit aux différences entre celles-ci (la question du "choix") soit aux changements techniques proprement dits.

Si le processus de "choix de la technique" peut être réalisé sur la base d'un taux donné pour comparer et définir un critère hiérarchique, le "changement technique" ne saurait se faire valoir d'une telle hypothèse car aucun de ses taux ne peut être considéré "donné" s'il y a un changement. Pour Robinson, le fait d'adopter une telle hypothèse représente un problème et une contradiction insolubles, parce que cela rend nul et non avvenu ce que l'on prenait comme une des principales motivations à adopter des innovations – la variation de prix relatifs de facteurs ou la perspective de réaliser des "profits au-dessus de la normale". De plus, l'adoption même de nouvelles techniques affecte le coût et donc la rentabilité de l'investissement, et par conséquent les taux notionnels sur lesquels est basée la comparaison entre les techniques.

Pour expliquer ces difficultés, Robinson mentionne la nécessité de faire la distinction entre l'analyse qui compare les différentes relations entre facteurs et celle qui suppose une variation de cette relation :

"La comparaison des positions d'équilibre jouissant de diverses ratios entre facteurs ne peut pas être employée pour analyser les changements intervenant dans la relation entre facteurs au fil du temps, et il est impossible de discuter les changements (dans le sens contraire de différences) en termes néoclassiques" (1953-54: 100).

La reconnaissance de l'insuffisance de la classification des techniques selon leur degré de mécanisation a conduit Robinson à réexaminer ce thème, ainsi que les classifications antérieures, dans son livre *The Accumulation of Capital* (1956).

PROGRÈS TECHNIQUE ET ACCUMULATION : INTERACTIONS IMBRIQUÉES ET UNIFICATION DE CRITÈRES

Dans le livre *The Accumulation of Capital*, Robinson cherche à relever le défi que représente l'élaboration d'une analyse du progrès technique dans le cadre d'une théorie de l'accumulation, à partir de questions et de problèmes qu'elle avait déjà identifiés et étudiés dans des travaux antérieurs. Dans "Notes on the Economics of Technical Progress" elle prévient :

"Il est difficile de discuter le progrès technique dans un langage précis. Nous n'avons pas d'unité définie pour mesurer les quantités concernées. Les caractéristiques des marchandises changent, la forme des biens de production change, la productivité du travail change, et le pouvoir d'achat de l'argent change. Le problème n'est, toutefois, pas métaphysique. Les hommes d'affaires réels mettent en place des innovations réelles qui réduisent des coûts réels, et leurs effets sont réels. Il semble qu'il soit mieux d'aborder le problème en faisant d'abord des simplifications drastiques pour, ensuite, adapter l'argument aux cas complexes de la meilleure façon possible" (1952c: 82).

De toute son œuvre, le livre *The Accumulation of Capital* est sans doute le travail le plus important et aussi le plus difficile à comprendre. Plus particulièrement pour ce qui concerne la question du progrès technique, cet ouvrage présente une fois de plus les concepts, tels que le "degré de mécanisation", modifie la notion de "techniques (dé)favorables au capital", y ajoute l'idée de "progrès technique neutre et biaisé" et incorpore de nouveaux termes, tels que "techniques supérieures et inférieures", "(dé)mécanisation" et "élargissement" du capital. Bien que la tentative consiste à réunir tous ces concepts au sein d'un même schéma théorique unique, ceux-ci ne sont pas toujours susceptibles d'être comparés entre eux, car ils ont été élaborés à partir de diverses variations du modèle de base, dont les hypothèses n'étaient pas toujours compatibles¹.

En même temps, bien que le terme progrès technique soit présent dans presque tous les arguments du livre, celui-ci n'a pas comme objectif d'élaborer une théorie du progrès technique, ni même un classement des innovations. Dans un sens, cela justifie le traitement désordonné des divers concepts mais rend bien difficile la compréhension précise du but principal du livre, c'est-à-dire établir "une relation entre salaires et profits, à partir (1) du rapport entre stock de capital et force de travail disponible, (2) de l'influence de la concurrence, et (3) de la technique de production" (1956: 70).

Elle reconnaît même ne pas avoir été très habile dans son exposé, et écrit, dans l'introduction des *Essays in the Theory of Economic Growth* (1962), qu'on devrait les "prendre plus comme une introduction que comme un complément de

¹ Pour une présentation plus approfondie de ces difficultés et des incompatibilités entre les divers concepts de progrès technique, voir Heller [2000].

L'Accumulation du capital [qui] a été jugé très difficile". Robinson présente ses excuses "aux lecteurs qui auraient eu la migraine à cause du livre précédent" (1962a: v). C'est pour cette raison que, parmi les écrits postérieurs de *The Accumulation of Capital*, nombreux consistaient en une tentative d'éclaircir les idées centrales du livre de 1956 et, selon elle-même, plusieurs d'entre eux ont été écrits dans le but de préciser ses propres idées. Pour Robinson, la principale difficulté a été "l'échec de la tentative de bien marquer les distances par rapport au corps traditionnel, mais lourd, des enseignements conventionnels, qu'il faut assumer lorsqu'on adopte une approche keynésienne pour les problèmes de long terme" (1962a: v).

Certains des interprètes de Robinson, comme Meacci, ajoutent que le problème central a été le manque d'une différenciation suffisante entre l'analyse du "choix de la technique" et l'étude du "changement technique". Pour Meacci, le choix de la technique est lié à une liste de techniques potentielles mise à la disposition d'un entrepreneur, "qui agit comme un filtre à travers lequel les techniques potentielles deviennent réalité" (Meacci, 1996: 249). Selon cette idée, il s'agit d'analyser le choix des entrepreneurs, au "niveau microéconomique", et *ex ante* dépendant de leurs anticipations. Le changement technique, quant à lui, est fonction de la liste de techniques déjà choisies à partir d'un spectre de techniques "qui consiste essentiellement en des relations input-output caractérisant toutes les complémentarités spécifiques de la production réelle" (Meacci, 1996: 249). Contrairement au "choix", cela représente un processus dynamique qui a des implications sur le taux d'accumulation. Par conséquent, bien qu'imprégné des décisions des entrepreneurs, il s'applique au niveau "macroéconomique" et reflète les conséquences agrégées, *ex-post*, des décisions des entrepreneurs. Le problème majeur, selon Meacci, est que la distinction entre "choix" et "changement", bien qu'elle soit présente dans *The Accumulation of Capital*, n'est en fait qu'implicite et indirecte.

Il faut souligner toutefois que l'absence de séparation nette entre "choix de la technique" et "changement de technique" dans *The Accumulation of Capital* vient justement du fait que Robinson avait compris qu'il était nécessaire de prendre en compte tous ces éléments pour une théorie de long terme. Dans plusieurs de ses autocritiques des années cinquante, elle en arrive à la conclusion qu'"il n'y a pas

d'accumulation sans progrès technique" (1975, FCM: 110) et que, de plus, "le spectre des projets de techniques préalablement connus a été une formulation erronée ; [car] le processus d'accumulation lui-même fait apparaître les techniques au fur et à mesure qu'elles deviennent nécessaires" (1975, FCM: 111). Elle déclare aussi :

"J'étais toujours aux prises avec l'histoire de l'accumulation sans nouvelles inventions, qui était habituellement racontée en termes de modification de la structure du capital, de prolongation du temps moyen de production, ou d'augmentation du caractère indirect des facteurs du travail...

[Mais] l'investissement n'implique pas seulement le choix du point maximal de profit sur une frontière technique bien précisée. Il implique aussi la quête d'une technique appropriée, qui ne sera projetée qu'après avoir été choisie, et le processus-même de cette quête est un processus de changement technique. La croissance de la production elle-même génère des opportunités de spécialisation et de 'rendements croissants', ... et de nouvelles inventions et découvertes sont sans cesse adaptées aux processus industriels. Il n'existe rien de semblable dans une accumulation sans changement" (1975, FCM: 109-110).

NOUVEAUX EXERCICES : APPROFONDISSEMENT DE LA CLASSIFICATION ET RETOUR A LA SÉPARATION DES CRITÈRES

Robinson, n'a pas pu surmonter les difficultés détectées. Vers la fin des années cinquante, elle se montrait totalement insatisfaite des divers modèles d'accumulation apparus, d'autant qu'ils étaient censés, selon elle, expliquer la réalité. Son propre livre, *The Accumulation of Capital*, n'échappe pas à ses critiques, mais elle reconnaît en même temps que tous les modèles, dont le sien, sont nécessairement irréalistes et pour cela doivent être considérés comme de simples exercices. Et c'est en tant qu'exercices qu'elle continue à écrire et à publier de nombreux autres articles et essais sur ce thème, parmi lesquels il faut citer "Capital, Technique and Relative Shares" (1960)¹.

Robinson élabore quatre types de modèles autour desquels elle développe ses arguments. Le premier modèle se

¹ Voir aussi Robinson [1959a], [1959b], [1961] et [1962c].

caractérise par l'existence d'un seul secteur et d'une seule technique, dans lequel le seul investissement nécessaire sert à payer les salaires, de façon à ce que le capital ne soit qu'un fonds salarial. Dans ce cadre, elle définit les catégories "techniques supérieures" (et "inférieures") et "amélioration partielle". Les techniques "supérieures" viennent d'innovations qui réduisent le temps de production sans modifier le produit *per capita*, ou qui accroissent le produit *per capita* sans modifier le temps de production. Les "améliorations partielles" découlent d'innovations qui réduisent le temps de production aux dépens de la productivité et *vice et versa*. Le Tableau V permet d'identifier d'autres combinaisons non mentionnées par l'auteur, telles que celles "plus que supérieures" (qui élèvent le produit *per capita* tout en diminuant le temps de production) et, à l'opposé, les techniques "moins qu'inférieures".

TABLEAU V
Classification selon la variation du produit per capita et du temps de production basée sur Robinson (1960)

Variation du Produit per capita			
Variation du Temps de Production	réduction $Y_2/L_2 < Y_1/L_1$	sans changement $Y_2/L_2 = Y_1/L_1$	élévation $Y_2/L_2 > Y_1/L_1$
réduction	amélioration partielle	supérieure	plus que supérieure
sans changement	inférieure	neutre	supérieure
élévation	moins qu'inférieure	inférieure	amélioration partielle

Dans le deuxième modèle, Robinson suppose un seul secteur à technique variable, et il est donc possible de choisir entre différentes "combinaisons de facteurs". Elle définit alors les "innovations neutres" et les "innovations biaisées", à travers des déplacements de la fonction de production et la modification ou non de la forme de cette dernière. Si le déplacement a lieu sans changer la forme fonctionnelle, il s'agit d'une innovation neutre, qui permet d'élever le niveau de la production sans changer l'utilisation des facteurs. Les innovations intensives en capital augmentent la production et augmentent l'utilisation du capital dans une proportion plus forte que celle du travail, quelle que soit la variation, s'il en est, de l'emploi du facteur travail. Et *vice et versa*. Ces définitions sont représentées schématiquement dans le Tableau VI.

TABLEAU VI

Classification selon la variation relative des facteurs basée sur Robinson (1960)

critère	neutre	intensive en capital	intensive en travail
variation du produit	$Y_2 > Y_1$	$Y_2 > Y_1$	$Y_2 > Y_1$
variation du capital	$K_2 = K_1$	$K_2 > K_1$	indifférent
variation du travail	$L_2 = L_1$	indifférent	$L_2 > L_1$
variation relative de facteurs	$K_2/L_2 = K_1/L_1$	$K_2/L_2 > K_1/L_1$	$K_2/L_2 < K_1/L_1$

Le troisième modèle travaille avec deux secteurs à technique variable et propose une nouvelle catégorie, "l'innovation créatrice de capital", qui est capable de produire plus sans changer la dotation de facteurs et, de plus, coûte moins cher, c'est-à-dire "ajoute de la richesse sans besoin d'épargne liquide" (1960: 175), ou encore, coûte plus cher mais a une vie utile plus longue. Il s'agit d'une innovation qui accroît la production (dans le secteur des biens de consommation), et en plus crée de la richesse (dans le secteur de l'investissement). Robinson signale que ce type d'innovation ne peut s'insérer dans le classement traditionnel et propose de le garder dans "son propre coffret".

Le quatrième modèle est constitué par trois secteurs à technique variable et fournit les catégories d'"innovations neutres", "innovations indirectement biaisées" et "innovations directement biaisées à proprement parler". La seule définition simple est celle de la neutralité, qui intervient quand le produit *per capita* augmente dans tous les secteurs dans la même proportion et est neutre sur le plan de l'économie entière. La non-neutralité du progrès technique, quant à elle, peut être de trois types.

Le premier type concerne une innovation qui crée un biais dans le secteur dans lequel elle arrive et peut être classée en termes de distribution des revenus (comme dans le Tableau I), de variation absolue de facteurs (comme dans le Tableau II) ou encore de variation relative de facteurs (comme dans le Tableau III).

Le deuxième découle d'une innovation qui élève le produit *per capita* dans la même proportion dans tous les secteurs mais qui, dans l'un d'eux, réduit le temps de production, ayant pour effet final (sur les autres secteurs, indirectement) un biais qui économise du capital. A l'opposé, elle peut rallonger la durabilité des machines, ayant pour effet final et indirect la création de capital.

Le troisième type est l'innovation qui économise du capital dans l'ensemble de l'économie, parce qu'elle accroît le produit *per capita* dans le secteur des biens d'investissement dans une plus grande proportion que dans le secteur des biens de consommation. Ce type d'innovation pourrait d'emblée économiser du capital (cette suggestion est la nôtre) et, en sens inverse, nous avons l'innovation intensive en capital proprement dite (lorsque le produit *per capita* augmente moins dans le secteur d'investissement que dans celui de la consommation). Ainsi, il y a des innovations neutres, des innovations qui économisent indirectement du capital parce qu'elles permettent de réduire le temps de gestation, des innovations indirectement intensives en capital parce que comme elles créent du capital, elles économisent du travail, et des innovations qui économisent du travail et sont intensives en capital à proprement parler.

Le tableau VII, ci-dessous, résume cette classification.

TABLEAU VII

Classification selon la variation relative sectorielle de la productivité du travail basée sur Robinson (1960)

Catégorie	Description
Neutre	$\Delta Y^I/\Delta L^I = \Delta Y^{II}/\Delta L^{II}$
Non Neutre Type 1	Cf. classifications antérieures :
Biaisée dans le secteur où elle arrive	Tableau I (distribution des revenus : $W_2/Y_2 \neq W_1/Y_1$) Tableau II (variations absolues : $L_2/Y_2 \neq L_1/Y_1$) Tableau III (variations relatives : $\Delta K/\Delta Y \neq \Delta L/\Delta Y$)
Non Neutre Type 2	
$\Delta Y^I/\Delta L^I = \Delta Y^{II}/\Delta L^{II}$	associée à la réduction du temps de production
Biais économisant du capital	associée à l'élévation de la durabilité des machines
Créatrice de capital	
Non Neutre Type 3	
$\Delta Y^I/\Delta L^I \neq \Delta Y^{II}/\Delta L^{II}$	$\Delta Y^I/\Delta L^I > \Delta Y^{II}/\Delta L^{II}$
Économisant du capital	$\Delta Y^I/\Delta L^I < \Delta Y^{II}/\Delta L^{II}$
proprement dit	
Intensive en capital	
proprement dit	

L'analyse des effets de ces diverses catégories d'innovations sur la distribution des revenus et sur le niveau de l'emploi est extrêmement compliquée : une innovation qui augmente le produit *per capita* dans le secteur d'investissement permet de produire la même "capacité de production" avec un niveau inférieur d'emploi et libère ainsi la main-d'œuvre du secteur, laquelle pour retrouver de l'embauche, dépendra de l'investissement réalisé dans d'autres secteurs.

Si cet investissement ne suffit pas, ou encore s'il y a des innovations qui économisent le travail (qui, à leur tour, ne ré-emploient pas la main-d'œuvre à la production de ces innovations), il y aura du chômage. Si, en plus, les nouvelles machines utilisées dans le secteur de consommation sont plus productives, le salaire réel pourra augmenter, à partir du moment où les prix suivent (à la baisse) l'augmentation de la productivité – ce qui dépend du "degré de concurrence". Il peut en résulter une diminution de l'emploi et une élévation du salaire réel des travailleurs embauchés. Et, comme le montre cet exemple, la caractéristique spécifique de l'innovation ne constitue pas le seul facteur déterminant de ce résultat.

Cet exemple illustre le fait que le résultat macroéconomique d'une seule innovation dépend de plusieurs autres facteurs, parmi lesquels il convient de rappeler le degré de concurrence. Mais il est cependant encore plus important de souligner que le résultat dépend des hypothèses spécifiques que nous formulons. Le nombre de solutions possibles est tellement grand que Robinson se voit dans l'obligation de les limiter à travers d'hypothèses restrictives. Ainsi, elle peut décrire des scénarios alternatifs qui constituent des bases à partir desquelles on peut développer d'autres variantes. Ces situations alternatives de base sont appelées "la métallurgie de Robinson"¹.

Sans aucun doute, l'article "Capital, Technique and Relative Shares" est une avancée par rapport aux travaux antérieurs sur le progrès technique, tout au moins en ce qui concerne l'organisation des arguments ; même si Robinson ne parvient toujours pas à éliminer la compartimentalisation des différents critères de classement du progrès technique. Elle ne réussit non plus à examiner de manière ordonnée les effets sur la distribution des revenus et/ou sur le niveau de l'emploi (ou sur la consommation et l'investissement). Mais elle n'avait pas pour autant abandonné ce thème, bien qu'elle avait cessé de prétendre traiter conjointement les questions de l'accumulation et du progrès technique. Deux années plus tard, dans "A Model of Technical Progress" (1962c), elle admet que :

"L'analyse d'une économie dans laquelle on s'assure qu'il y ait du progrès technique ne peut être faite ni avec précision ni avec réalisme. Rien dans la réalité ne reste immuable

¹ Voir à ce propos Neville [1963] et Lachman [1963].

pouvant nous fournir des quantités précises pour nos calculs. Les travailleurs acquièrent de nouvelles aptitudes et perdent les anciennes. Les produits voient changer leurs caractéristiques physiques, leur facilité de vente et leur capacité à satisfaire les besoins. Les besoins de leur côté changent en même temps que les produits. Le pouvoir d'achat de l'argent, que ce soit par rapport aux marchandises, par rapport au temps de travail ou par rapport aux deux, change non seulement pour ce qui est de son niveau général, mais aussi en tant que norme. De plus, les biens d'équipement se modifient d'une façon telle que les moyens de production d'une technique actuelle n'ont pratiquement rien à voir avec les anciens" (1962c: 88).

Mais elle continue en disant : "D'un autre côté, une analyse qui ne tiendrait pas compte des changements techniques pourrait être très précise mais n'aurait aucun intérêt..." (1962c: 88).

Au tout début de sa carrière (années 1930), Robinson a écrit sur le thème de l'accumulation et du progrès technique, deux articles différents : "The Long Period Theory of Employment" (1936) et "The Classification of Inventions" (1937-38). Pendant les années 1950, elle écrit "The Generalisation of the General Theory" (1952b) et "Notes on the Economics of Technical Progress" (1952c), qu'elle réunit ensuite dans un même ouvrage (*The Rate of Interest and Other Essays*). Le seul travail dans lequel elle essaie de traiter les deux sujets selon une forme coordonnée – *The Accumulation of Capital* (1956) – ne se révèle pas satisfaisant, ce qu'elle reconnaît elle-même. Au cours des années 1960, elle fit plusieurs nouvelles tentatives, parmi lesquelles "A Model of Accumulation" (1962b) et "A Model of Technical Progress" (1962c) qui ont été réunies en un seul livre (*Essays in the Theory of Economic Growth*). Si l'on tient compte du fait qu'elle a voulu reconsidérer l'importance de ses essais de 1952 et qu'ils ont été republiés en 1979 (*The Generalisation of The General Theory*), on peut conclure que Robinson, bien qu'elle n'ait plus essayé de les traiter ensemble, n'a jamais abandonné ce thème.

Dans l'essai "A Model of Accumulation" (1962b), bien qu'elle cite les conditions techniques, elle ne les examine que dans l'optique de la quantité et de la qualité de la force de travail (et sa propension à croître dans le temps), de l'"état-de-l'art" de l'industrie (et sa propension à s'améliorer)

et de la disponibilité des ressources naturelles (en considérant, pour simplifier, qu'il n'y a pas de ressources naturelles rares). Elle a laissé l'analyse du progrès technique proprement dit pour son autre essai, "A Model of Technical Progress" (1962c), car l'objectif du premier consistait à examiner les diverses relations qu'il peut y avoir entre un taux de croissance "souhaité" (par les firmes) et un taux "possible" (défini par la croissance de la population et des connaissances techniques que l'on considère, par hypothèse, neutres).

L'essai "A Model of Accumulation", sans doute parce que c'est le seul inédit du livre *Essays in the Theory of Economic Growth*, a eu droit à de nombreux commentaires alors que "A Model of Technical Progress" n'a pas fait l'objet de beaucoup d'attention. Pourtant, ce dernier proposait une certaine systématisation des diverses catégories de progrès technique à partir d'un modèle bisectoriel dans lequel les innovations arrivent dans le secteur d'investissement et se matérialisent par "l'amélioration des machines utilisées par le secteur de consommation" (1962c: 89), sans changer les spécificités physiques du secteur d'investissement ni même de la main-d'œuvre nécessaire pour produire ces nouveaux équipements. Le nouvel équipement du secteur de consommation, qui incorpore la nouvelle technique, peut être apprécié par sa capacité de production, du volume d'emploi offert et de son coût réel, c'est-à-dire "son prix, quand il est neuf, en temps de travail, au taux d'intérêt en vigueur" (1962c: 89).

Quand la nouvelle machine produit une plus grande quantité, qu'elle dispose du même temps de vie utile et du même coût nominal (capital *per capita*) qu'auparavant, elle reflète une innovation neutre. L'avantage d'un tel critère, pour Robinson, consiste en la possibilité d'exprimer la *neutralité* de l'innovation de deux façons différentes. L'une compare la variation du produit *per capita* dans les deux secteurs : dans le cas où la variation est la même, il s'agit d'une innovation neutre. L'autre façon d'exprimer la *neutralité* consiste à comparer la relation entre facteurs des deux techniques : si elle ne change pas, l'innovation est neutre. Notons que la première expression apparaît dans le Tableau VII et la seconde est illustrée par l'exemple numérique du Tableau IV.

Par analogie, une innovation présente un *biais économisant du capital* quand le coût de chaque fabrique est inférieur. Dans ce cas, le produit *per capita* augmente dans le

secteur d'investissement dans une proportion plus grande que dans le secteur de consommation et *vice et versa*. Une telle situation se retrouve aussi dans le Tableau VII.

Les *techniques supérieures* élèvent aussi bien le *produit per capita* que le *produit par unité de coût réel* de la fabrique. Toutes les innovations neutres sont supérieures mais toutes celles qui sont biaisées ne sont pas forcément supérieures. Les innovations biaisées non supérieures sont des *améliorations partielles*. De plus, toutes les améliorations partielles ne sont pas *éligibles*, c'est-à-dire susceptibles d'être choisies.

Ainsi, une innovation qui économise du capital excessivement, c'est-à-dire qui augmente le produit *per capita* dans le secteur d'investissement et réduit celui du secteur de consommation consiste en une amélioration partielle car elle abaisse l'un des éléments du coût du produit final tout en augmentant un autre. La même chose se passe dans le cas d'une innovation qui est excessivement intensive en capital, c'est-à-dire qui diminue le produit par unité de capital. Évidemment, les améliorations partielles ne sont adoptées que si l'élément du coût qui est réduit l'est dans une proportion plus grande que n'augmente l'autre élément. Ceci est le critère d'éligibilité (ou préférence) utilisé pour le "degré de mécanisation".

Comme on peut le voir, cette classification générale des divers types d'innovations, proposée par Robinson dans le dernier de ces ouvrages sur le progrès technique, ne nous apporte, à l'évidence, aucune nouveauté. Dans "A Model of Technical Progress", Robinson disserte sur les variantes de "l'âge d'or" – ou les "vicissitudes" auxquelles est soumise l'économie capitaliste – qui proviennent du fait que le progrès technique a un biais et/ou est instable, mais cependant cette analyse, développée dans l'essai "A Model of Accumulation", limite les "vicissitudes" à la possibilité qu'un "taux de croissance possible" soit différent d'un "taux de croissance souhaité". Ceci signifie que les innovations, une fois de plus, sont reléguées au second plan, bien que leur soit attribué le rôle générique de changer le taux possible en même temps que, au cas où elles sont adoptées, elles peuvent modifier aussi le taux réel de croissance.

Le fait est que les critères de classement des innovations de Robinson dépendent très étroitement des hypothèses des modèles dans lesquels cette classification est employée. De plus, la généralisation proposée dans "A Model of Technical

Progress" est basée sur des suppositions telles que le système clos, sans facteurs rares ni économies d'échelle, et le progrès technique n'est pas à même de changer qualitativement les biens finis, et est limité à la création de nouveaux équipements pour le secteur de consommation, avec les mêmes fabriques dans le secteur d'investissement. Robinson conclut cet essai en rappelant au lecteur que "l'analyse suppose que le progrès technique n'exerce pas d'influence sur la nature des biens ni sur le caractère de la main-d'œuvre ou des consommateurs" (1962c: 111), et abandonne effectivement la tentative d'évaluer ses effets sur la distribution du revenu et sur l'emploi, ne faisant que chercher quel type d'innovation serait le plus approprié à chaque situation spécifique, de façon à permettre la continuité du processus d'accumulation.

BIBLIOGRAPHIE

- BESOMI, D. (1995), The Making of Harrod's Dynamics (draft), Texte ronéotypé.
- EATWELL, J. (1983), The Long-Period of Employment, *Cambridge Journal of Economics*, 7(3/4), p.269-85.
- GAREGNANI, P. (1996), The Long-Period Theory of Aggregate Demand in a 1936 Article by Joan Robinson, in MARCUZZO, PASINETTI et RONCAGLIA (eds.) (1996), *The Economics of Joan Robinson*. London, Routledge, p.67-74.
- HARCOURT, G. C. et LAING, N.F. (eds.) (1971), *Capital and Growth - Selected Readings*, Penguin Books.
- HARROD, R. F. (1937), Review of "Essays in the Theory of Employment", *Economic Journal*, 47(186), p.326-30.
- HELLER, C. (2000), *Oligopólio e Progresso Técnico no Pensamento de Joan Robinson*. São Paulo, Hucitec/Fapesp.
- KREGEL, J. A. (1983), The Microfoundations of the "Generalisation of The General Theory and Bastard Keynesianism", Keynes's theory of employment in the long and the short period, *Cambridge Journal of Economics*, 7(3/4), p.343-61.
- LACHMAN, L. M. (1963), Review of "Essays in the Theory of Economic Growth", *South African Journal of Economics*, mars, p.74-5.
- MEACCI, F. (1996), On the Transition to a Higher Degree of Mechanization, in MARCUZZO, PASINETTI et RONCAGLIA (eds.) (1996) *The Economics of Joan Robinson*, London, Routledge, p.249-62.
- NEVILE, J. W. (1963), Review of "Essays in the Theory of Economic Growth", *Economic Record*, (39), p.385-6.
- ROBINSON, J. (1936), The Long Period Theory of Employment, *Essays in the Theory of Employment*. Oxford, Blackwell, 1937, p.75-100.
- ROBINSON, J. (1937), *Essays in the Theory of Employment*, London, Macmillan.
- ROBINSON, J. (1937-38), The Classification of Inventions, *Review of Economic Studies*, (5), p.139-42.

- ROBINSON, J. (1942), *An Essay on Marxian Economics*, London, Macmillan.
- ROBINSON, J. (1948), Marx and Keynes. *Collected Economic Papers, Vol. 1*. Oxford, Blackwell, 1951, p.133-45.
- ROBINSON, J. (1952a), *The Rate of Interest and Other Essays*, London, Macmillan.
- ROBINSON, J. (1952b), The Generalisation of the General Theory, in *The Rate of Interest and Other Essays*, London, Macmillan, 1952, p.67-142. Reproduit in *The Generalisation of the General Theory and Other Essays*, London, Macmillan, 1979, p.1-76.
- ROBINSON, J. (1952c), Notes on the Economics of Technical Progress, *The Generalisation of the General Theory and Other Essays*, London, Macmillan, 1979, p.77-111.
- ROBINSON, J. (1953-54), The Production Function and the Theory of Capital, *Review of Economic Studies*, (21), p.81-106. Reproduit partiellement et avec des modifications in *Collected Economic Papers (CEP2)*, vol. 2., Oxford, Blackwell, 1960, p.114-31.
- ROBINSON, J. (1955a), Marx, Marshall and Keynes, *Occasional Paper n° 9*, Delhi School of Economics.
- ROBINSON, J. (1955b), The Production Function. *Economic Journal*, 65(257), p.67-71.
- ROBINSON, J. (1956), *The Accumulation of Capital*. London, Macmillan.
- ROBINSON, J. (1957), What Remains of Marxism?, in *Collected Economic Papers (CEP3)*, Oxford, Blackwell, vol. 3, 1965, p.158-66.
- ROBINSON, J. (1959a), Some Problems of Definition and Measurement of Capital, *Oxford Economic Papers*, (11), p.157-66.
- ROBINSON, J. (1959b), Accumulation and the Production Function, *Economic Journal*, 69(275), p.433-42.
- ROBINSON, J. (1960), Capital, Technique and Relative Shares, *Collected Economic Papers (CEP2)*, Oxford, Blackwell, 1960, p.159-84.
- ROBINSON, J. (1961), Equilibrium Growth Models, *American Economic Review*, (51), p.360-9.
- ROBINSON, J. (1962a), *Essays in the Theory of Economic Growth*, London, Macmillan.
- ROBINSON, J. (1962b), A Model of Accumulation, in *Essays in the Theory of Economic Growth*, London, Macmillan, 1962, p.22-87.
- ROBINSON, J. (1962c), A Model of Technical Progress, *Essays in the Theory of Economic Growth*, London, Macmillan, 1962, p.88-119.
- ROBINSON, J. (1973), Foreword, in KREGEL, J. (1973), *The Reconstruction of Political Economy - A Introduction to Post-Keynesian Economics*, N. York, Macmillan/John Willey, p.ix-xiii.
- ROBINSON, J. (1975), Introduction - 1974, in *Collected Economic Papers (CEP2)*, iii-xii, 2° édition, 1975. Corrigée et reproduite in *What are the Questions and Other Essays - Further Contributions to Modern Economics (FCM)*, Oxford, Blackwell, 1980, p.105-11, sous le titre "Survey 1950".
- ROBINSON, J. (1977a), Qu'est-ce que le Capital?, *Revue d'Economie Politique*, (87), p.165-79.
- ROBINSON, J. (1979), *The Generalisation of the General Theory and Other Essays*, London, Macmillan.

Variations des rapports des produits et des prix à partir d'un changement technique. Étude inspirée d'un modèle d'accumulation de Robinson-Eatwell et de celui de Marx révisé par Rosa Luxembourg

Nicolas ZAGOURAS
Université de Patras

A PROPOS DE LA PRÉFACE "ROSA LUXEMBURG'S ACCUMULATION OF CAPITAL"

Dans sa préface à l'édition anglaise de *l'Accumulation du capital* de R. Luxembourg, Joan Robinson [(1951) pp. 16-17, 24-25 ou (1960) pp. 62-63, 70] développe une critique très intéressante du modèle marxiste de la reproduction élargie du capital. Marx a fourni, dans le *Capital* (livre III, chap. XXI), deux exemples numériques sur la reproduction élargie du capital. L'un de ces exemples, qui est considéré comme le plus réussi, retient pour les deux secteurs la même composition organique de capital, le même taux de plus-value, le même taux de la consommation de la plus-value par les capitalistes, et de la consommation de la totalité de la valeur par les ouvriers. Marx considère que les produits des deux sections trouvent des débouchés à l'intérieur du système, à condition que les amortissements du capital des deux sections, plus la partie des plus-values de deux sections investie en moyens de production soit égale à la production de la section I (cf. Denis, 1988, 5ème partie : chap. 6, paragr. 3.D).

Lorsque les taux initiaux sont retenus, la reproduction du capital est assurée durant toutes les périodes consécutives, selon les mêmes taux de croissance, par section et par période. Par contre, si la composition organique du capital et le taux de la plus-value sont augmentés, Rosa Luxembourg a montré, qu'il y aura "un déficit croissant de moyens de

production et un excédent croissant de moyens de consommation" (1972, 2e vol, pp. 12 et suivantes).

Interprétant, d'abord, le schéma de Marx de la reproduction élargie, Joan Robinson en déduit l'hypothèse implicite que "les plus-values épargnées et en croissance dans chaque secteur (de biens de production et de biens de consommation) sont toujours investies en capital dans le même secteur. Un capitaliste n'accorde jamais de prêts à un autre capitaliste et il ne déplace jamais sa sphère d'opération d'un département à l'autre" ; "la conception semble être que chaque capitaliste investit ses épargnes dans ses anciennes affaires". Cette interprétation du schéma de Marx de la reproduction élargie du capital ne nous paraît pas juste. Marx développe son schéma dans le dernier chapitre du deuxième livre selon l'hypothèse de la composition organique constante du capital et avec égalisation des taux de profit entre les deux sections ; dans ce contexte donc, les capitalistes n'ont aucune raison d'investir les plus-values épargnées ou de réinvestir les fonds d'amortissement en dehors du secteur de leurs affaires. L'hypothèse implicite accordée au modèle marxiste est d'ailleurs incompatible, comme le remarque à juste titre Joan Robinson, avec le postulat de Marx selon lequel le taux de profit sur les capitaux tend à s'égaliser à travers l'économie par les flux des nouveaux investissements et "le transfert de capital sous forme des fonds d'amortissements qui sont réinvestis dans les lignes de production les plus profitables et loin des lignes les moins profitables".

Critiquant le schéma de la reproduction élargie qui résulte de l'introduction d'un accroissement constant de la composition organique du capital, Joan Robinson observe un manque de rigueur dans la méthode d'argumentation utilisée : "Il ne découle rien du fait qu'un exemple numérique particulier n'arrive pas à donner une solution". Puis, Joan Robinson reprend son argumentation précédente : "Le modèle est super-déterminé, en raison de la règle que l'accroissement du capital dans chaque secteur doit égaliser en fin d'année l'épargne faite dans ce même secteur durant cette même année. S'il était permis à des capitalistes de fournir une partie de leurs épargnes du secteur II au secteur I afin qu'elles soient investies en son capital, un déclin (*break-down*) ne serait pas inévitable".¹

¹ Le dernier argument a été avancé aussi par certains auteurs marxistes comme Otto Bauer [voir R. Luxembourg "Critique des critiques" in

Cependant, il faut chercher la réponse également par la voie suivante : i) envisager les modifications des prix, dans le sens de la hausse des prix des produits en déficit et de la baisse des prix des produits en excédent, ii) établir les changements des taux de profits qui en découlent et iii) analyser les mouvements amorcés qui produisent les tendances à la péréquation des taux de profits par l'accumulation interne différenciée des secteurs. Un modèle simplifié d'accumulation de Joan Robinson-John Eatwell nous paraît commode à cette fin. Il s'agit d'un modèle à deux biens, un par section, dont l'un pourra servir de monnaie pour toutes les marchandises. Il faudrait lui apporter les adaptations qui le feraient se rapprocher au modèle marxiste de la reproduction du capital.¹

LE MODÈLE SIMPLIFIÉ D'ACCUMULATION DE JOAN ROBINSON – JOHN EATWELL

Dans le livre *Introduction to Modern Economics* Joan Robinson et John Eatwell (1973) présentent le modèle d'une économie capitaliste à deux secteurs de production, ceux des biens de production et des biens de consommation, et à deux classes sociales, ceux des travailleurs et des entrepreneurs, inspiré de Michal Kalecki (1971).

Les traits caractéristiques

A partir des traits fondamentaux du modèle de Kalecki, le modèle de Joan Robinson-John Eatwell adopte ceux qui concernent : la proportionnalité entre les secteurs, la dépense des revenus des classes sociales et les conditions de la réalisation du profit. La proportion entre les deux secteurs obéit à la règle de la proportionalité R telle qui a été établie par Bhaduri (1985, p. 458) dans le cadre du modèle de Kalecki. Les deux classes sociales dépensent leurs revenus diffé-

L'accumulation du capital, 1972, vol.II, partie IV : chap. 2, pp. 172 et suivantes] et par E. Goldenberg [cité par L. Laurat, 1939, postface].

¹ Une première version du modèle tel qu'il a été modifié et les premiers résultats, portant sur 15 périodes, ont été publiés (*in Économies et Sociétés*, 6-7/1994, p. 199-226). La présente communication fournit l'ensemble des résultats de l'étude, portant sur 150 périodes, dont on déduit des phénomènes cycliques dans le processus de l'adaptation des prix aux valeurs et des dimensions de deux sections aux justes proportions.

remment : les travailleurs consacrent la totalité de leurs salaires à la subsistance de leurs familles, tandis que les entrepreneurs répartissent les profits entre la consommation de leurs ménages et l'épargne de leurs entreprises. Quant à la réalisation des profits ("de la plus-value en profit"), celle-ci dépend de l'égalité entre la part épargnée des profits et le produit du secteur des biens de production mais aussi de la dépense de la totalité des profits épargnés pour achats de biens de production.

Cependant, on peut distinguer le modèle de Joan Robinson-John Eatwell de celui de Kalecki en raison des traits particuliers suivants :

- Le modèle de Joan Robinson-John Eatwell contient trois marchandises : i) un bien de consommation, ii) un bien de production (un type de machines), iii) le travail (un type de travail).

- Le bien de consommation sert d'étalon de valeur pour toutes les marchandises. Pour unité de mesure on prend la quantité du bien de consommation nécessaire pour la subsistance d'un travailleur et de sa famille durant toute une période de production.

- Une unité de travail s'échange contre une unité de bien de consommation.

- Dans la production des biens de consommation et dans celle des machines, les facteurs de production par unité de produit sont utilisés dans les mêmes proportions (par exemple 1 machine et 0,75 unités de travail pour produire 1 machine de même que pour produire 1 unité de bien de consommation). De ce fait, une machine s'échange contre une unité de bien de consommation.

Or, du point de vue de la valeur d'échange, les trois marchandises sont équivalentes lorsque le système est en situation d'équilibre.¹

¹ Le modèle simplifié d'accumulation de Joan Robinson-John Eatwell dont il est question dans ce paragraphe est bien différent de celui présenté par H. G. Johnson (1962), et commenté par G. C. Harcourt (1963), sous le titre : *A Simple Joan Robinson Model of Accumulation with One Technique*, dont les hypothèses fondamentales sont les suivantes : la machine est produite entièrement au moyen du travail, sa production ne nécessitant que les services d'un nombre fixe de travailleurs le long d'une période donnée (la période de gestation) ; les biens de consommation sont produits au moyen d'une machine d'un type fixe qui fonctionne avec un nombre fixe de travailleurs et rend son output à la fin de sa vie (la période de production) ; la période de gestation des machines est égale à la période de production des marchandises ; la rémunération du travail est faite à la fin de la période de production ; donc, dans la

Formulations

Le modèle contient quatre types de relations concernant : la constitution des capacités de production (parcs de machines et travailleurs), la production (des machines et des biens de consommation), la répartition du produit social (entre les deux classes sociales et entre la consommation et l'épargne), la circulation (offre et demande des machines et des biens de consommation).

Nous retenons les symboles utilisés lors de la présentation du modèle de Kalecki par Bhadouri (1985, p. 456-458) et on y ajoute l'indice t s'il y a lieu.

I_t et C_t : le produit en termes monétaires dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation pendant la période t.

L_{It} et L_{ct} : "le nombre des travailleurs respectivement employés dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation".

P_I et P_c : les prix respectifs des biens de production et des biens de consommation.

x_I et x_c : la productivité du travail en termes physiques dans les deux secteurs.

W : le taux de salaire, le même dans les deux secteurs.

Π_{It} , Π_{ct} : les profits réalisés dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation respectivement en période t.

Π_t : la somme des profits dans les deux secteurs en période t.

$\Pi_{:t}^c$: la somme des profits dans les deux secteurs qui sont affectés à la consommation des ménages en période t.

$\Pi_{:t}^E$: la somme des profits épargnés dans les deux secteurs en période t.

Π_{It}^c et Π_{ct}^c : les profits réalisés dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation qui sont affectés à la consommation des ménages en période t.

$\Pi_{:t}^E$: la somme des profits épargnés dans les deux secteurs en période t.

Π_{It}^E et Π_{ct}^E : les profits réalisés dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation qui sont affectés à l'épargne de leurs entreprises en période t.

Autres symboles :

production des machines il n'y a aucune forme de capital ; des profits épargnés ne sont présents que dans le secteur des biens de consommation.

M_{It} et M_{ct} : le nombre des machines qui sont disponibles au début de la période de production t dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation.

Y_{It} et Y_{Ct} : le produit en termes physiques dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation pendant la période t.

σ_I et σ_c : l'efficacité des machines en termes physiques dans les deux secteurs.

i) Capacités de production en début de période

Le nombre des machines disponibles au début de la période de production t dans les secteurs I et II est exprimé par deux variables (M_{It} et M_{ct}) qui sont considérées comme variables endogènes pour $t \neq t_0$ (pour toute période autre que la période initiale de production) et comme variables exogènes seulement pour $t=t_0$ (pour la période initiale de production) ; en tant que variables endogènes en particulier, M_{It} et M_{ct} sont déterminées par le biais des équations suivantes :

$$M_{It} = M_{It-1} + \Pi_{I t-1}^E \quad M_{ct} = M_{ct-1} + \Pi_{c t-1}^E$$

($t \neq t_0$)
Le nombre des travailleurs employés dans les secteurs en période t est déterminé conjointement avec le nombre des machines, par le biais des équations suivantes :

$$L_{It} = (\sigma_I/x_I) M_{It} \quad L_{ct} = (\sigma_c/x_c) M_{ct}$$

ii) Production

Sect. I $Y_{It} = x_I \cdot L_{It}$ ou $Y_{It} = \sigma_I \cdot M_{It}$ (unités de machines)

Sect. II $Y_{Ct} = x_c \cdot L_{ct}$ ou $Y_{Ct} = \sigma_c \cdot M_{ct}$ (unités de biens de consommation)

iii) Répartition

Les relations exposées sous ce titre sont identiques à celles du modèle de Kalecki tel qu'il a été présenté par Bhadouri (1985, p. 456-458).

$$\text{Sect. I } I_t = P_I \cdot x_I \cdot L_{It} = w \cdot L_{It} + \Pi_{It}$$

Profits consommés (Π_{It}^c)

Profits épargnés (Π_{It}^E)

$$\text{Sect. II } C_t = P_c \cdot x_c \cdot L_{ct} = w \cdot L_{ct} + \Pi_{ct}$$

Profits consommés (Π_{ct}^c)

Profits épargnés (Π_{ct}^E)

iv) Circulation

Offre

Demande

Sect. I Y_{It} machine = Π_{It}^E , l'investissement dans le Sect. I,
+ Π_{ct}^E , l'investissement dans le Sect. II).

Sect. II Y_{ct} unités de biens de consommation
= $(w \cdot L_{It} + w \cdot L_{ct})$, la consommation
de la classe ouvrière, + $(\Pi_{It}^c + \Pi_{ct}^c)$, la
consommation de la classe capitaliste.

Cependant, pour qu'il y ait égalisation entre l'offre et la demande des biens de production, certaines proportions entre le secteur des biens de production et celui des biens de consommation sont nécessaires. Elles ont été déterminées par Bhaduri (1985).

La proportionalité entre les deux secteurs¹

Bhaduri (1985, p. 458) a montré dans le cadre du modèle de Kalecki que la "proportion entre les deux secteurs, R, qui garantit la réalisation" ("des plus-values en profits") relève de l'équation :

$$R = (L_c/L_i) = [(1-s_p) \cdot h_i / s_p \cdot h_c] \cdot (P_i \cdot x_i / P_c \cdot x_c) \text{ ou}$$

$$R = (L_c/L_i) = [(1-s_p) \cdot h_i] / s_p \cdot h_c \cdot (1-h_c) / (1-h_i) \text{ où}$$

h_i : la part que représente le profit dans la valeur ajoutée du secteur I ($h_i = \Pi_i / I$)

h_c : la part que représente le profit dans la valeur ajoutée du secteur II ($h_c = \Pi_c / C$)

L_i et L_c : "le nombre des travailleurs respectivement employés dans le secteur des biens de production et dans celui des biens de consommation"

¹ Dans les modèles d'accumulation à deux secteurs, l'égalité de l'épargne et de l'investissement constitue une condition nécessaire mais non suffisante pour qu'il y ait égalisation entre l'offre et la demande des biens de production et entre l'offre et la demande des biens de consommation. Il faut qu'il y ait en plus égalisation entre l'épargne et la production des biens de production. Pour qu'il en soit ainsi, certaines proportions entre le secteur des biens de production et celui des biens de consommation sont nécessaires. La condition de la proportionalité dans le cadre du modèle de Marx de la reproduction élargie du capital a été donnée par Tugan-Baranowsky à base des exemples numériques. C'est Paul Sweezy qui a fourni son expression algébrique [Sweezy (1956), chap. X, paragr. 2, pp. 162-186].

s_p : la fraction épargnée des profits (Π^E/Π) qui est la même dans les deux secteurs

La règle de la proportionnalité R régit le modèle de Robinson-Eatwell aussi.

LE MODÈLE MODIFIÉ

Les traits particuliers

Le modèle que nous avons adopté présente d'une part un souci d'amélioration par rapport à la simplification consciente de Joan Robinson et John Eatwell en ce qui concerne les amortissements et la technique de production ; et d'autre part un souci de rapprochement au modèle marxiste de la reproduction du capital au sujet des avances des salaires et de la distribution des profits non capitalisés.

- Les amortissements – remplacements des machines et l'insertion d'une nouvelle technique de production.

Dans le modèle de Joan Robinson-John Eatwell, il n'y a qu'une seule technique de production (un seul type de machine) ; en plus, les machines engagées dans le processus de production, y restent fixes. Or, il faut prendre en considération d'une part l'insertion d'une nouvelle technique de production (d'une nouvelle machine) ; et d'autre part la dépréciation du capital investi aux machines et de la récupération de sa forme monétaire au fur et à mesure de la dépréciation des machines. Dans ce contexte, les amortissements sont affectés principalement au remplacement des machines de la génération précédente qui sont graduellement retirées, les profits épargnés étant destinés au développement du parc des nouvelles machines.

En vue d'introduire le thème de "l'accroissement progressif de la composition organique du capital" (Rosa Luxemburg) nous avons considéré que la nouvelle machine implique un coefficient machine/travail supérieur à celui de la machine de la génération précédente. Or, le remplacement graduel des machines de la génération précédente par des machines de la dernière génération entraîne une élévation progressive du coefficient machine/travail au niveau du secteur. Cet accroissement prend fin une période après le remplacement des dernières machines de la technique antérieure. Dans l'exemple numérique que nous avons développé (1994, p.226, tabl. 4.4.C) le rapport machines/travail aug-

mente graduellement pendant seize périodes successives passant de 1,333 correspondant au niveau initial à 2 correspondant au niveau final dans les deux secteurs, les niveaux intermédiaires étant différents. Cette approche est bien compatible avec la conception de R-E pour le progrès technique.

- Les "avances des salaires" et la "distribution des profits non capitalisés en fin de période".

Dans le modèle de Robinson-Eatwell, la période est déterminée par la durée de la production des machines : celles produites au cours d'une certaine période sont utilisées dès la période suivante ; la production de biens de consommation a une durée négligeable ; c'est pourquoi le produit (du secteur II) est disponible à la consommation dans la même période, au cours de laquelle il a été réalisé. Donc, les entreprises n'ont pas besoin de disposer d'un fond de salaires. De même, les profits affectés à la consommation sont dépensés pendant la période où sont produits les biens à consommer.

Par contre, dans le modèle de la reproduction du capital de Marx, les biens de consommation produits au cours d'une certaine période ne sont disponibles à la consommation qu'à la période suivante. Les salariés engagés dans le processus de production consomment des biens de consommation produits à la période précédente. Donc, les entreprises doivent disposer d'un fond provenant d'une capitalisation antérieure en vue de financer les salaires. De même, chez Marx, la partie consommée de la plus-value porte sur des biens de consommation disponibles à une période postérieure à celle de la production et de la réalisation du sur-produit.

Nous avons adopté la même approche, celle des physiocrates et de Marx quant à la période de production des moyens de production et des biens de consommation. On admet : i) la même durée pour la production de biens de production que pour la production de biens de consommation, ii) que les machines et les biens de consommation produits au cours d'une certaine période sont utilisés dès ou pendant la période suivante (le modèle fonctionne en périodes successives), iii) que les profits capitalisés sont utilisés non seulement pour les achats de nouvelles machines mais aussi pour les avances des salaires de nouveaux travailleurs, iv) que les profits non capitalisés sont distribués à la fin de la

période de production et utilisés pour la consommation de la classe capitaliste au cours de la période suivante.

Formulations

Notation :

A_{mJt} : amortissements en sect. J en période t (J : I, II)

A_{aJt} : amortissements en raison du retrait des machines de la technologie précédente en sect. J en période t (J : I, II)

A_{nJt} : amortissements en raison du retrait des machines de la nouvelle technologie en sect. J en période t (J : I, II)

$a_{l/mi}$: nombre des travailleurs se servant d'une machine

$a_{l/ma}$: nombre des travailleurs se servant d'une ancienne machine

$a_{l/mn}$: nombre des travailleurs se servant d'une nouvelle machine

L_{Jt} : nombre des travailleurs employés au niveau de la section J en période t (J: I, II)

M_{nJt} : machines anciennes installées en sect. J en période t (J: I, II)

M_{aIt} : machines anciennes installées en sect. I en période t

$M_{aII t}$: machines anciennes installées en sect. II en période t

M_{nJt} : machines nouvelles installées en sect. J en période t (J: I, II)

M_{nIt} : machines nouvelles installées en sect. I en période t

$M_{nII t}$: machines nouvelles installées en sect. II en période t

m_{Jt} : nombre de nouvelles machines achetées par la section J en période t (J: I, II)

m_{Jrt} : nombre des nouvelles machines achetées par la section J en période t (J: I, II), le financement provenant des amortissements et de la récupération des fonds des salaires

m_{Jat} : nombre des nouvelles machines achetées par la section J en période t (J: I, II) le financement provenant des profits

p_m : prix de la machine

p_C : prix du "bien de consommation"

s : le rapport de l'épargne sur le revenu

Y_{jt} : le output du secteur J en période t

Y_{It} : le output du secteur I en période t

$Y_{II t}$: le output du secteur II en période t

w : rémunération d'une unité de travail

Π_{Jt} : les profits du secteur J en période t

Π_{Jt}^C : les profits du secteur J en période t destinés à la consommation

Π_{Jt}^E : les profits du secteur J en période t destinés à l'autofinancement

Π_{Jt}^C : les profits du secteur J en période t

$\Pi_{I t}^E$: les profits du secteur I en période t destinés à la consommation

$\Pi_{I t}^C$: les profits du secteur I en période t destinés à l'autofinancement

$\Pi_{II t}^E$: les profits du secteur II en période t

$\Pi_{II t}^C$: les profits du secteur II en période t destinés à la consommation

$\Pi_{II t}^E$: les profits du secteur II en période t destinés à l'autofinancement

σ_{aJ}, σ_{nJ} : les coefficients d'efficacité de moyens de production installés en section J (J: I, II)

i) L'accumulation (période t pour $t \neq t_1$)

$$M_{aJt} = M_{aJt-1} - A_{aJt-1}$$

(Parc de machines anciennes de la section J en période t) = (Parc de machines anciennes de la section J en période t-1) - (Amortissements de machines anciennes de la section J en période t-1).

$$A_{aJt-1} = a_{aJt} (M_{aJt-1} + M_{nJt-1})$$

Amortissements - remplacements des anciennes machines dans le secteur J en période t-1 comptés sur le parc des machines possédées par le secteur J en période t-1 selon le taux d'amortissement a_{aJt}

$$M_{nJt} = M_{nJt-1} - A_{nJt-1} + m_{Jt-1}$$

(Parc de machines nouvelles de la section J en période t) = (Parc de machines nouvelles de la section J en période t-1) - (Amortissements de machines nouvelles de la section J en période t-1) + (Commandes de machines par le secteur J en période t-1).

$$A_{nJt} = m_{Jat-15}$$

(Amortissements de machines nouvelles de la section J en période t) = (retrait des machines investies dans le sect. J en période t-15).

$$V_t = V_{t-1} - (A_{mJt-1} \cdot a_{l/mi}) + (m_{Jrt-1} \cdot a_{l/mn}) + (m_{Jat-1} \cdot a_{l/mn})$$

(Fonds de salaires dans le secteur J en période t) = (Fonds de salaires dans le secteur J en période t-1) - {Fonds des salaires récupérés à la fin de la période t-1 en raison de la mise hors service des vieilles machines du section J ($A_{mj} \cdot a_{l/mi}$)} + {Affectation aux nouveaux fonds de salaires d'une partie des amortissements et des fonds des salaires récupérés au sein du secteur J (selon la relation : $A_{mj} \cdot (1 + a_{l/mi}) = (m_{Jr} \cdot p_m) + (m_{Jr} \cdot a_{l/mn})$)} + {Affectation aux nouveaux fonds de salaires d'une partie des profits capitalisés au sein du secteur J (selon la relation : $\Pi_J^S = m_{Ja} \cdot p_m + m_{Ja} \cdot a_{l/mn}$)}.

ii) La production (période t)

$$Y_{Jt} = M_{aJt} \cdot \sigma_{aJ} + M_{nJt} \cdot \sigma_{nJ}$$

(Produit du secteur J en période t) = (Machines anciennes installées en sect. J en période t multipliés par le coefficient d'efficacité de ce type des machines) + (Machines nouvelles installées en sect. J en période t multipliés par le coefficient d'efficacité de ce type des machines).

iii) La répartition

$$Y_{Jt} = A_{mJt} + L_{Jt} \cdot w + \Pi_{Jt}$$

(Produit du secteur J en période t) = (Amortissements en sect. J en période t) + Salaires au sein du secteur J en période t + (Profits du secteur J en période t).

$$\Pi_{Jt} = \Pi_{Jt}^C + \Pi_{Jt}^S$$

(Profits du secteur J) = (Consommation des capitalistes du secteur J) + (Autofinancement des entreprises du secteur J).

$$\Pi_{Jt}^S = m_{Jat} \cdot p_m + m_{Jat} \cdot a_{l/mn}$$

(Autofinancement des entreprises par les profits) = (achats de nouvelles machines) + (nouveaux fonds de salaires).

iv) L'absorption de la production

(α) Offre et demande de machines, prix de la machine et proportionnalité entre les secteurs.

La relation la plus fondamentale dans ce modèle est celle qui exprime la demande et l'offre des machines et le travail pour leur fonctionnement.

$$[(A_{mI} + A_{mII}) (1 + a_{l/mi})] + \Pi_{II}^S + [(Y_I \cdot p_m) - A_{mI} - (L_I \cdot w) \cdot s =$$

$$(m_{Ia} \cdot p_m) + (m_{IIa} \cdot a_{l/mn})$$

[Amortissements dans les deux secteurs + fonds des salaires récupérés en raison de la mise hors service des machines anciennes ou des machines nouvelles] + Profits capitalisés dans le secteur II + [Profits capitalisés dans le secteur I] = (Achats de machines) + (avances de salaires aux travailleurs se servant de ces machines).

Sur la base de cette relation sont déterminés : d'une part, le prix courant de la machine auquel se réalise l'égalisation entre l'offre et la demande, et d'autre part, la proportion entre les deux secteurs qui pour prix de la machine égal au prix normal permet à la production de trouver des débouchés aux prix normaux.

- Si p_m est considérée au niveau d'une seule période comme la variable dépendante alors que toutes les autres variables sont considérées indépendantes, la solution $p_m = p_m'$ exprime le prix auquel se réalise l'égalisation non pas seulement entre l'offre et la demande des machines mais aussi entre l'offre et la demande des biens de consommation.

- Par contre, si p_m est considérée comme une constante égale à $p_c = 1$ (p_c est l'unité de mesure de la valeur), alors le couple $p_m = 1$ et $p_c = 1$ exprime un système de prix normaux (ceux auxquels se réalise l'égalité de l'échange entre les deux secteurs). Puisque les deux secteurs ont les mêmes coefficients techniques de production, dans l'échange d'une machine avec un bien de consommation, réalisé dans ce système des prix, tant les quantités de travail incorporées dans les biens échangés que les plus-values incorporées dans les mêmes marchandises sont égales entre elles.

Donc, si pour constantes $p_m = 1$ et $p_c = 1$, on considère d'une part Y_{It} et m_I comme variables dépendantes, avec $m_{It} = Y_{It}$, et d'autre part $Y_{II t}$ comme une variable indépendante ayant la valeur donnée $Y_{II t} = \hat{u}_{II}$, la solution $Y_{It} = \hat{u}_I$ fournit la valeur de Y_{It} qui permet aux échanges entre les deux secteurs de se réaliser aux prix normaux.¹

¹ La condition de la proportionnalité énoncée pour le modèle de ce paragraphe est bien différente de celle énoncée par Tugan-Baranowsky pour le modèle de la reproduction élargie du capital de Marx, qui a été formulée par Sweezy [(1956), chap. X, paragr. 2, pp. 162-186]. Elle diffère aussi de la formulation du principe de la proportionnalité fournie par Bhaduri pour le modèle de Kalecki (voir précédemment, paragr. 2.C).

(β) Offre et demande de biens de consommation

$$Y_{II t} = [V_{It} - (A_{mIt} \cdot a_{l/mi}) + V_{II t} - (A_{mII t} \cdot a_{l/mi})] + [(m_{Irt} \cdot a_{l/mn}) + (m_{IIrt} \cdot a_{l/mn})] + [(m_{Iat} \cdot a_{l/mn}) + (m_{IIat} \cdot a_{l/mn})] + [\Pi_{It} (1-s) + \Pi_{II t} (1-s)]$$

Offre de biens de consommation = Demande de biens de consommation

Demande de biens de consommation = Dépenses des fonds de salaires restant

Section I : $V_{It} - (A_{mIt} \cdot a_{l/mi})$, Section II : $V_{II t} - (A_{mII t} \cdot a_{l/mi})$
 Dépenses des nouveaux fonds de salaires constitués par reaffectation des amortissements et des fonds de salaires conjoints Section I : $(m_{Irt} \cdot a_{l/mn})$, Section II : $(m_{IIrt} \cdot a_{l/mn})$
 Dépenses de nouveaux fonds de salaires provenant des profits Section I : $(m_{Iat} \cdot a_{l/mn})$, Section II : $(m_{IIat} \cdot a_{l/mn})$
 Dépenses des profits distribués Section I : $\Pi_{It} (1-s)$, Section II : $\Pi_{II t} (1-s)$.

Valeurs numériques utilisées

i) Constantes et valeurs paramétriques empruntées à l'exemple numérique de Joan Robinson-John Eatwell

- Prix du "bien de consommation", $p_c = 1$ (étalon de valeur)
- Rémunération d'une unité de travail, $w = 1$ "bien de consommation"
- Machines anciennes installées en sect. I en période t_0 , $M_{aII t} = 3600$
- Coefficients d'efficacité des anciennes machines, $\sigma_{aI} = 1$, $\sigma_{aII} = 1$ (une machine installée en sect. I produit 1 machine ; installée en sect. II, elle produit 1 "bien de consommation")
- Nombre de travailleurs se servant des anciennes machines : $a_{l/ma} = 3/4$

ii) Valeurs des paramètres nouvellement incorporés au modèle

Premier groupe :

- Taux des amortissements-remplacements des anciennes machines dans le secteur J en période t , $a_{mJt} = 0.05$ (compté sur le parc de machines possédés par le secteur J en chaque période t). Ainsi :
- Amortissements de machines anciennes de la section I en période t_1 : $A_{mIt1} = 15.35$
- Amortissements de machines anciennes de la section II en période t_1 : $A_{mII t1} = 180$

Second groupe:

- Coefficients d'efficacité des nouvelles machines, $\sigma_{nI} = 1$, $\sigma_{nII} = 1$ (une machine installée en sect. I produit 1 machine ; de même, installée en sect. II, elle produit 1 "bien de consommation")
- Nombre des travailleurs se servant des nouvelles machines, $a_{l/mn} = 2/4$

iii) Valeurs paramétriques différenciées par rapport au modèle d'origine

C'est en raison de la présence des paramètres nouveaux du premier groupe en particulier dans le présent modèle que nous avons dû retenir des valeurs paramétriques différentes de celles de l'exemple numérique de Joan Robinson - John Eatwell pour :

- les parts des profits capitalisés et des profits distribués et
- les proportions des deux secteurs.

L'introduction du paramètre "amortissements – remplacements d'anciennes machines" implique l'apparition d'une réduction de la part des profits dans le revenu par rapport au modèle d'origine ; elle impliquerait par conséquent l'apparition d'une réduction de la part de la consommation des capitalistes dans la consommation globale, si on retenait les mêmes coefficients de capitalisation et de distribution des profits. La consommation des capitalistes représente 15% de la dépense globale en biens de consommation dans le modèle d'origine. Pour qu'elle reste au même niveau dans la nouvelle version, il faut que les profits distribués s'élèvent à 75% des profits nets totaux.

En outre, les transformations précédentes du modèle impliquent une proportion entre les deux secteurs différente de celle du modèle d'origine. La juste proportion entre les deux secteurs relève i) de la relation du paragr. 2.C pour le modèle originel, ii) de la relation du paragr. 3.B.iii.α pour le modèle modifié. Appliquant la dernière relation avec les valeurs numériques précédemment exposées ($A_{mIt1} = 15.35$, $A_{mII1} = 180$, $p_m = 1$, $p_c = 1$, $w = 1$, $M_{aII1} = 3600$, $\sigma_{aI} = 1$, $\sigma_{aII} = 1$, $a_{l/ma} = 3/4$, $s = 0.75$, $1-s = 0.25$), on tire la solution $Y_{It1} = 307$ (306,97674) pour $Y_{II2} = 3600$. $Y_{It1} = 307$ (306,97674) représente le niveau de la production du secteur I qui permet aux échanges entre les deux secteurs de se réaliser aux prix normaux, lorsque le niveau de la production du secteur II est $Y_{II} = 3600$ et bien avant l'irruption de la technique nouvelle.

Donc, nous retenons les quantités suivantes :

- Part des profits capitalisés en section J, $s = 0.75$
- Part part des profits consommés en section J, $1-s = 0.25$
- Niveau de la production du secteur II en période initiale t_1 , $Y_{II1} = 3600$
- Niveau de la production du secteur I en période initiale t_1 , $Y_{It1} = 307$
- Machines anciennes installées en sect. I en période initiale t_1 , $M_{aIt1} = 307$

RÉSULTATS

A partir d'un changement technique qui implique l'élévation du taux machines/travail, une procédure de détermination du nouveau rapport de la production des machines sur la production des biens de consommation (Y_{It}/Y_{II}) est engendrée. Elle fonctionne par le jeu des variations des termes de l'échange entre les deux secteurs. Au départ, les achats portant sur la nouvelle machine sont effectués au prix plafond ($p_m = 1,33317$). Puis, des "fluctuations cycliques" de ce même prix sont amorcés et amorties au cours d'une très longue période (le prix du bien de consommation est considéré constant par définition). Parallèlement, le rapport Y_{It}/Y_{II} fluctue dans le temps. Au cours des périodes pendant lesquelles les termes de l'échange sont bénéfiques au secteur I le rapport Y_{It}/Y_{II} augmente. Il diminue dans le cas inverse.

A travers leurs fluctuations cycliques progressivement amorties, le prix de la machine et le rapport Y_{It}/Y_{II} tendent le premier vers le prix normal, le second vers la proportion qui assure la réalisation de l'échange en prix normaux dans les nouvelles conditions techniques. Dans l'exemple numérique que nous avons traité, nous avons déduit : quant aux variations des prix, 9 mouvements cycliques de durée égale à la durée de vie des équipements productifs (voir tableau 1 et diagramme 1) ; et quant aux variations de la proportion des deux secteurs, 9 mouvements cycliques de durée irrégulière (voir tableau 1 et diagramme 2).¹

¹ Les résultats de cette étude ont été établis à l'aide de l'ensemble des programmes de calcul *Mathematica*.

Quant aux cycles de prix

- Le premier cycle est défini par les périodes de la récupération du capital investi en anciennes machines. Après avoir atteint le niveau plafond en période initiale et jusqu'aux rétractions des dernières machines de technologie ancienne, le prix du produit du secteur I est en diminution perpétuelle tout en restant au-dessus du prix normal. Pendant la dernière période de cette récupération (15^{ème} période), on observe la baisse du prix de la machine à $p_m = 1,03809$. Pendant toutes ces périodes, les inégalités entre les deux secteurs concernant les taux de profits, d'accumulation et de croissance persisteront, bien entendu, en faveur du secteur I.¹
- Le deuxième cycle est amorcé dès que les premières machines de nouvelle technologie sont retirées (en 16^{ème} période). Au départ, le prix se fixe à $p_m = 1,18352$, puis il baisse, franchissant la ligne du prix normal (de la valeur) très rapidement (entre la 19^{ème} et la 20^{ème} période). Atteignant le niveau le plus bas lors de la 25^{ème} période ($p_m = 0,960341$), il remonte un peu tout au long des cinq périodes qui suivent.
- Les cycles 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 sont caractérisés par un mouvement oscillatoire du prix de la machine (au départ vers la hausse, puis vers la baisse), qui s'amortit progressivement ; à long terme (au delà de la 140^{ème} période) le prix courant rejoint le prix normal (la valeur).

Quant aux fluctuations concernant les poids relatifs des secteurs

Il y a une correspondance certaine entre l'évolution de la proportion des secteurs et les cycles de prix :

- Le rapport de la production du secteur I sur celle du secteur II se met en mouvement ascendant une période après que le prix courant de la machine s'élève au-dessus du prix normal ; il s'accroît pendant toutes les périodes successives au long desquelles le prix de la machine se trouve au-dessus du

¹ Au cours de l'évolution du capitalisme, des inégalités concernant les taux de profit, d'accumulation et de croissance ont été produites en faveur du secteur des biens de production et au détriment du secteur des biens de consommation. Elles sont prouvées par l'histoire économique (Perroux, 1967, p. 116).

prix normal et même pendant la période de la descente du prix courant au-dessous du prix normal.

- Le rapport de la production du secteur I sur celle du secteur II commence à décroître une période après que le prix courant de la machine descend au-dessous du prix normal ; il décroît pendant toutes les périodes successives au long desquelles le prix de la machine se trouve au-dessous du prix normal et même pendant la période de la remontée du prix courant au-dessus du prix normal.

Ainsi, le rapport du produit I sur le produit II suit un mouvement en hausse depuis la 2^{ème} jusqu'à la 20^{ème} période, alors que le prix de la machine se trouve au-dessus du prix normal depuis la 1^{ère} jusqu'à la 19^{ème} période ; il suit un mouvement en baisse à partir de la 21^{ème} jusqu'à la 31^{ème} période, alors que le prix de la machine se trouve au-dessous du prix normal à partir du 20^{ème} jusqu'à la 30^{ème} période. Puis, un mouvement oscillatoire qui s'amortit dans le temps. A long terme, lorsque le prix de la machine rejoint la valeur, le rapport du produit I sur le produit II "se stabilise" à 12,96% ; c'est la proportion qui permet aux échanges entre les deux sections de s'effectuer aux prix-valeurs.

L'origine des deux phénomènes oscillatoires joints

Les deux phénomènes oscillatoires joints (du prix de la machine sur la ligne de la valeur et du taux de la production de machines sur la production de biens de consommation) fluctuant sur la ligne de la "proportionnalité" (de la proportion nécessaire à la réalisation de l'échange selon la valeur) proviennent donc des retraits des capitaux fixes. Les inégalités dans l'accumulation du capital (quant aux comparaisons entre les secteurs ainsi qu'entre les périodes pour un même secteur), qui avaient été déclenchées par l'irruption de la nouvelle technique, se répercutent actuellement sur la variation des poids relatifs des capitaux fixes retirés-réinvestis dans l'investissement total. Cependant, la dynamique de l'accumulation amortit les oscillations ainsi produites et conduit les prix vers la valeur et les deux productions vers les justes proportions. C'est bien dans l'hypothèse du non transfert des capitaux entre les deux secteurs que nous avons déduit les phénomènes oscillatoires et les tendances vers l'équilibre. Les transferts de capitaux auraient provoqué, bien entendu, l'accélération des tendances vers l'équilibre.

ANNEXES

Diagramme 1 : Variations du prix de la machine p_m suite au changement technique.

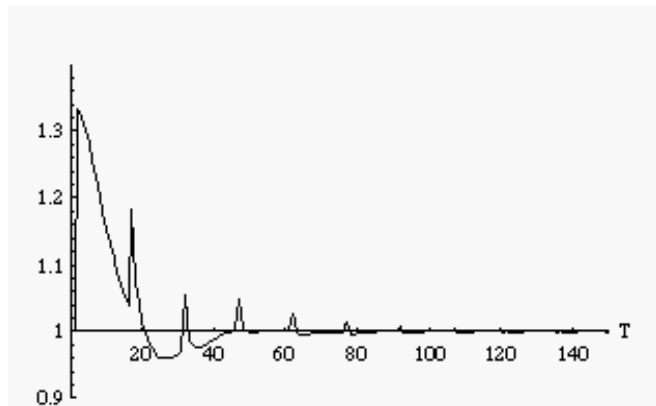


Diagramme 2 : Variations du rapport du produit I sur le produit II (nombre de machines sur le nombre de biens de consommation) suite au changement technique.

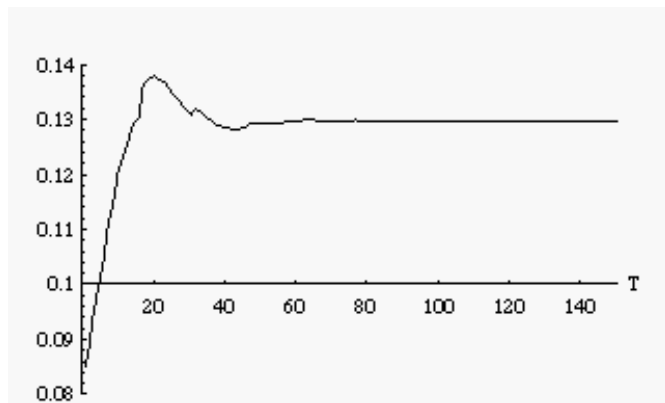


Tableau 1 : Variations du prix de la machine (p_m), du rapport du produit I sur le produit II (Y_{It}/Y_{IIt}) et des achats de machines par les secteurs I et II (m_{It} et m_{IIt})

t	p_m	Y_{It}/Y_{IIt}	m_{It}	m_{IIt}
1	1.33317	0.085273	36.976	270.02
2	1.32028	0.089058	40.025	288.60
3	1.30176	0.093018	43.216	309.64
4	1.2794	0.097079	46.572	333.25
5	1.2547	0.101163	50.111	359.56
6	1.22884	0.10519	53.851	388.72
7	1.20273	0.109086	57.812	420.90
8	1.17709	0.112782	62.014	456.28
9	1.15244	0.116218	66.479	495.08
10	1.12914	0.119343	71.233	537.51
11	1.10743	0.122121	76.303	583.82
12	1.08745	0.124527	81.720	634.27
13	1.06924	0.12655	87.516	689.17
14	1.05281	0.128188	93.727	748.84
15	1.03809	0.129454	100.394	813.64
16	1.18352	0.130365	138.992	852.53
17	1.07492	0.135237	139.588	930.38
18	1.0402	0.13673	148.205	1021.32
19	1.01373	0.137559	157.339	1117.18
20	0.994121	0.137851	167.133	1218.15
21	0.980121	0.137728	177.715	1324.59
22	0.970618	0.137303	189.2	1436.97
23	0.964664	0.136672	201.693	1555.87
24	0.961459	0.135912	215.292	1681.95
25	0.960341	0.135087	230.090	1815.96
26	0.960768	0.134244	246.181	1958.73
27	0.962305	0.133418	263.66	2111.13
28	0.964606	0.132635	282.627	2274.1
29	0.967398	0.131911	303.188	2448.65
30	0.970472	0.131257	325.456	2635.84
31	1.05587	0.130678	416.762	2769.6
32	0.985384	0.131714	409.266	3054.87
33	0.978503	0.131357	432.439	3301.37
34	0.976216	0.13086	459.105	3558.94
35	0.97686	0.130324	489.331	3830.48
36	0.979225	0.129814	523.159	4118.85
37	0.982464	0.129365	560.633	4426.82
38	0.986004	0.128996	601.827	4757.05
39	0.989475	0.128709	646.85	5112.17
40	0.992658	0.128503	695.849	5494.72

41	0.995435	0.128369	749.012	5907.32
42	0.99776	0.128296	806.563	6352.6
43	0.999631	0.128275	868.765	6833.3
44	1.00108	0.128295	935.918	7352.29
45	1.00214	0.128347	1008.36	7912.58
46	1.04833	0.128423	1205.54	8398.3
47	1.00365	0.129243	1205.51	9187.1
48	1.00003	0.129285	1285.05	9903.8
49	0.998821	0.129275	1375.66	10665.8
50	0.998885	0.129253	1476.87	11481.2
51	0.999502	0.129241	1588.41	12357.2
52	1.00026	0.129245	1710.25	13300.6
53	1.00093	0.129267	1842.56	14317.9
54	1.00142	0.129303	1985.7	15415.5
55	1.0017	0.129349	2140.17	16599.9
56	1.00179	0.129399	2306.63	17877.7
57	1.00173	0.129451	2485.86	19256.1
58	1.00155	0.1295	2678.75	20742.5
59	1.00129	0.129545	2886.33	22344.9
60	1.001	0.129584	3109.69	24072.
61	1.02554	0.129616	3557.49	25725.5
62	0.997731	0.130052	3638.05	27996.9
63	0.99612	0.13	3897.91	30169.6
64	0.995967	0.129923	4188.33	32492.
65	0.996464	0.129847	4507.78	34985.2
66	0.997164	0.129783	4855.76	37668.2
67	0.997842	0.129733	5232.57	40558.7
68	0.998402	0.129697	5639.23	43674.3
69	0.998821	0.12967	6077.29	47033.
70	0.999111	0.129652	6548.73	50653.1
71	0.999297	0.129638	7055.92	54554.5
72	0.99941	0.129627	7601.56	58758.1
73	0.999474	0.129619	8188.64	63286.8
74	0.99951	0.129611	8820.42	68164.9
75	0.999533	0.129604	9500.45	73418.9
76	1.01313	0.129597	10585.6	78724.5
77	0.996626	0.129812	11023.6	85314.6
78	0.996541	0.129743	11846.8	91877.
79	0.997146	0.129677	12753.4	98919.3
80	0.997933	0.129624	13740.5	106497.
81	0.998662	0.129587	14808.5	114662.
82	0.999241	0.129564	15960.1	123463.
83	0.999656	0.129552	17199.8	132951.
84	0.999927	0.129548	18533.3	143178.
85	1.00009	0.129548	19967.7	154200.
86	1.00017	0.129551	21510.9	166076.
87	1.0002	0.129556	23171.3	178870.
88	1.0002	0.129561	24958.4	192653.
89	1.00018	0.129566	26882.3	207499.
90	1.00016	0.129571	28953.8	223489.

91	1.00757	0.129575	31777.7	240118.
92	0.997684	0.129698	33518.	259570.
93	0.998026	0.129655	36080.4	279502.
94	0.998631	0.129619	38873.5	300943.
95	0.999209	0.129596	41895.3	324041.
96	0.999655	0.129583	45152.6	348939.
97	0.999952	0.129579	48657.8	375777.
98	1.00012	0.12958	52427.6	404705.
99	1.0002	0.129584	56482.2	435879.
100	1.00021	0.129588	60843.9	469466.

101	1.00019	0.129593	65537.5	505648.
102	1.00016	0.129598	70589.6	544623.
103	1.00011	0.129601	76028.9	586602.
104	1.00007	0.129604	81885.9	631815.
105	1.00004	0.129605	88193.6	680511.
106	1.00408	0.129607	95979.4	731965.
107	0.99822	0.129673	102069.	790077.
108	0.998685	0.12964	109952.	850745.
109	0.999194	0.129617	118489.	916079.
110	0.999599	0.129603	127694.	986490.

111	0.999871	0.129597	137599.	1.06238 10 ⁶
112	1.00003	0.129596	148252.	1.14418 10 ⁶
113	1.0001	0.129597	159709.	1.23231 10 ⁶
114	1.00011	0.129599	172035.	1.32727 10 ⁶
115	1.0001	0.129602	185300.	1.42956 10 ⁶
116	1.00007	0.129604	199580.	1.53973 10 ⁶
117	1.00005	0.129605	214955.	1.6584 10 ⁶
118	1.00002	0.129606	231512.	1.78621 10 ⁶
119	1.	0.129606	249344.	1.92386 10 ⁶
120	0.99999	0.129606	268551.	2.07211 10 ⁶

121	1.00221	0.129606	290894.	2.23012 10 ⁶
122	0.998763	0.129642	310930.	2.405 10 ⁶
123	0.999205	0.12962	335029.	2.58977 10 ⁶
124	0.999589	0.129606	361033.	2.78884 10 ⁶
125	0.999854	0.129599	389025.	3.00339 10 ⁶
126	1.00001	0.129597	419133.	3.23461 10 ⁶
127	1.00008	0.129598	451515.	3.48377 10 ⁶
128	1.0001	0.129599	486354.	3.75219 10 ⁶
129	1.00009	0.129601	523849.	4.04134 10 ⁶
130	1.00007	0.129603	564213.	4.35279 10 ⁶

131	1.00005	0.129604	607677.	4.68824 10 ⁶
132	1.00003	0.129605	654485.	5.04953 10 ⁶
133	1.00001	0.129606	704899.	5.43865 10 ⁶
134	1.	0.129606	759199.	5.85773 10 ⁶
135	0.999995	0.129606	817686.	6.3091 10 ⁶
136	1.00121	0.129606	883444.	6.79248 10 ⁶
137	0.999193	0.129625	947225.	7.32125 10 ⁶
138	0.99955	0.129611	1.02067 10 ⁶	7.8841 10 ⁶
139	0.999813	0.129604	1.09978 10 ⁶	8.49063 10 ⁶
140	0.999973	0.129601	1.18488 10 ⁶	9.14427 10 ⁶

141	1.00005	0.129601	1.27641 10 ⁶	9.84859 10 ⁶
142	1.00008	0.129602	1.3749 10 ⁶	1.06074 10 ⁷
143	1.00007	0.129603	1.48089 10 ⁶	1.14248 10 ⁷
144	1.00006	0.129605	1.595 10 ⁶	1.23052 10 ⁷
145	1.00004	0.129606	1.71787 10 ⁶	1.32535 10 ⁷
146	1.00002	0.129606	1.8502 10 ⁶	1.42748 10 ⁷
147	1.00001	0.129607	1.99272 10 ⁶	1.53748 10 ⁷
148	0.999999	0.129607	2.14624 10 ⁶	1.65595 10 ⁷
149	0.999994	0.129607	2.31158 10 ⁶	1.78355 10 ⁷
150	0.999993	0.129607	2.48968 10 ⁶	1.92098 10 ⁷

BIBLIOGRAPHIE

- BHADURI A., L'accumulation du capital : temps logique et temps historique, *Économie Appliquée*, Vol. 38 iss. 2 (1985), pp.453-469.
- DENIS H., *Histoire de la pensée économique*, P.U.F., coll. "Thémis", série Sciences Économiques, 8e édition, Paris, 1988.
- HARCOURT G. C., A Simple Joan Robinson Model of Accumulation with One Technique: A Comment, *Osaka Economic Papers*, January 1963, pp.24-28.
- JOHNSON H. G., A Simple Joan Robinson Model of Accumulation with One Technique, *Osaka Economic Papers*, Vol. X (1/2), No 19, February 1962, pp.28-33.
- KALECKI M., *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge UP, Cambridge, 1971.
- LAURAT L., L'accumulation du capital d'après Rosa Luxemburg, suivi d'un aperçu sur la discussion du problème depuis la mort de Rosa Luxemburg. "Bibliothèque Générale d'Economie Politique", Librairie des Sciences Politiques et Sociales Marcel Rivière, Paris, 1930.
- LUXEMBOURG R., *L'accumulation du capital*. Présentation d'Irène Petit (traduction de Marcel Ollivier et Irène Petit). Vol. 1 & 2, MASPERO, Paris, 1972.
- MARX K., *Oeuvres. Économie II*. Edition établie et annotée par Maximilien Rubel. Bibliothèque de la Pléiade -nrf- GALLIMARD, Paris, 1963.
- PERROUX F., Le progrès économique. *Économies et Sociétés*, série Croissance et Progrès, No 7 (juillet-août) 1967.
- ROBINSON J., EATWELL J., *An introduction to modern economics*. Maidenhead, Mc Graw-Hill, 1973, XVII - p.350.
- ROBINSON J., *Rosa Luxemburg's accumulation of capital* (introduction to the English edition of The Accumulation of Capital, published by Routledge & Kegan Paul, 1951). Reprinted in: Joan Robinson, *Collected Economic Papers*, Volume Two, Basil Blackwell, Oxford 1960 (pp.59-73).
- SWEEZY P., *The Theory of Capitalist Development. Principles of Marxian Political Economy*. Monthly Review Press, New York, 1956 (Fourth printing).
- ZAGOURAS N., Sur la disproportionnalité dans les modèles de reproduction du capital, *Économies et Sociétés*, Série S n° 30-31, 6-7/1994, p.199-226.



Joan Robinson et la politique de l'emploi, d'hier à aujourd'hui

Andrée KARTCHEVSKY
Université de Valenciennes
Muriel MAILLEFERT
Université de Lille III

Tandis que la première économie socialiste s'édifie, les pays capitalistes subissent la crise la plus grave de leur histoire. Dans les pays anglo-saxons, cette crise entraîne l'importante évolution de la pensée marquée par l'avancée de Keynes et ses disciples contredisant certains points de l'analyse néoclassique sans pour autant remettre en question les principes libéraux (bien au contraire), confrontation qui verra la victoire des keynésiens.

Cet avènement est en étroite relation avec des politiques économiques en transformation au sein même des pays occidentaux. Ainsi, dès 1933, l'Allemagne nationale-socialiste développe une politique de lutte contre le chômage dont un des éléments principaux est l'intervention de l'État en matière de crédit et d'investissements. Au même moment, Roosevelt, président des États-Unis, dénonce la passivité des pouvoirs publics alors même qu'une crise bat son plein, passivité ancrée dans les principes les plus orthodoxes du libéralisme. Son gouvernement décide d'augmenter les dépenses publiques, plutôt que de s'en tenir à une conception rigoriste d'équilibre budgétaire ; les entreprises sont fortement incitées à augmenter les salaires, le dollar est dévalué (dévaluation compétitive).

Pendant ce temps, la grande majorité des économistes continuent à réfuter le rôle des débouchés extérieurs dans la croissance économique mais néanmoins admettent qu'il convient de revenir plus précisément sur le problème du chômage, les thèses sur l'équilibre devant être révisées. Richard Kahn sera d'ailleurs à l'origine de la nécessaire mise en relation de l'économie nationale et du chômage et

"construira" le multiplicateur d'investissement (1931) ; Joan Robinson, au même moment, se situe dans ce courant d'idées proche de Keynes (elle faisait partie du "Circus" de Cambridge), et sa contribution à cette époque se situe sur le terrain de l'emploi (*Essays in the Theory of Employment*, et *Introduction à une théorie de l'emploi*). En 1933, Pigou publie "La théorie du chômage" qui continue de défendre l'hypothèse d'un équilibre naturel.

Même si les résultats obtenus jusqu'à la veille de la Deuxième guerre mondiale ne sont pas à la hauteur des espérances, il n'en reste pas moins que l'idée d'un État abstentionniste est totalement dépassée.

CONTEXTE ÉCONOMIQUE : DÉCLIN ET CHÔMAGE

La Grande-Bretagne était l'économie dominante pendant le XIXème siècle et le début du XXème siècle. Ayant démarré son industrialisation très tôt, et s'appuyant sur l'ensemble de sa zone économique, elle pouvait se targuer d'une position dominante qui se reflétait dans la structure de ses échanges extérieurs (exportation de produits manufacturés, importation de produits alimentaires et de matières premières) et dans sa balance des paiements (investissements extérieurs). Cependant, dès la fin du XIXème siècle, les États-Unis avaient rattrapé la Grande-Bretagne comme en témoigne l'évolution de la part de la production manufacturière dans la production mondiale des deux pays entre 1870 et 1938 (Niveau, 1970).

Tableau 1 : Structure de la production manufacturière en % de la production manufacturière mondiale

	1870	1881-85	1896-1900	1906-10	1913	1926-29	1936-38
Royaume-Uni	31,8	26,6	19,5	14,7	14,1	9,4	9,2
États-Unis	23,3	28,6	30,1	35,3	35,8	42,2	32,2

D'après Niveau (1970, p.190).

La prospérité de la Grande-Bretagne était également liée à son rôle dominant dans le commerce international, autant du point de vue des exportations que des importations. Au début du XIXème siècle, 42 % des exportations mondiales

allaient en Grande-Bretagne, contre 17 % en 1913 (Niveau, 1970).

A la veille du premier conflit mondial, la Grande-Bretagne était déjà talonnée par de nouvelles puissances comme l'Allemagne, la France ou le Japon qui la concurrençaient dans plusieurs de ses spécialités industrielles : industrie textile, sidérurgie (fer et acier) et charbonnière.

Les élections d'après-guerre portent au pouvoir Lloyd George dont le programme social annonce à bien des égards le Welfare State : éducation (prolongation de la scolarité à 14 ans), création d'un ministère de la santé, programme de constructions, journée de 8 heures, nette amélioration du système d'assurance chômage (instauré dès 1911 par le même L. George), le tout lié à un certain dirigisme économique. En 1921, l'allocation chômage est augmentée, et des suppléments pour personnes à charge sont instaurés (ces suppléments introduisent le principe des allocations familiales). A partir de 1925, avec le retour au pouvoir des conservateurs, les conditions de l'allocation seront amoindries.

Durant l'entre-deux-guerres, tout ce qui a fait l'aura et la suprématie de l'économie victorienne tombe irrésistiblement en ruine. La croissance du pays a été ralentie par deux facteurs principaux : la politique déflationniste liée à la volonté de retour de l'étalon-or (milieu des années 20), et la concurrence des autres pays industrialisés. Celle-ci est attribuée à plusieurs facteurs : cherté de l'énergie charbonnière, faiblesse de la productivité du travail et salaires élevés dans l'industrie textile. Dans les secteurs concurrencés (charbon, construction navale et cotonnades) la Grande-Bretagne est confrontée très tôt à la question du chômage.

Au total, malgré des tentatives pour maintenir le commerce extérieur (conférence impériale de 1926 visant à l'augmentation des importations des dominions), la production industrielle stagne entre 1924 et 1930. Le nombre moyen de chômeurs s'élève à 1,2 million pendant la période, les 3/4 étant en chômage permanent (Flamant, 1976). Seule l'industrie chimique reste une industrie de pointe.

"Le Royaume-Uni a fait porter son effort sur le redressement monétaire et financier sans avoir de préoccupations majeures pour le renouvellement de son outillage ou l'amélioration de la production, et en sacrifiant les exportations pour accroître les revenus du capital" (Baleste, p.90).

Ainsi, les statistiques industrielles révèlent qu'entre 1912 et 1938, la fabrication de cotonnades passe de 8 milliards de

yards carrés à à peine 3 milliards ; les exportations de cette même cotonnade tombent de 7 milliards à 1,5 milliard. La production de charbon qui était de 287 millions de tonnes en 1913 ne sont que de 227 millions en 1938. Dans la même logique, les faillites d'industries traditionnelles s'accélérent entraînant un chômage massif : en 1921, 22 % de la population assurée est sans emploi, c'est cette même proportion que l'on retrouve durant les années 30, avec bien sûr des inégalités fortes d'une région à l'autre. Ainsi le Pays de Galles enregistre plus de 30 % de travailleurs sans emploi.

Les statistiques du chômage soulignent qu'entre 1921 et 1939, il y a un chômeur pour 10 individus en âge de travailler. Durant sept années (pas forcément consécutives) de cette période, trois ouvriers sur 20 étaient sans emploi, voire 5 sur 20 aux moments les plus cruciaux.

Si nous nous appuyons sur les statistiques officielles (bien que de nombreux auteurs pensent qu'elles sous-estiment la réalité) on compte de 1 à 3 millions de chômeurs. Au plus creux de la vague (soit 1931-32), les mines de charbon comptent 34,5 % de sans emploi, 47,9 % dans les usines sidérurgiques, 62 % dans les chantiers navals. L'importance du chômage domine toute la politique du "Social Welfare" de l'époque. Il convient de souligner que le fonctionnement du système d'assurance nationale était entravé du fait d'une situation d'emploi irrégulier générant des difficultés. De plus, les dépenses publiques étant sous contrainte (époque pré-keynésienne) et les ressources du fonds des assurances insuffisantes ; seules des prestations minimales pouvaient être versées. Ainsi en 1933, le nombre de demandeurs de prestations soumises au certificat d'indigence, était supérieur à celui des bénéficiaires des prestations d'assurance.

De surcroît, la Grande-Bretagne n'est plus le premier prêteur international, elle est même endettée à l'égard des États-Unis. La crise a balayé la puissance de la première place financière du monde. C'est l'ensemble des principes et des fondements de l'économie du XIXème siècle qui est bouleversé ; ceci vaut pour la Grande-Bretagne, mais aussi pour les autres pays industrialisés de l'époque : le trafic marchand, un des fleurons de l'économie britannique, s'effondre de même que les revenus des investissements britanniques dans les pays industriels. Les dividendes passent de 250 millions de £ à 150 millions entre 1929 et 1932, la situation

est encore plus catastrophique pour les autres recettes invisibles qui tombent de 233 millions de £ à 86 millions.

Au plus fort de cette lame de fond, les industriels n'ont comme conviction que la bonne vieille recette : celle d'une diminution drastique des dépenses publiques et des salaires pour renflouer l'industrie britannique ; pour ce qui est des banquiers, leur conviction est qu'il faut raisonner en termes d'équilibre budgétaire et de taux d'escompte, enfin la plupart des économistes n'ont que la loi de J.B. Say comme référence.

La réponse des uns et des autres au gonflement des dépenses sociales des programmes d'avant-guerre, fut le respect d'une stricte orthodoxie financière : diminution des salaires dans le secteur public (1931), abaissement du montant des allocations chômage et du nombre de bénéficiaires et mise en œuvre de la taxe sur les moyens d'existence, tout ceci déclencherà des mutineries et des marches de la faim. Le paradoxe le plus important est que la dépression a incité les pouvoirs publics à freiner l'extension d'un minimum de bien-être à l'ensemble des citoyens.

Dans le même temps, la période est marquée par un interventionnisme étatique sans précédent dans le but de mettre en œuvre une politique industrielle. Il s'est donc agi de briser la structure concurrentielle traditionnelle : le libre-échange est bel et bien mort, et progressivement nombre d'auteurs et d'hommes politiques se retrouvent autour d'une hypothèse centrale : seul l'État par son action systématique peut dorénavant éviter et/ou juguler tant la crise que le chômage de masse.

CONTEXTE INTELLECTUEL : ASSURANCE-CHÔMAGE ET PLEIN-EMPLOI

Au tournant du siècle, une idée décisive va prendre forme à savoir que la pauvreté ne résulte pas forcément ni toujours des tares des individus ou de l'influence d'un environnement néfaste. En fait, il apparaît que le chômage est un phénomène mesurable, récurrent donc social et collectif. Une organisation industrielle défectueuse et un marché du travail chaotique en sont les causes ; étant ainsi identifiés les défauts peuvent être corrigés. Universitaires et administrateurs vont alors dégager de la notion très générale de

paupérisme une catégorie particulière, distincte, celle de chômage "involontaire". Un des plus célèbres d'entre eux, Beveridge, publie en 1909 *Unemployment, a problem of industry* (London, Langmans, Green and Co, 1909) au titre évocateur.

Vrais et faux chômeurs

Dès 1903, Alfred Marshall distingue "chômage occasionnel" et "chômage systématique". Ce sont les dépressions cycliques qui sont à l'origine du premier, la concurrence qui est en tout état de cause bénéfique a néanmoins une retombée inopportune dont ses victimes ne sont pas responsables. Le deuxième type de chômage concerne les individus "qui ne veulent pas ou ne peuvent pas travailler avec assez de régularité ou d'énergie pour rendre possible leur emploi régulier..." il est nécessaire de leur appliquer "une discipline bienveillante mais sévère" (*in Marshall, Memorials of Alfred Marshall*, edited by A.C. Pigou, London, MacMillan, 1925). Mais ce "facteur travail" n'est pas une donnée, il faut le fabriquer, le modeler. D'ores et déjà, Marshall, pourtant apôtre du libéralisme économique, a conscience que le fonctionnement libre du marché doit s'appuyer sur des dispositifs de contrainte. Mais le vrai changement se trouve dans la distinction opérée entre deux concepts de chômage et donc de chômeurs, s'il existe un vrai chômeur, l'involontaire, il sera possible de lui appliquer un traitement spécifique, différent de l'assistance coercitive concernant le chômeur "systématique".

Ce qui est intéressant de souligner, c'est que le débat n'est pas que théorique. En effet, en 1917, William Beveridge livre une première analyse tirée du terrain (quartier de l'East End à Londres) ; ce qu'il faut faire disparaître, c'est le travail intermittent. Le problème vient de ce qu'il y a du travail et non de son inexistence.

"C'est ma première expérience à Stepney, où j'essayais, il y a trois ans, d'administrer un fonds de secours, qui m'a fait pressentir toute la question de l'excès de main-d'œuvre. On a constaté, dès lors qu'on acceptait d'admettre les travailleurs intermittents, qu'on allait immédiatement être submergés par eux. Il y avait là toujours une réserve sans fin. Il est parfaitement clair qu'ils n'étaient pas chômeurs de façon permanente. Quiconque serait dans ce cas mourrait de faim, à moins d'être entretenu par sa femme, ce qui est possible

dans une certaine mesure, mais dans une mesure limitée ; Il était donc parfaitement clair que ces gens devaient avoir quelque travail, et effectivement on a découvert qu'ils avaient un peu de travail de temps en temps. J'en suis venu à la conclusion que le fait le plus important était qu'ils trouvaient un peu de travail de temps en temps, et non qu'à d'autres moments ils n'avaient pas de travail. [...] Ils avaient assez de travail pour les garder sur place, mais pas assez pour les entretenir convenablement" (Royal Commission on the Poor Laws and Relief of Distress ; Relating to the Subject of Unemployment).

Beveridge, qui déjà prône la mise en place d'un réseau national de bureaux de placement publics, indique qu'il convient de pratiquer une chirurgie d'urgence.

"[...] Pour celui qui veut travailler une fois la semaine et rester au lit le reste du temps, le bureau de placement rendra ce souhait réalisable. Pour celui qui veut trouver un emploi précaire de temps en temps, le bureau de placement rendra peu à peu impossible ce mode de vie. Il prendra cette journée par semaine qu'il voulait avoir et la donnera à quelqu'un d'autre qui travaille déjà quatre jours par semaine et permettra ainsi à ce dernier de gagner décemment sa vie. Alors, le premier ouvrier sera remis entre vos mains (Beveridge s'adresse à un professeur d'université spécialiste de questions de pauvreté) pour être formé et discipliné à de meilleures façons d'être" (Royal Commission on the Poor Laws and Relief of Distress ; Relating to the Subject of Unemployment).

Ce qu'Alfred Marshall a désigné comme "systematic unemployment" et que Beveridge nomme "underemployment", indique une catégorie qu'il faut éradiquer. Les travailleurs intermittents doivent soit devenir des travailleurs réguliers, soit être des chômeurs (des vrais).

Finalement, quel que soit le vocabulaire adopté ici ou là, un peu partout dans les grands pays industriels de l'époque, il s'agit d'extraire "les chômeurs involontaires" du système général d'assistance qu'il soit public ou privé pour leur attribuer des allocations spécifiques leur conférant tout à la fois des droits et des devoirs. Les débats sont fondamentaux et un point central s'en dégage : ne doivent être considérés comme chômeurs que les travailleurs réguliers qui pendant de courts moments, sont privés d'emploi involontairement. Bien entendu ce principe d'allocations ou indemnités de chômage est l'enjeu de débats théoriques et politiques

déterminants, ses détracteurs tout en le qualifiant de générosité abusive, le dénoncent comme une incitation au chômage volontaire. Dans la *Revue Politique et Parlementaire*, Jacques Rueff va par son analyse des variations du chômage en Angleterre, se poser en contradicteur des thèses avancées par Keynes, Kahn, Beveridge, Robinson et autres. Il le fait dans la pure tradition de l'orthodoxie libérale en matière des prix et salaires.

S'appuyant sur les statistiques du London and Cambridge Economic Service, J. Rueff établit pour la période 1919-1925 les variations du rapport salaires/prix ; il en déduit que durant ces années il s'est établi une relation constante entre le nombre de chômeurs et le rapport salaires/prix et que tout changement de la valeur du rapport a entraîné "immédiatement une variation de l'indice du chômage ; en période de hausse des prix, si les salaires augmentent moins vite que les prix, le rapport salaires/prix reste inférieur à l'unité et le chômage ne dépasse pas 2,4 % des effectifs ouvriers, ce qui correspond, dit-il, aux mouvements inévitables de l'emploi de la main-d'œuvre. En revanche, quand le rapport salaires/prix augmente, le chômage augmente aussi. D'où, il est fondé à penser que "la cause immédiate du chômage (...) consiste dans le défaut d'adaptation des salaires au niveau général des prix. S'il a sévi en Angleterre une crise sans précédent (...) c'est que (...) le pourcentage d'augmentation des salaires par rapport à l'avant-guerre est resté trop élevé relativement au pourcentage d'augmentation des prix". L'auteur poursuit en soulignant que l'on ne peut proposer de politique monétaire visant à une baisse appréciable des prix sans enregistrer de chômage temporaire. Mais, ce n'est pas le seul enseignement qu'il tire de l'expérience anglaise. Le second en fait concerne la politique d'indemnisation du chômage, la puissance syndicale britannique et le régime du contrat de travail collectif assez bien généralisé. Rueff fustige cette politique de subsides aux chômeurs "aussi généreuse que coûteuse pour le pays" ; si elle n'existait pas, elle aurait eu raison de la discipline syndicale qui résiste aux inévitables mouvements de salaires et n'aurait pas permis aux chômeurs de rester inoccupés "plutôt que de transgresser les instructions syndicales".

Avant la publication de la *Théorie Générale* (1936) de Keynes, critiques et propositions s'élèvent contre l'orthodoxie libérale ; elles sont souvent pragmatiques et soulignant l'intérêt et la nécessité des grands travaux des programmes d'emploi, du déficit budgétaire et du budget anticyclique on y trouve aussi bien les travaux des fondateurs de l'école de Stockholm, de Frisch en Norvège, de Tinbergen en Hollande... Mais dans ce débat s'inscrivent des auteurs tels Pigou ou Siegfried qui développent à leur tour les relations existant entre niveau de salaire et niveau d'emploi, Pigou spécifie d'ailleurs que c'est bien le salaire réel et non le salaire monétaire qui influence l'emploi. Sa position suscite un large débat dans *l'Economic Journal* dans les années 1937-38 auquel participent Kalecki, Kaldor, et Keynes lui-même. Dans ce contexte général, la *Théorie Générale* est d'une contribution majeure ; en effet, il y est bien dit que le capitalisme souffre de deux défauts majeurs, un chômage trop élevé et une répartition fortement inégale des revenus ; ceux-ci sont susceptibles de casser la cohésion sociale et de conduire soit au fascisme soit au communisme. Le laissez-faire capitaliste autorise un chômage élevé persistant ainsi que les fluctuations cycliques de l'économie, ces deux défauts ne sont donc en aucun cas des phénomènes conjoncturels.

"Ce que je propose, c'est donc une théorie qui explique pourquoi la production et l'emploi sont sujets à de telles fluctuations. Cela n'offre pas un remède tout fait pour savoir comment éviter ces fluctuations et maintenir l'emploi à un niveau optimal constant. Mais c'est à proprement parler, une théorie de l'emploi parce qu'elle explique *pourquoi*, dans des circonstances données, l'emploi est ce qu'il est". Dans certains passages, il affirme que l'État est seul capable d'assumer l'investissement nécessaire pour développer la demande effective et pour en garantir l'utilité sociale. Keynes prône non seulement la socialisation de l'investissement et la planification mais aussi une véritable transformation sociale par l'élimination indispensable du rentier (qui permettra une baisse progressive du taux d'intérêt). Ceci étant, ses positions varient si bien qu'il met en garde contre une politique de plein-emploi trop volontariste : Beveridge situait à 3 % le taux au-dessous duquel une politique de

plein-emploi pouvait déclencher l'inflation, Keynes quant à lui, la fixait à 4,5 %.

En 1942, le rapport Beveridge est publié et permet de mieux comprendre l'idéologie du "Welfare State" (à traduire par "État de bien-être" et non "État-providence"). La notion de protection suffisante contre les risques sociaux qui y est développée n'est pas nouvelle. Elle constitue une référence de base des Fabiens, et elle est dans le prolongement du programme social lancé en 1911 par Lloyd George. C'est dans les engagements que sous-tendent les propositions en matière d'assurances sociales qu'il faut comprendre le triomphe politique du Rapport Beveridge, et le succès de la législation le mettant en œuvre. Les trois engagements sont : plein-emploi, allocations familiales, Service National de Santé. George écrivait "des prestations d'assurances sociales en cas de risques contrôlables n'ont un sens que si le gouvernement essaie sérieusement de faire disparaître ou de réduire ces risques". La mise en œuvre d'une politique de plein-emploi va de manière évidente dans ce sens et la théorie de Keynes la fonde avec l'idée que le problème du chômage peut être résolu par une planification importante de la part de l'État qui devrait stimuler la demande additionnelle de biens et de main-d'œuvre. Cette idée est exprimée dans le Livre Blanc *Employment Policy* de 1944 : le gouvernement s'engage à "maintenir un niveau élevé et stable d'emploi". Les moyens pour y parvenir sont : à court terme un contrôle de la production afin d'accélérer la reconstruction ; à long terme, un contrôle des dépenses en capital et d'adoption de stimulants facilitant l'équilibre de la répartition des industries et de la mobilité de la main-d'œuvre ; des dépenses publiques pour favoriser la demande dans les secteurs menacés et des mesures de formation pour permettre le reclassement de la main-d'œuvre. L'importance de ces dispositions est soulignée par Beveridge en 1942 "un des avantages du Plan de sécurité sociale réside dans la probabilité et la possibilité des effets qu'il peut avoir sur la stabilité de la demande de travail. Mais ce ne sont là que des mesures accessoires qui ne concernent pas le problème fondamental du maintien de l'emploi. D'autres dispositions sont nécessaires pour réaliser ce but. A défaut de la préparation et de la mise en œuvre de telles dispositions beaucoup de ce que l'on pourrait, par ailleurs, obtenir grâce au Plan de sécurité sociale, serait gâché" (*in Beveridge, Social Insurance and Allied Services*, 1942).

Le point fort des débats est l'acceptation du plein-emploi comme objectif prioritaire.

W. Beveridge, dans le rapport *Full Employment in a Free Society* (1944) se réclame sans ambiguïté de Keynes et va même plus loin pour que soit assuré le plein-emploi : si "le raisonnement montrait que l'abolition de la propriété privée des moyens de production est nécessaire pour la pleine occupation, il faudrait procéder à cette abolition". Mais l'interventionnisme qu'il préconise est moins radical, en effet une nouvelle politique budgétaire serait appuyée "sur le potentiel humain disponible et non pas sur l'argent" et encore plus "une politique de socialisation de la demande plutôt qu'une politique de socialisation de la production".

Cet objectif prioritaire déclaré de plein-emploi devient un raz de marée partout en Europe, en Australie. Ceci consacre la victoire des recherches et des propositions effectuées tout au long des années 30 et 40 par de nombreux économistes, en faveur du plein-emploi : Ohlin, Tinbergen, Myrdal en Europe, John Maurice, Clark, Paul H. Douglas, Frank H. Knight, Jacob Viner... entre autres pour les États-Unis.

JOAN ROBINSON : DU PLEIN-EMPLOI AUX POLITIQUES D'EMPLOI

L'analyse économique de Joan Robinson en matière de politique d'emploi comporte des caractéristiques paradoxales : globalement, sa vision du marché du travail s'appuie sur une interprétation hétérodoxe de catégories économiques orthodoxes. De plus, elle développe précocement des concepts qui peuvent se rattacher de manière précise à la question de la politique d'emploi sans cependant les relier totalement à son analyse du marché du travail. Enfin, dans la période plus récente du rapport Beveridge, qui est pourtant le moment où l'objectif de plein-emploi est admis comme une nécessité collective, elle ne développe pas de nouvelles analyses sur l'emploi.

D'un point de vue très général, son raisonnement s'appuie sur une analyse en apparence conforme aux attendus de la théorie marginaliste du marché du travail avec syndicat, mais qui s'avère à l'examen très complexe : J. Robinson mélange en effet des déterminants traditionnels de l'offre et la demande de travail (le salaire réel) et des déterminants appartenant à la tradition keynésienne (le salaire nominal, la

demande effective). En particulier, conformément aux travaux développés par Dunlop, le syndicat est analysé comme un agent monopoliste qui, paradoxalement (par rapport à la théorie marginaliste) négocie les salaires nominaux mais n'intervient jamais en matière d'emploi. La détermination de l'emploi se fait par la demande effective, plus précisément par le niveau d'investissement et le taux d'intérêt.

La demande effective est conçue comme un moyen central d'atteindre le plein-emploi, et les instruments susceptibles d'y conduire au niveau intérieur sont : la confiance, la politique fiscale, les taux d'intérêt et l'investissement, échauffements et refroidissements monétaires, *stop and go*.

Elle apporte deux réserves à ces principes généraux.

Inflation et goulot d'étranglement

Joan Robinson, en 1947, écrit en avant-propos de *Introduction à une théorie de l'emploi* : "Le succès même d'une politique de l'emploi fait surgir de nouveaux problèmes. Dans un système fondé sur l'entreprise privée, l'existence d'une réserve de chômeurs jouait un rôle important (...). Le chômage maintenait la discipline dans l'industrie (...), donnait une souplesse suffisante au mécanisme de la production pour lui permettre de s'adapter à l'évolution de la technique et aux variations de la demande (et) freinant la tendance à la hausse des salaires nominaux (...) assurait une stabilité suffisante à la valeur de la monnaie. Le chômage était une méthode cruelle et coûteuse d'obtenir ces résultats. Mais s'il doit être aboli, d'autres méthodes sont à trouver pour accomplir ces mêmes fonctions".

Alors même que cet objectif de plein-emploi devient le credo général, Keynes lui-même ainsi que d'autres s'inquiètent des risques pour la stabilité des prix au fur et à mesure que l'on se rapprochait du plein-emploi.

S'il n'est pas question de rejeter le projet keynésien, il est important selon Joan Robinson, de poursuivre la réflexion car on se trouvera confronté à une situation nouvelle, et il s'agira donc de penser les politiques économiques globales ; l'idée qui émerge très vite est que chômage et inflation peuvent coexister "un programme pour le plein-emploi et le niveau maximal de production implique, entre autres, un programme pour la stabilité" (A. Hansen, *Economic Policy and Full Employment*, 1947).

Dans *The Generalisation of the General Theory and Other Essays* (1952), Joan Robinson mettant en relation plein-emploi et capacités productives, pose en outre le problème d'un possible goulot d'étranglement et l'analyse ainsi.

Il a toujours été admis, dit-elle, que le plein-emploi établit la limite supérieure du taux possible de production, mais la question qui se pose est celle de la relation entre plein-emploi et pleine capacité productive des biens capitaux. Dans la *Théorie Générale*, Keynes laisse de côté le fait de savoir si c'est le plein-emploi ou le capital qui redémarrera le premier en cas de reprise. Mais, dit Joan Robinson, en longue période, il n'est pas possible de négliger la question.

Elle souligne alors les relations possibles entre capacité productive et main-d'œuvre disponible.

1. La capacité productive peut avoir été réduite brutalement relativement au travail disponible. Les travailleurs sont inactifs du fait du manque d'équipements, bien que la demande effective soit croissante. Il y a alors une forte incitation à investir. Mais la production de biens de consommations a été réduite en dessous des habitudes de consommation, et à ce bas niveau devient fortement inélastique. Toute augmentation du taux d'investissement provoque une augmentation abrupte des prix qui réduit les augmentations de salaires réels en dessous du niveau jugé tolérable même par les employeurs et génère une augmentation des taux de salaire nominal d'où la spirale infernale prix-salaires, alors même qu'il y a un encore un important chômage.

2. La capacité productive peut augmenter brutalement, relativement au travail disponible. Ceci arrive particulièrement dans les "nouveaux" pays. Les perspectives de profit sont élevées, par l'utilisation des nouvelles capacités productives, mais les bras manquent et pendant un moment la demande effective bute sur les limites du plein-emploi. Mais la force de travail disponible augmente rapidement, car les immigrés sont attirés si bien que l'offre de travail répondra à la demande. Il n'y a pas de raison de penser que demande et offre de travail demeurent en phase et les nouveaux pays pourront connaître des phases alternées.

3. Les capacités productives peuvent augmenter par un mouvement progressif d'accumulation, tandis que la population, ou plus précisément la main-d'œuvre dispo-

nible, est stationnaire ou n'augmente qu'à un taux plus lent. Cet état peut perdurer aussi longtemps que le progrès technique augmente le produit par tête réduisant ainsi la quantité de travail nécessaire par rapport à une capacité donnée.

4. La main-d'œuvre disponible peut augmenter plus vite que les capacités productives. Quand la taille des familles est telle que la main-d'œuvre disponible, d'une année sur l'autre, augmente plus vite que la demande, il y a une augmentation continue, d'une année à l'autre, du nombre de chômeurs. L'augmentation tendancielle de la population peut être ramenée à la conception malthusienne de la pauvreté, si bien que toute augmentation de la demande de travail accroît l'offre d'êtres humains. Le chômage peut être déguisé sous forme de surpopulation rurale ou peut être détournée en émigration vers de nouveaux pays. Mais, normalement, dans les "vieux" pays, il y a de la main-d'œuvre disponible pour l'emploi et qui n'est pas utilisée.

Une analyse envisageant le niveau des capacités productives dans le goulot d'étranglement de court terme a une application plus générale que celle où le plein-emploi définit la limite supérieure.

Ajustement du marché et politique d'emploi

Joan Robinson est convaincue que l'introduction du mécanisme de la demande effective introduit une altération profonde dans l'ajustement habituellement décrit du marché du travail. Lorsque l'emploi augmente (par ex. par une action sur la demande effective), les salaires réels baissent et *l'offre de travail augmente. La hausse de l'emploi ne se traduit pas ainsi par une baisse équivalente du chômage* (Essays, p.129-131). De plus, ce sont *les mouvements de l'emploi (générés par les mouvements de la demande effective) qui déterminent le niveau des salaires (nominaux) et non l'inverse.*

Joan Robinson prend comme point de départ des modalités d'ajustement de l'emploi une distinction (qu'elle critique par ailleurs) entre chômage lié à la demande effective (son niveau, sa répartition entre secteur des biens de production et de consommation) et chômage lié au manque d'ajustement de l'emploi. Ce second type de chômage dépend principalement de la mobilité du travail et est appelé

chômage frictionnel. Cependant, l'objectif d'un chômage frictionnel égal à zéro n'est pas nécessairement réaliste car il supposerait des modalités d'ajustement sur le marché du travail et/ou sur le marché des biens irréalisables. Le plein emploi peut donc coexister avec un volant de chômage frictionnel.

Dans ces conditions, la politique de l'emploi peut paraître légitime. En effet, la politique d'emploi préconisée par Joan Robinson constitue un moyen, à demande effective donnée, d'améliorer l'ajustement de l'emploi.

"In a community with given resources and methods of production, the amount of output can only be increased by means of an increase in the rate of investment or of a reduction in the propensity to save, and any scheme which is suggested as a method of increasing employment must be examined in the light of its effect upon these influences" (Essays in Employment, p.44).

Dans ces conditions, il semble naturel d'imaginer diverses mesures susceptibles de favoriser l'ajustement de l'emploi.

Ainsi, Joan Robinson discute, sans toutefois justifier son choix, de plusieurs types de mesures qui sont (sauf la troisième), au cœur des politiques d'emploi contemporaines et procède à une évaluation de ces mesures en terme d'effet potentiel sur l'offre et la demande de travail. Ces mesures et leurs effets potentiels peuvent être synthétisés dans le tableau 2.

Ces mesures correspondent à la fois à des mesures de politique passive ou active (Barbier et Gautié, 1998).

Toutefois, Joan Robinson laisse à penser que pour elle, les mesures d'indemnisation, en assurant un revenu de remplacement qui agit sur la consommation sont plus efficaces que les mesures qui affectent l'offre ou la demande de travail.

Joan Robinson développe en définitive une analyse sur une seule institution : l'allocation chômage (*the dole*).

L'allocation chômage réduit le chômage déguisé et, en procurant un revenu au chômeur contribue à l'augmentation de la production. A l'inverse, un chômeur non indemnisé qui s'engage dans une activité informelle ne fait que substituer sa production à celle d'un concurrent légal déjà installé. Toutefois, l'activité informelle est moins productive (et moins rémunérée) que l'activité déclarée, sinon les individus s'y engageraient tous. C'est pourquoi elle n'est pas socialement préférable.

Tableau 2 : Les mesures en faveur de l'emploi et leurs effets

Mesure	Effet sur le marché du travail
Réduction du temps de travail	La réduction du temps de travail opère une redistribution de l'emploi entre les salariés et les chômeurs. Elle profite aux contribuables puisque les allocations chômage diminuent. Mais elle ne constitue pas un remède structurel au sous-emploi, car la production n'augmente pas.
Allongement de la durée des études	Une telle politique induit des effets de substitution entre les types de main-d'œuvre sans affecter l'emploi total (voire le diminuer en cas de hausse de l'épargne). Il s'ensuit une baisse du chômage, mais pas de hausse de l'emploi. La politique doit donc être analysée pour ses effets propres (de capital humain) mais non par rapport à l'emploi.
Émigration	Cette solution aboutit à une réduction du chômage, et peut conduire à plus long terme à une hausse de l'emploi. Lorsqu'on fait abstraction des effets revenu, l'incidence d'une politique de réduction de l'offre de travail est simple à analyser : la courbe d'offre de travail se déplace vers le haut et la gauche, et à salaire inchangé, le chômage diminue (<i>Essays</i> , p.132).
Subventions aux salaires	Lorsque la baisse du coût du travail est financée par une taxe (le salaire nominal étant inchangé), il s'opère une redistribution entre contribuables et salariés qui peut être favorable à l'emploi. Lorsque la baisse du coût du travail est financée par un transfert des allocations chômage vers les entreprises, il s'opère une redistribution de la demande vers les entreprises les moins efficientes

Elle est favorable à une indemnisation sans contrepartie en termes de recherche : l'argument désincitatif est jugé non pertinent dans la mesure où l'incitation est par nature de toute façon présente pour des raisons objectives (perte de revenu). Joan Robinson est favorable à ce que les individus soient incités à développer des activités d'auto-production (conduisant à la hausse de l'autoconsommation) et ne soient pas empêchés de s'investir dans une activité pendant la période de chômage (sous prétexte de disponibilité).

On peut donc faire l'hypothèse que Joan Robinson suit la pensée de son époque en reliant la situation économique à celle du commerce extérieur du Royaume-Uni. La situation économique de la Grande-Bretagne comme puissance dominante (au moins avant la 1^{ère} Guerre Mondiale) a focalisé l'attention sur les questions liées à l'empire : le commerce

extérieur (*cf.* la théorie de Joan Robinson sur les salaires relatifs, le débat sur le protectionnisme ou le libre échange). Une telle position serait justifiable cependant pour la période précédant la crise des années 30, pendant laquelle les préoccupations de politique d'emploi ne semblent effectivement pas faire partie de la panoplie des économistes, qui n'envisagent que la question des allocations chômage et de leur effet soit sur l'incitation à travailler, soit sur le déficit budgétaire. Joan Robinson envisage l'allocation chômage comme une nécessité (stimulation de la demande effective) et comme un moyen de faire disparaître le chômage déguisé.

Pourtant, Joan Robinson propose dans son œuvre des mesures concrètes de politique d'emploi, qui peuvent être reliées à la situation réelle de l'économie britannique : immigration (compensation de l'excès de main-d'œuvre), réduction de la durée du travail (législation, mouvements sociaux, augmentation de la productivité), éducation et formation (problème récurrent en Grande-Bretagne), subventions à l'emploi. Mais ces mesures ne sont rattachées qu'à une discussion relativement abstraite de leur effet sur l'offre et la demande de travail, alors même que cette discussion laisse penser que Joan Robinson défend une conception particulière (hétérodoxe) du fonctionnement du marché (interprétation spécifique des courbes d'offre et de demande, déplacement de ces courbes).

Et plus tard, Joan Robinson reprend à son compte les propos de Kalecki qui dit que "les économies modernes ne sont pas arrivées à développer les institutions politiques et sociales, ni au niveau national ni au niveau international, qui seraient nécessaires pour rendre le plein-emploi permanent compatible avec le capitalisme".

BIBLIOGRAPHIE

- AMBROSI Ch., BALESTE M., TACEL M. (1973), *Les grandes puissances du monde contemporain*, tome 2, Paris, Delagrave.
 ASSELAÏN J.Ch. (1995), *Histoire économique du XX^{ème} siècle*, tomes 1 et 2, Presses de Sc. Po. et Dalloz.
 BARBIER J.C., GAUTIÉ J. (dir.) (1998), *Les politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis, Cahiers du CEE*, n°37, PUF.
 BÉVERIDGE W. (1917), *Royal Commission on the Poor Laws and Relief of Distress; Relating to the Subject of Unemployment*.
 BEVERIDGE W. (1944), *Du travail pour tous dans une société libre*.
 BRITTAN S. (1994), Le cinquantenaire du Libre Blanc sur l'emploi : quelle actualité ?, *Problèmes Économiques*, n° 2398.

CAPET A. (1991), *Le poids des années de guerre. Les classes dirigeantes britanniques et la réforme sociale 1931-1951*, Rouen, publication de l'université de Rouen, n°172.

DENMAN J., MC DONALD P. (1956), Unemployment Statistics From 1881 to the Present Day, *Labour Market Trends*, January.

DOS SANTOS FERREIRA R. (1999), La relation salaires-emploi sous l'éclairage de la concurrence imparfaite, *Cahiers d'Economie Politique*, n° 34, pp.15-40.

FLAMANT M. (1976), *Histoire économique et sociale contemporaine*, Paris, Montchrestien.

FRASER D. (1984), *The Evolution of the British Welfare State*, MacMillan, 2nd edition.

HOBSBAWM E.J. (1977), *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne*, tome 2, Seuil.

KAHN R. (1931), The Relation of Home Investment to Unemployment, *Economic Journal*, June, pp.173-198.

LHOMME J. (1953), *La politique sociale de l'Angleterre contemporaine*, Paris, PUF.

MARX R. (1998), Histoire de la Grande-Bretagne, *Encyclopedia Universalis*, version CD rom.

MARX R. (1999), La monnaie plutôt que l'emploi, *Alternatives Économiques*, n° 167.

NIVEAU M. (1966), *Histoire des faits économiques contemporains*, Paris, PUF.

POTIER J.P. (1994), Les économistes libéraux anglais, in Chrétien M. (dir.), *Libéraux et anti-libéraux, Royaume-Uni, XIXème siècle*, Economica, pp.23-38.

ROBINSON J. (1947), *Essays in the theory of employment*, Hyperion Press, first published in 1947.

ROBINSON J. (1972), *Hérésies économiques*, Calmann-Lévy.

ROBINSON J. (1984), *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica.

ROBINSON J., EATWELL J. (1976), *L'économie moderne*, Paris, Ediscience/ McGraw-Hill.

RUEFF J. (1925), Les variations du chômage en Angleterre, *Revue Politique et Parlementaire*, tome CXXV, pp.424-436.

RUEFF J. (1931), L'assurance chômage, cause du chômage permanent, *Revue d'Économie Politique*, n°45, mars-avril, pp.211-251.

SIEGFRIED A. (1931), *La crise britannique au XXème siècle*, Paris, Armand Colin.

SUPIOT A. (1999), *Au-delà de l'emploi*, Flammarion.

TOPALOV Ch. (1990), *Indemnisation du chômage et construction de la catégorie de chômeurs*, MIRE, septembre.



Armement et dépenses publiques, quels enjeux pour l'analyse robinsonienne ?

Renaud BELLAIS
Lab.RII, Université du Littoral

Le vingtième siècle est caractérisé par l'incroyable développement des dépenses publiques, au sein desquelles le budget de la défense tient une place majeure. Nous pouvons nous interroger sur le rôle des dépenses militaires dans la dynamique économique, une question qui se pose avec force à la théorie keynésienne et post-keynésienne. Comment alors ne pas questionner l'une des principales économistes du XXème siècle, J. Robinson ? Ce sujet n'est certes pas celui qui a retenu le plus son attention, mais comme elle le notait elle-même, "il est impossible d'analyser les problèmes économiques modernes sans s'intéresser au rôle des dépenses d'armement" (Robinson et Eatwell, 1973, p.367).

Au cours de la seconde guerre mondiale, J. Robinson a consacré certaines recherches à l'économie de guerre et plus spécifiquement à l'inflation liée à l'effort militaire (1940, 1945) ; mais la guerre constitue un contexte très particulier dont il est difficile de tirer des leçons pour la compréhension des mécanismes économiques "normaux". Plus tard, elle a souvent utilisé l'exemple des dépenses militaires et de la production d'armement dans son approche de l'économie publique et de ses errements. De fait, les références à l'économie de la défense parsèment son œuvre, sous forme de commentaires, d'exemples (ou plus souvent de contre-exemples !) et d'anecdotes.

L'après-guerre est caractérisée par un niveau de dépenses militaires proche des périodes de conflits. Quelle(s) analyse(s) J. Robinson a-t-elle tirée(s) de cette tendance ? Quelles sont ses critiques à l'encontre du "keynésianisme

militaire"¹ ? Si son approche reste succincte, beaucoup de questions émergent quant au rôle en longue période de la production d'armement en termes d'accumulation et de dynamique économique. Dans quelle mesure les concepts développés par J. Robinson peuvent-ils être employés pour répondre à cette interrogation, et peut-être conduire à une théorie robinsonienne et post-keynésienne de l'armement ?

ÉCONOMIE ET COURSE AUX ARMEMENTS

Tout en reconnaissant que la seconde guerre mondiale avait permis aux idées keynésiennes de s'imposer en économie (Robinson, 1947, 1985), J. Robinson n'a jamais défendu les dépenses militaires élevées de la guerre froide. Elle appartenait d'ailleurs aux opposants les plus farouches à ce que l'on a appelé le "keynésianisme militaire", car cette utilisation de la théorie keynésienne s'éloignait radicalement de son esprit originel et servait à justifier des choix contraires à ses idéaux humanistes. En outre J. Robinson soulignait l'inefficacité de ce type de politique, organisée non pas au service de l'homme mais à son détriment.

Course aux armements et menace nucléaire

Chaque civilisation fait des choix, et J. Robinson était très critique à l'égard des orientations choisies à la fin des années 1940. Non seulement le détournement des ressources vers des fins militaires a réduit le potentiel de croissance économique par effet d'éviction, mais la guerre froide a abouti à une compétition technologique engendrant les moyens de destruction massive les plus dangereux qui aient jamais existé. C'est sous cet angle que J. Robinson développe à la fin des années 1970 ses critiques à l'encontre des politiques militaristes ; elle cherche alors à montrer aux décideurs politiques et aux économistes ce qui est en jeu : "La question importante n'est pas de savoir si le taux d'inflation est élevé, ou faible, ou peut être placé sous contrôle, mais plutôt de savoir si notre génération pourra réussir à détruire le monde (...) La course aux armements est un sujet trop sérieux pour que nous nous contentions de discuter de

¹ Merci à Rachael Coonradt, University of Utah Press, de m'avoir aidé à obtenir une copie de la "Tanner Lecture on Human Values" de J. Robinson.

théories économiques qui flottent dans la stratosphère" (1983, p.15).

La question de l'arme atomique est d'ailleurs un des thèmes cruciaux de la *Tanner Lecture on Human Values* que J. Robinson a donnée à l'Université d'Utah en avril 1981 en dépit de ses problèmes de santé¹. Elle explique dans cette conférence que le péril menaçant le monde résulte d'un développement technologique dans l'art de la guerre et que les recherches nucléaires mettent en danger l'humanité toute entière : "Loin de contribuer à la défense, la production des armes accroît les périls (...) il me semble que cela vaut la peine d'essayer de discuter de la manière dont cette situation dangereuse est apparue" (1981, p.262).

Pour J. Robinson, il est clair que trois facteurs expliquent le surarmement : la guerre froide, le rythme élevé d'évolution de la recherche-développement (RD) et le lien entre l'armement et le problème de l'emploi – des thématiques intimement liées après-guerre à l'intervention économique de l'État. Son objectif est tout d'abord de faire prendre conscience aux décideurs et à l'opinion publique des dangers qu'une telle situation entraîne, mais aussi du gaspillage engendré par la course aux armements – alors que subsistent simultanément de fortes, voire croissantes inégalités de richesse au sein des pays et entre eux (1979a).

D'une certaine manière, J. Robinson oppose implicitement l'État-providence (*welfare state*) à "l'État martial" (*warfare state*), ce dernier trouvant des appuis bien plus nombreux que le précédent en dépit de ses conséquences socialement et humainement néfastes. Elle le précise sans détour lorsqu'elle affirme : "Les ministres des finances du monde entier ne cessent d'insister sur le fait que l'inflation est plus importante que le plein emploi, mais ils oublient toujours que les dépenses gouvernementales inutiles dans le complexe militaro-industriel (...) sont un facteur majeur dans le maintien de la spirale inflationniste. Mais il est toujours facile d'obtenir des votes en faveur des dépenses de défense : *les moyens de financer la destruction sont plus aisés à obtenir que les moyens de combattre le chômage et la pauvreté.*" (Robinson, 1983, p.15, italiques ajoutées)

¹ Je remercie le Professeur Harcourt de m'avoir précisé ce point.

L'État "martial" correspond à un ensemble de choix qui ne sont pas compatibles avec ceux qu'elle considère comme les meilleurs du point de vue social et humain. Son argumentation renvoie d'ailleurs à celle présentée par Keynes avant guerre : "Si seulement nous pouvions nous attaquer aux problèmes de la paix avec la même énergie et le même enthousiasme que nous nous attaquons à ceux de la guerre ! La défense est admise de longue date comme une fonction adéquate pour l'État, alors que le bien-être économique est encore un *parvenu*." ¹

J. Robinson souligne tous les maux liés aux dépenses militaires (spécialement pour les pays non-producteurs) : tensions inflationnistes, effets d'éviction, accroissement du déséquilibre de la balance des paiements,... Dépenses improductives, elles privent les populations d'interventions publiques pourtant indispensables, correspondant à des besoins insatisfaits². Mais les effets les plus pernicioeux frappent avant tout les pays producteurs. Pour la plupart d'entre eux, la demande nationale en armes n'est pas suffisante pour atteindre une masse critique de production, alors que celle-ci nécessite des investissements initiaux très lourds. Ces pays ne peuvent donc développer des armements sophistiqués sans recourir aux exportations de manière à alléger le fardeau supporté par l'économie nationale : "Même l'innocente Suède a dû quelque fois exporter des armes pour cette raison, bien qu'elle ait cessé les livraisons dès que les hostilités commençaient" (1979a, p.122)...

J. Robinson qualifie d'ailleurs les industriels de "marchands de mort" et ne trouve aucune justification morale à leur activité. Elle rejette l'argument courant, consistant à dire que si un pays producteur n'exportait pas ses armes pour des raisons morales ou humanitaires, un autre le ferait et, de ce fait, il n'y a aucune raison pour cesser ce commerce. Pour elle, cet argument est fallacieux et ne sert qu'à justifier l'injustifiable. La production d'armes pervertit même les plus purs et constitue une menace en soi, car elle déplace la

¹ Policy of Government Storage of Foodstuffs and Raw Materials, *Economic Journal*, septembre 1938 (*CW*, vol. 21, p.463).

² "Le développement des industries d'armement se fait au détriment du reste de l'économie nationale. (Si elles sont nécessaires à la survie de la nation, le sacrifice doit être fait ; mais qui juge de la nécessité ?)." (Robinson et Eatwell, 1973, p.368)

question des armements du domaine politique et éthique au domaine purement mercantile. Beaucoup de pays producteurs mettent en avant les excédents commerciaux et les emplois découlant de telles exportations, sans prendre en compte les conséquences du commerce des armes : "Quand il existe une capacité (de production) inemployée et des acheteurs impatients, il est impossible de résister à la tentation de vendre des armes, même à un ennemi potentiel" (1979a, p.122).

L'entrée d'un pays dans l'armement donne naissance à un complexe militaro-industriel qui, très rapidement, n'agit qu'en fonction de sa propre reproduction et entraîne le pays vers des dépenses militaires toujours plus importantes... Comme ces dépenses doivent être justifiées, la nécessité d'une menace apparaît. J. Robinson montre que "de façon évidente, l'armement engendre la guerre" (*id.*) et ajoute : "Il est clair que pour une nation qui a un ennemi, il est nécessaire de s'armer ; mais il est aussi vrai que si une nation a des armes, il est nécessaire qu'elle ait un ennemi. Pour justifier les armements, la peur et la tension doivent être maintenues et chaque partie utilise l'autre comme un épouvantail." (1981, p.263)

Sa critique se concentre sur la RD militaire, en ce qu'elle absorbe une large part des ressources financières, scientifiques et techniques nationales qui auraient pu, autrement, contribuer au progrès économique ou médical. J. Robinson approuve l'opinion de Lord Zuckermann, selon laquelle les conseillers scientifiques influents incitent l'administration militaire d'augmenter les crédits de RD militaire, non pas parce qu'elle correspond à des besoins véritables mais en raison de leurs frustrations concernant le rythme de la recherche : "Un système s'est développé dans lequel les chefs militaires servent uniquement de canal au travers duquel les chercheurs dans leurs laboratoires expriment leurs vues." (Robinson, 1981, p.269) Le complexe militaro-industriel apparaît comme un Léviathan, détruisant l'économie et l'humanité tout en prétendant les servir. "On ne peut expliquer totalement la guerre froide par des motifs commerciaux, mais ils jouent certainement un rôle dans le fait que l'on n'y met pas un terme." (Robinson, 1985, p.198)

Les connexions entre la politique keynésienne (ou les politiques qualifiées comme telles) et le "militarisme" ont soulevé de houleux débats dès les années 1930. Turgeon (1996) remarque que les pays fascistes ont souvent été loués pour avoir découvert une forme "primitive" de keynésianisme. Keynes lui-même a eu une attitude ambiguë¹ en ne rejetant pas explicitement les politiques militaristes. Plus encore, dans la volonté d'imposer des politiques de relance économique, Keynes a défendu à de nombreuses reprises l'utilisation des dépenses militaires comme instrument de politique économique au cours des années 1930. Par exemple, dans "Les mécanismes internes de la crise" (1931, *CW*, vol. 20), il place les investissements publics civils et les dépenses de guerre sur un même plan en tant que moyens permettant de mettre un terme à la crise. Plus tard, en 1934, Keynes a pavé la voie au "keynésianisme bâtard"², particulièrement sa version militariste, en acceptant "des dépenses gouvernementales quelle que soit la finalité à laquelle est destiné cet argent"³ (même s'il ajoutait aussitôt que des dépenses productives et socialement utiles devraient naturellement être préférées aux dépenses improductives).

Accroître les dépenses publiques, qu'importe leur orientation, voilà le message prédominant qui se trouve aussi dans la *Théorie générale* – ou plutôt que les décideurs politiques ont retenu. Si la construction des pyramides ou des cathédrales est tout à fait acceptable, voire désirable, pourquoi pas les dépenses d'armement ! Keynes présente d'ailleurs la production d'armes comme une opportunité non-inflationniste pour atteindre le plein-emploi lorsqu'il défend les programmes britanniques de réarmement dans la fin des années 1930 (voir *CW*, vol. 21).

Sa défense ultime se trouve dans "Will Rearmament Cure Unemployment?" (1939, *CW*, vol. 21). Dans cet article, bien que les achats d'armes constituent la forme la plus improductive des dépenses, Keynes met en avant l'effet multipli-

¹ Turgeon (1996) note que dans la préface allemande de la *Théorie générale*, Keynes offre une justification implicite à la politique économique nationale socialiste – une mention supprimée par la suite des *Collected Writings*...

² Terme forgé par J. Robinson dans sa critique du livre de Harry Johnson, *Money, Trade and Economic Growth* (*Economic Journal*, septembre 1962).

³ Can American Spend its Way into Recovery?, *Redbrook*, décembre 1934 (*CW*, vol. 21, p.337).

icateur qu'un plan de réarmement produirait sur l'économie et l'industrie britanniques. Il n'est pas surprenant que les décideurs politiques aient employé un tel argument pour justifier l'orientation militariste du budget de l'État.

J. Robinson défend l'utilisation des dépenses publiques comme instrument de politique publique, rappelant que la deuxième guerre mondiale a constitué une illustration forte de théorie keynésienne et a obligé les économistes néoclassiques à en reconnaître les mérites (1947, 1985). Cependant l'expérience de l'économie de guerre montre la possibilité d'atteindre le plein-emploi, mais ne justifie en rien l'utilisation des dépenses militaires comme instrument privilégié ou le plus efficace ! C'est pourtant la conclusion que de nombreux économistes institutionnels ont tirée de cette expérience.

J. Robinson critique d'ailleurs l'ambiguïté de Keynes – et sa responsabilité dans le développement du keynésianisme bâtard – à l'égard de l'interprétation néoclassique de la *Théorie générale*. Ceci est particulièrement important dans le cas des dépenses improductives, comme elle le souligne : "Keynes lui-même a donné une présentation embrouillante de cet aspect. Il semblait parfois avancer que les investissements improductifs doivent être en fait préférés aux investissements productifs." (Robinson, 1981, p.275) D'autant que la relation entre la course aux armements et le principe de la demande effective a été féroce ment débattu au cours de la guerre froide. "Keynes souhaitait illustrer ainsi les paradoxes du capitalisme et se faire l'avocat d'un contrôle rationnel de l'investissement, mais ses arguments ont pour effet d'expliquer la raison pour laquelle le capitalisme prospère lorsque les gouvernements investissent dans les armements." (Robinson, 1985, p.140)

L'interprétation de Keynes après-guerre a permis l'émergence du "keynésianisme militaire", i.e. l'utilisation du budget de la défense comme instrument de politique économique et industrielle (essentiellement dans une approche contracyclique). Ce choix était d'autant plus facile que "la guerre froide a donné un alibi aux dépenses d'armement : c'est un moyen de maintenir l'emploi qui est moins inoffensif que de 'creuser des trous dans le sol', mais encore plus facile à accepter pour l'opinion orthodoxe" (Robinson, 1985, p.237).

J. Robinson développe une critique féroce du keynésianisme bâtard. Le recours à l'armement comme instrument

central de la politique économique lui apparaît comme la plus grande absurdité et comme l'interprétation la plus fallacieuse de Keynes. Il ne fait aucun doute que les dépenses publiques sont mal utilisées, voire gaspillées, et qu'il est impératif de les rediriger vers des fins socialement plus utiles et plus favorables à une croissance partagée. Mais J. Robinson convient qu'un tel changement n'est pas dans l'ordre des choses, tout du moins dans le système capitaliste : "s'il n'y avait nul besoin d'armements, il serait nécessaire de réaliser des investissements utiles, et par conséquent d'empiéter sur les pouvoirs et l'indépendance des capitalistes" (1985, p.140). Son analyse rejoint ici celle de Baran et Sweezy. D'ailleurs, J. Robinson reconnaît que le système capitaliste a besoin des investissements publics pour soutenir la croissance et que les gouvernements préfèrent les dépenses d'armements aux investissements socialement nécessaires, parce que ces derniers pourraient apparaître comme "une concession au socialisme" (1985, p.198) !

Toutefois ce biais militariste ne peut que miner la croissance économique pour J. Robinson, car la production d'armements accapare des ressources qui autrement seraient disponibles pour des activités civiles comme l'éducation ou la santé. En redirigeant ces ressources vers de telles fins, il serait possible de satisfaire des besoins essentiels et de mettre fin à cet incroyable gaspillage : "En longue période, la perte due à la course aux armements est proprement incalculable, car nous ne pouvons connaître les bénéfices qui auraient découlé de l'utilisation de ces ressources intellectuelles et matérielles à des fins constructives." (1981, p.284)

Les dépenses militaires forment un bien piètre instrument de politique économique et industrielle, ou très éloigné de ce que Keynes espérait. Mais le choix des dépenses militaires apparaît comme le plus aisé pour un gouvernement ; "ainsi le rêve de Keynes se transforma-t-il en cauchemar terrifiant" (Robinson, 1985, p.13).

PRODUCTION D'ARMES, CROISSANCE ET ACCUMULATION

Il ne fait aucun doute que les dépenses militaires représentent un fardeau économique à court terme ; mais quels sont leurs impacts en longue période ? L'analyse keynésienne et post-keynésienne insiste en effet sur la nécessaire

distinction entre la courte et la longue période dans l'analyse¹ : "les aspects de court terme concernent le niveau de l'emploi dans une situation donnée et le degré d'utilisation des capacités productives existantes, alors que les aspects de long terme concernent les changements à venir dans le stock de capacités productives et les techniques qui déterminent le niveau de la production par salarié" (Robinson, 1981, p.280). Quelle est donc la relation entre la production d'armes, l'accumulation et le progrès technique ? Comment cette production s'articule-t-elle avec l'économie civile en longue période ?

Un médiocre instrument contracyclique

La critique de J. Robinson ne concerne pas seulement l'égarement que représente le keynésianisme militaire ; elle cherche aussi à démontrer que le budget militaire forme un piètre instrument de politique économique. Elle développe tout particulièrement cette idée dans *Développement et sous-développement* quand elle s'accorde avec Adam Smith sur la nature improductive de la défense, puis souligne les faibles impacts d'une relance fondée sur le budget militaire et le fardeau économique d'un "monde militarisé".

J. Robinson ne conteste pas le fait que les dépenses militaires puissent être utiles au travers de l'effet multiplicateur. Elle reconnaît même que les gouvernements d'après-guerre ont réussi à maintenir une croissance élevée et une relative stabilité grâce aux dépenses de guerre froide : "Malgré le gaspillage et la cruauté des guerres, il y a, de façon certaine, eu une augmentation de la prospérité économique au cours de ces vingt-cinq années sans crise" (Robinson, 1985, p.13). Ceci n'enlève rien au fait que la place des dépenses militaires dans la croissance soulève beaucoup de débats et de controverses².

Au cœur de la mêlée, J. Robinson propose une vigoureuse critique de ce choix politique, peu pertinent à ses yeux. De fait le budget de la défense n'est qu'une des possibilités permettant de stimuler l'activité économique. Il s'agit avant tout d'un choix idéologique, qui n'est pas selon elle le

¹ Un entrepreneur utilise ses prévisions (*non-quantifiables*) à long terme pour établir et orienter ses investissements, alors que ses prévisions (*quantifiables*) à court terme servent à déterminer l'échelle de la production.

² Cf. la polémique résultant de la publication de "Military Spending and Economic Growth" (*American Journal of Sociology*) par Szymanski en 1973.

meilleur possible. Si les commandes d'armes ont la faveur des industriels comme des travailleurs de l'armement, de telles dépenses n'offrent pas le plus fort impact (en termes d'effet multiplicateur) ou ne favorisent pas une plus grande équité. Robinson (1985) explique par exemple que la croissance par l'armement ne permet pas de réduire la pauvreté, au contraire.

Les armements constituent un investissement stérile, car ils ne représentent ni des biens de consommation, ni des biens d'équipement. Ils ne permettent d'accroître la production ni dans le court terme (en assurant la reproduction économique), ni dans le long terme (en augmentant les capacités productives), représentant une sortie nette du circuit... En somme, les armements sont l'exact opposé des investissements civils : "L'investissement dans l'armement ajoute encore moins à la capacité s'il est utilisé que s'il est inemployé, tandis que l'investissement dans l'industrie de base rend possible l'augmentation de l'investissement, et met en route la spirale de croissance auto-entretenu." (Robinson, 1979a, p.124)

Même si les études empiriques n'offrent pas des résultats clairs et incontestables, il semble évident que les avantages à court terme des dépenses militaires sont bien moindres que ceux de nombreuses dépenses civiles. Les commandes militaires peuvent avoir un effet contracyclique, mais à un coût élevé : "Parmi les nations capitalistes avancées, les dépenses militaires élevées sont associées à un niveau d'investissement plus faible, à une croissance moindre et à des taux de chômage plus élevés." (Smith, 1977, p.61) Une politique économique fondée sur la défense apparaît peu efficace en termes d'emploi, les activités d'armement étant intensives en capital, et de stabilisation, puisque les contrats d'armement s'inscrivent dans une perspective longue et ne peuvent donc constituer un outil adéquat pour un réglage conjoncturel fin.

Qui plus est, la production d'armes n'implique qu'une faible part de la population active (moins de 5%) mais avec un niveau de qualification et de salaires supérieur à la moyenne. Les dépenses militaires n'ont véritablement un impact contracyclique que dans un nombre limité d'activités, celles qui sont fortement dépendantes du budget de la défense. Le secteur aéronautique par exemple peut

compenser les fluctuations très marquées de ses commandes civiles grâce aux programmes militaires¹.

L'utilisation des dépenses militaires dans une stratégie de relance n'est de ce fait pas très pertinente – politique à la fois coûteuse et peu efficace. Jacques Aben a montré, dans le cas de la France, l'inefficacité du keynésianisme militaire. Dans les années 1970, les gouvernements ont tenté de relancer l'économie par une augmentation des dépenses militaires, mais cette politique a uniquement conduit à des niveaux plus élevés d'inflation et des déficits budgétaires en croissance exponentielle – sans résoudre les problèmes cruciaux de l'économie. Turgeon (1996) remarque qu'au cours du XX^{ème} siècle, l'économie américaine a connu trois périodes de forte croissance (1921-28, 1961-1968 et 1982-89) dont deux sont marquées par des dépenses militaires conséquentes. Toutefois il ajoute immédiatement que ces périodes se caractérisent par un accroissement des inégalités et, plus intéressant encore, que "chacune de ces 'Sept Années d'Opulence' a été suivie par des difficultés économiques" (p.51).

Smith (1977) va encore plus loin en affirmant que les dépenses militaires imposent un coût substantiel en termes de taux de croissance et d'accumulation et "représentent par de multiples aspects une nécessité contradictoire du système – minant ce qu'elles sont destinées à défendre" (p.76). Il n'existe d'ailleurs aucune "courbe de Phillips" reliant les dépenses militaires et la croissance (ou l'emploi). Les modèles économiques aboutissent à l'impossibilité de valider ou invalider une telle relation². Les économistes s'accordent cependant sur le fardeau que représentent à court terme les dépenses militaires. Il n'en est pas de même pour ce qui concerne leurs impacts en longue période, et nous pouvons nous demander si les relations de long terme et de court terme sont identiques.

Investissement privé et défense dans les hautes technologies

L'analyse robinsonienne de l'impact de la RD militaire est contradictoire. D'une part, J. Robinson rejette la thèse des

¹ L'analyse du chiffre d'affaires des firmes sur plusieurs années, par exemple British Aerospace, Aérospatiale ou SNECMA, montre que les commandes militaires aident ces firmes à surmonter les fluctuations des marchés civils.

² Cf. B. Biswas et R. Ram, Military Expenditures and Economic Growth in Less Developed Countries: An Augmented Model and Further Evidence, *Economic Change and Cultural Development*, 34(2), 1986, 361-72.

"retombées technologiques", i.e. l'idée que la RD militaire offre de multiples opportunités de développements civils, aisément accessibles et avec un coût de transfert faible (antienne officielle pendant des décennies). Elle affirme d'ailleurs : "on ne peut soutenir que la recherche militaire constitue une *meilleure* façon de découvrir des solutions aux problèmes médicaux et économiques que la recherche directe sur ces problèmes" (1979a, p.126). Dans le même texte, ou encore dans Robinson et Eatwell (1973), J. Robinson reconnaît aussi que de nombreuses découvertes sont des sous-produits de la RD militaire. Comment résoudre un tel paradoxe ? Cette contradiction n'est-elle qu'apparente ? Pour le comprendre, il faut replacer la production d'armement dans la dynamique longue de l'économie, notamment au travers de l'analyse robinsonienne de l'accumulation.

Les agents économiques héritent des investissements passés en capital, formation des individus et structures institutionnelles. Ils doivent gérer cet héritage ce qui limite leur marge de manœuvre et contraint leurs propres choix. En outre, leurs investissements se fondent sur des anticipations, d'autant plus cruciales que les choix actuels se transformeront en contrainte pour les choix futurs. La théorie robinsonienne du capital est très importante, car elle explique les raisons pour lesquelles le capitalisme est un système fondamentalement *instable*. L'idée que ces choix se fondent sur des critères objectifs est une illusion, car il n'existe aucune base solide sur laquelle il est possible de s'appuyer : "nous ne savons simplement pas"¹.

Les espérances de profits futurs dépendent en grande partie de considérations psychologiques, i.e. l'état de la confiance dans l'avenir. Or quand les circonstances deviennent moins prévisibles (macroéconomiquement ou sectoriellement), les paramètres subjectifs – ce que Keynes appelait *les esprits animaux* – prennent une importante croissante dans le processus de prise de décision (Fitzgibbons, 1995, p.216). Ceci est tout particulièrement vrai dans le cas des "rivages

¹ L'avenir est influencé par de multiples paramètres non-vérifiables comme les changements de goûts ou de besoins, la croissance des firmes rivales (actuelles ou futures), l'invention de nouvelles technologies, etc. Les décisions prises il y a plusieurs années peuvent apparaître tout à fait inappropriées au regard des informations ou critères d'aujourd'hui. Par exemple, Colbert a fait planter de nombreuses forêts à la fin du XVIIème siècle afin que la marine du XXème siècle ne manque pas... de bois pour construire ses navires de guerre !

inexplorés" de la science et de la technologie. Or comme le processus d'accumulation reflète les décisions d'investissement des entrepreneurs, il existe de nombreuses situations dans lesquelles ces décisions ne sont pas compatibles avec une croissance durable.

Lorsque l'incertitude n'est plus maîtrisable de manière satisfaisante, ce que Davidson (1991) appelle "l'incertitude véritable", les investisseurs privés refusent de s'engager dans des projets par trop aléatoires, car les gains privés potentiels ne justifient pas une telle prise de risque (Robinson, 1961). De ce fait, l'accumulation tend à se concentrer dans des activités "bien connues". Le manque de financements pour d'autres domaines souvent novateurs et vecteurs de croissance, qui offrent pourtant un rendement social potentiel important, risque de nuire à la croissance en longue période, car les firmes ne "plantent" pas aujourd'hui les graines de la croissance future.

Dans de tels cas, "il existe, sans nul doute, un rôle permanent, positif pour le gouvernement dans la mise en place de politiques et d'institutions dont les actions seraient préférables à ce qui serait engendré par les marchés concurrentiels dans un environnement non-ergodique" (Davidson, 1995, p.111). Le but de telles institutions est de contrôler et d'améliorer de manière raisonnée le comportement de l'économie – ou plus spécifiquement des investisseurs – de manière à en prévenir les carences, les erreurs ou l'inappétence. En raison de cette "incertitude véritable" (Davidson, 1991), la stabilité économique et le maintien de la croissance requièrent donc une intervention publique.

C'est dans cette approche que nous pouvons comprendre le rôle et la place de la production d'armements. Certes, l'essentiel de la RD militaire est consacré à des objectifs purement militaires, mais ceci ne résume pas tout. Ces fonds financent également des recherches fondamentales et appliquées qui ont une portée beaucoup plus générale, certes en faible proportion du budget total mais pour des sommes somme toute conséquentes. D'autre part, la production d'armes se fonde sur de multiples technologies, souvent très innovantes et avant-gardistes, ce qui se répercute au niveau des recherches financées. La RD militaire tient une place importante dans l'effort scientifique et technique des pays producteurs et c'est de cette manière que la production d'armements peut contribuer à la croissance en longue période.

Les technologies de pointe se caractérisent par une incertitude véritable, de telle sorte que les preneurs de décision considèrent que les données passées sont sans intérêt pour comprendre les tendances à venir¹. De ce fait, les choix d'investissement s'avèrent difficiles et impliquent des paris risqués. Cette incertitude est d'autant plus forte que les règles du jeu changent souvent dans ces domaines. D'ailleurs, pour caractériser cet état de fait, J. Robinson reprend dans "Quelles sont les questions ?"² la comparaison que Norbert Wiener établit entre l'évolution du système économique et la manière dont la Reine de Cœur joue au croquet dans *Alice au pays des merveilles*. S'il y a de très fortes chances pour que les règles changent entre le moment où l'on prend une décision et celui où l'investissement rentre en activité, comment l'investisseur peut-il être sûr que la technologie qu'il a choisie sera la bonne ? Une telle question est d'autant plus cruciale que le succès de nombreuses technologies repose sur des effets de réseaux – processus dans lequel le gagnant remporte tout... Dans ce cas, les investisseurs adoptent souvent une attitude attentiste, afin d'obtenir plus d'informations et éviter les investissements erronés (l'entrée retardée dans une activité étant souvent plus "payante" qu'un comportement d'innovateur).

Face à un degré aussi élevé d'incertitude, le risque est grand que les investisseurs refusent de parier sur certaines technologies. D'ailleurs, Robinson (1966) montre implicitement que les firmes tendent à préférer les technologies connues (ou réputées comme telles) aux technologies innovantes ou de rupture, encore peu maîtrisées et manquant de visibilité. Cette attitude conservatrice peut aussi conduire les investisseurs à "surinvestir" dans des technologies matures et offrant de faibles perspectives de croissance à long terme. Une telle situation est très dangereuse, puisqu'elle met en péril le développement de l'économie...

La production d'armements, par le biais de la RD militaire et les effets de diffusion des technologies, peut aider l'économie de marché à surmonter ses propres limites et son instabilité en assurant le financement des recherches qui, autrement, n'obtiendraient aucun soutien.

¹ "Le changement technologique est un processus qui s'inscrit dans le temps, dont les conséquences futures sont rarement connues avec précision aujourd'hui" (Böhm, 1989, p.69).

² *Journal of Economic Literature*, décembre 1977 (Robinson, 1985).

La "pilule" et la "confiture"

La dynamique économique n'est pas un processus monotone, mais plutôt une succession d'emballements et de dépressions – ce que Robinson (1966) a démontré en soulignant la quasi-impossibilité d'une croissance permanente. Le renouvellement du stock de capital "arrive par des accélérations soudaines, divisées par des périodes pendant lesquelles l'accumulation des fonds d'amortissement excède les dépenses courantes de remplacement, et les 'échos' de l'accélération originale ou au retard du taux d'investissement se répètent eux-mêmes de nombreuses fois jusqu'à disparaître" (Robinson, 1979b, p.58). Cet aspect cyclique reflète à la fois la non-malléabilité du capital et le refus de prendre des décisions en situation d'incertitude véritable. Une telle situation n'est pas surprenante et Keynes affirmait déjà qu'il n'y a aucune raison pour que les mécanismes de marché garantissent par eux-mêmes, automatiquement, que le montant de l'investissement sera toujours dans la bonne proportion et dans la bonne direction – "là où les institutions privées n'existent pas ou ont besoin d'être renforcées face aux vents de l'incertitude véritable" (Davidson, 1991, p.142).

Le capitalisme apparaît comme un système incapable de se stabiliser de lui-même, en raison du conflit entre l'exigence de rentabilité (à court terme) et le degré élevé d'incertitude dans les technologies sur lesquelles repose, pourtant, la croissance en longue période. Comme le note J. Robinson, "peut-être que, dès l'origine, le capitalisme a scié la branche sur laquelle il était assis et que le seul changement réside ce que nous avons pris conscience de la profondeur de l'entaille." (1985, p.239) La réponse à cette difficulté se trouve sans nul doute dans une sorte de contrôle social de l'investissement, l'État acceptant soit de prendre la responsabilité directe des investissements nécessaires, soit de mettre en place les incitations nécessaires ou le "bon climat" pour que le secteur privé s'y attèle.

Même si la planification de l'investissement ne constitue pas une tâche aisée, l'État ne peut éviter d'intervenir afin d'atténuer les fluctuations de l'investissement de longue période. L'idée avancée par Keynes d'un contrôle social de l'investissement comporte deux aspects (Smithin, 1989). Premièrement, cette intervention permet de compenser les carences liées aux réticences des investisseurs privés. Deuxièmement, elle a de forte chance de stimuler l'investis-

sement privé lui-même en améliorant les anticipations des investisseurs et en réduisant l'incertitude. Ceci est particulièrement important dans les technologies émergentes ou de rupture, car Keynes (1936, p.164) attend de "voir l'État, qui est capable de calculer l'efficacité marginale du capital dans une perspective longue et sur la base de l'avantage social général, prendre une responsabilité toujours plus grande pour organiser directement l'investissement". Une telle socialisation de l'investissement ne signifie pas la montée du collectivisme ; elle forme plutôt une action complémentaire par rapport aux décisions privées en raison de leurs insuffisances dans des activités sous-développées, voire négligées (Pasinetti, 1997, p.206)¹.

Si l'investissement public semble essentiel, notamment pour la recherche, pour quelles raisons mettre alors en avant des dépenses militaires plutôt que civiles ? Ce serait en effet plus sage, comme le soulignaient Robinson ou Keynes. D'ailleurs ce dernier ne remarquait-il pas : "Si nous pouvons soigner le chômage par les objectifs inutiles des armes, nous pouvons le soigner par les objectifs productifs de la paix"² ? Pendant longtemps on a supposé que la RD militaire induisait un effet d'éviction à l'égard de la RD civile, tant publique que privée ; mais la chute récente des budgets militaires n'a pas induit une forte augmentation de l'effort civil de recherche (Bellais, 2000). Il apparaît en fait que la RD militaire représente plus un complément qu'un concurrent de son équivalent civil. Le plus souvent les projets civils ont beaucoup de mal à trouver des appuis. Le budget civil de RD trouve bien peu de défenseurs face à ceux qui cherchent par tous les moyens à réduire la pression fiscale ; et les projets civils doivent prouver leur "retour sur investissement" (à l'instar des investissements privés). Un tel contexte ne laisse qu'une faible marge de manœuvre et tend à exclure tout financement pour des projets à haut risque ou trop éloignés d'une commercialisation rapide...

Tel n'est pas le cas des dépenses militaires. J. Galbraith notait dans les années 1960 qu'il est plus facile d'accroître le budget américain de la défense de 20% que de le réduire

¹ Comme l'explique Smithin (1989, p.224), "ce que dit en fait Keynes, c'est que de nombreux projets désirables ne seront pas mis en œuvre dans un système de pur *laissez-faire* en raison de l'incertitude. L'objectif n'est pas de substituer aux projets productifs privés des projets étatiques inefficaces, mais de garantir un plus grand nombre de projets désirables".

² *The Listener*, 1er juin 1939 (CW, vol. 21, pp.528-32).

dans la même proportion. Il semble que ce soit toujours le cas au vue des tendances budgétaires récentes : les dépenses sociales subissent l'hallali des "coupeurs de tête" du budget, alors le budget de la défense reste *ceteris paribus* épargné. Cette préservation découle du statut à part dont bénéficie la défense. Celle-ci n'est pas jugée à l'aune des critères de l'économie de marché, mais de ses propres critères d'efficacité¹ – ce qui lui permet de ne pas se voir imposer (ou opposer) l'implacable sanction du marché... C'est la raison pour laquelle la RD militaire peut être favorable en longue période à la croissance économique : les objectifs militaires et stratégiques de la défense peuvent légitimer le maintien d'un effort de RD élevé dans les sociétés capitalistes avancées.

Dans une certaine mesure, Keynes avait entrevu cette difficulté : " Il est curieux que le bon sens populaire, dans son effort pour échapper à des conclusions absurdes, ait pu aller jusqu'à préférer les dépenses sur fonds d'emprunt *totale*ment inutiles aux dépenses partiellement inutiles, qui, n'étant pas complètement dépourvues d'utilité, risquent d'être jugées au regard des principes strictement 'commerciaux'." (Keynes, 1936, p.129) Ironiquement, Keynes classe le budget de la défense dans les dépenses inutiles et socialement/humainement absurdes, mais qui sont politiquement plus faciles à financer que des projets utiles dans des économies de marché. Ceci ne constitue assurément pas une panacée, mais étant données les caractéristiques du capitalisme, ces catégories de gaspillage sont des pis-aller, car "la construction des pyramides, les tremblements de terre, même les guerres peuvent servir à accroître la richesse". *In fine* les impacts indirects, de longue période des dépenses militaires – en particulier l'effort de RD – contrebalancent très largement leurs impacts directs, immédiats et négatifs sur l'investissement.

L'armement se fonde en grande partie sur l'état de l'art et les technologies de pointe, requérant des équipements et services qui n'existent pas encore ou n'ont pas encore atteint le stade de la production de masse. La nécessité d'accéder à l'avant-garde de la technologie résulte de l'impératif d'atteindre ou de maintenir une supériorité stratégique – dans

¹ Parlant à la BBC en 1936, Keynes expliquait que la guerre constitue "une forme unique de dépense non-calculée qui subsiste depuis l'époque héroïque" (cité par C. Hession, *John Maynard Keynes*, Payot, 1984).

une course sans fin. De ce fait, la production d'armements joue souvent un rôle de pionnier et permet de financer de nombreux projets qui, autrement, ne le seraient pas.

Comme le souligne Burmeister (1994), "l'émergence d'un débouché pour une innovation ou un produit radicalement nouveau permet de surmonter une barrière fondamentale à l'innovation, le risque du marché ou l'incertitude commerciale" (p.199). L'histoire de la technologie montre de nombreux exemples (Bellais, 2000) pour lesquels la RD militaire et la production d'armes ont offert un soutien primordial au développement ou à la diffusion de technologies de pointe, de procédé comme de produit, et leur ont permis de faire leurs premières armes...

Keynes (1936) note que "si l'épargne est la pilule et la consommation la confiture, le supplément de confiture doit être proportionné à la taille de la pilule supplémentaire" (pp.117-18). De manière similaire, nous pouvons dire que la RD militaire et la production d'armements peuvent être perçus comme une pilule amère pour les investisseurs, réduisant leur profit à court terme ; mais dans une perspective plus longue, cette pilule apparaît inévitable (et même salutaire) pour la bonne santé de l'économiste et de ces mêmes investisseurs si ces derniers veulent manger toujours plus de "confiture" grâce à de nouvelles opportunités d'investissement et de nouvelles activités.

En dépit de la fin de la guerre froide et de "l'évaporation" de l'autre superpuissance, certaines choses semblent ne pas avoir changé. Le "keynésianisme militaire" imprègne solidement les mentalités dans les grands pays producteurs d'armes, en particulier aux États-Unis. La découverte soudaine de nouvelles menaces (Irak, Serbie, République Populaire de Chine, etc.) arrive à point nommé, alors que l'opinion publique s'évertue depuis la fin des années 1980 à récolter les – hypothétiques – "dividendes de la paix", pour justifier une augmentation (en termes réels) des dépenses d'armement.

Certains observateurs, comme Michael Lucas¹, défendent l'idée que le changement doit conduire non seulement à une réduction drastique des dépenses militaires, mais aussi à l'abandon de l'approche militariste en faveur d'une véritable

¹ Cf. M.R. Lucas, *The Western Alliance after INF: Redefining U.S. Policy toward Europe and the Soviet Union*, Lynne Rienner, 1990.

politique industrielle et technologique – directement orientée vers l'économie civile et aboutissant à une sorte d'"euthanasie de l'économie militarisée". Nous pouvons nous demander si un changement aussi radical (et désirable) ne conduirait pas plutôt à une euthanasie de l'économie de marché elle-même, en raison de ses propres lois...

BIBLIOGRAPHIE

- BELLAIS R., *Production d'armes et puissance des Nations*, L'Harmattan, Paris, 2000.
- BÖHM S., Subjectivism and Post-Keynesianism: Towards a Better Understanding in Pheby (1989), pp.59-93.
- BURMEISTER A., Marchés publics et politique technologique : le concept de "demand-pull public", *Revue française d'économie*, 9(2), printemps 1994, pp.188-220.
- DAVIDSON P., Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), hiver 1991, pp.129-43.
- DAVIDSON P., Uncertainty in Economics in Dow et Hillard (1995), pp.107-16.
- DOW S., HILLARD J. (sous la direction de), *Keynes, Knowledge and Uncertainty*, Edward Elgar, Aldershot, 1995.
- FITZGIBBONS A., Keynes's policy model in Dow et Hillard (1995), pp.211-20.
- KEYNES J., *The General Theory of Employment Interest and Money* [1936] in Moggridge (sous la direction de), vol. 7, 1960.
- MOGGRIDGE D. (sous la direction de), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, Macmillan/Saint Martin's Press, Londres.
- PASINETTI L., The marginal efficiency of investment in G. Harcourt et P. Riach (sous la direction de), *A "Second Edition" of the General Theory*, Routledge, Londres, 1997, pp.198-218.
- PHEBY J. (sous la direction de), *New Directions in Post-Keynesian Economics*, Edward Elgar, Aldershot, 1989.
- ROBINSON J., Review of *Ways and Means of War* By G. Crowther and *The Real Cost of the War* By J. K. Horsefield, *Economic Journal*, vol. 40, décembre 1940, pp.505-07.
- ROBINSON J., War-Time Inflation [janvier 1945] in J. Robinson, *Collected Economic Papers*, vol. 1, Basil Blackwell, Oxford, 1951, pp.9-98.
- ROBINSON J., Professor from the War Returning, *The New Statesman and Nation*, n°34, 8 novembre 1947, p.375.
- ROBINSON J., *Exercices d'analyse économique* [1961], Presses Universitaires de France, Paris, 1963.
- ROBINSON J., *L'accumulation du capital* [1966], Dunod, Paris, 1972.
- ROBINSON J., *Développement et sous-développement* [1979a], Economica, Paris, 1980.
- ROBINSON J., *The Generalisation of the General Theory and Other Essays*, Macmillan, Londres, 1979b.
- ROBINSON J., The Arms Race [1981] in S.M. McMurrin (sous la direction de), *Tanner lectures on Human Values*, University of Utah Press, Salt Lake City, 1982, pp.256-89.
- ROBINSON J., Economics of destruction, *Monthly review*, octobre 1983, pp.15-17.

ROBINSON J., *Contributions à l'Économie Contemporaine*, Economica, Paris, 1985.
ROBINSON J., EATWELL J., *L'économie moderne* [1973], McGraw-Hill, Paris, 1979.
SMITH R., Military expenditure and capitalism, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, n°1, 1977, pp. 61-76.
SMITHIN J., The composition of Government Expenditures and the Effectiveness of Fiscal Policy in Pheby (1989), pp.209-27.
TURGEON L., *Bastard Keynesianism*, Greenwood Press, Westport (Connecticut), 1996.



Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation
n°14, 2001-2, pp.159-184.

Pourquoi la théorie internationale du commerce n'est pas une théorie du commerce international. Une confirmation du scepticisme robinsonien

Peter DORMAN
Evergreen State College, État de Washington

En cette époque d'intégration rapide des économies nationales, la théorie du commerce international prend une importance nouvelle. Si, dans le passé, on invoquait le principe de l'avantage comparatif pour produire l'argument assez général que les nations devaient s'engager dans les échanges internationaux, aujourd'hui, il est devenu le cheval de bataille de la politique du marché du travail, des problèmes d'environnement à l'échelle mondiale, de l'organisation industrielle et de la politique de la concurrence – en fait, de toute dimension de la vie économique prise dans le tourbillon de la mondialisation.

Mais la théorie du commerce est politiquement différente, elle n'est pas comme les autres branches de l'économie orthodoxe : elle exige un certain niveau de militantisme de la part de ses adhérents en raison de ses enseignements particuliers. La théorie du commerce nous enseigne deux choses. D'abord, elle dit que les nations, dans l'ensemble, bénéficient de la réduction des barrières aux échanges commerciaux, même si ces mesures de libéralisation du commerce ne sont pas réciproques. On recourt souvent à l'analogie suivante que lorsqu'on ouvre une nouvelle voie commerciale profitable, cela a les mêmes effets que lorsqu'on découvre une technologie plus productive. On dit que davantage de commerce, comme davantage de technologie, est, sans ambiguïté, une bonne chose. Plus grandes sont les différences de revenus, capacités, préférences, ou même de systèmes de gouvernement entre les pays, plus les échanges commerciaux entre

eux seront productifs. Ensuite, le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson démontre que la libéralisation du commerce aura pour résultat un certain nombre de perdants. Ceux qui se spécialisent dans la fabrication de marchandises dont la production comporte de nombreux facteurs relativement rares subiront des pertes, bien que celles-ci soient inférieures aux gains qui seront faits dans d'autres industries. Dans le cas de la main-d'œuvre, par exemple, on dit souvent que le Nord abonde relativement en main-d'œuvre qualifiée et que le Sud abonde en main-d'œuvre non qualifiée. En l'absence d'échanges commerciaux, la main-d'œuvre non qualifiée du Nord trouvera du travail dans la fabrication de marchandises reposant majoritairement sur leur force de travail – dans le textile, par exemple. Lorsqu'on ouvre les échanges commerciaux, cette main-d'œuvre se retrouve incapable de concurrencer celle du Sud. Soit ces personnes perdent leur emploi et connaissent des difficultés pour se reclasser, soit elles doivent accepter des salaires plus bas. Il est compréhensible que les personnes qui doivent affronter de telles options, de même que leurs employeurs, résistent à la libéralisation.

Si nous faisons ici une pause, je dirai que la théorie des échanges commerciaux nous apparaît comme les deux premiers actes d'une pièce traditionnelle en trois actes. Au premier acte, les personnages principaux sont présentés. Nous apprenons qui sont le Facteur Rare, le Facteur Abondant, la Marchandise A et la Marchandise B, le Pays X et le Pays Y. Nous apprenons aussi qu'ils forment ensemble une communauté désireuse d'un bien-être économique supérieur. Dans le deuxième acte surviennent les complications. Le pays X est attiré par la Marchandise B, et le Pays Y par la Marchandise A. A mesure que l'intrigue se déroule, un facteur dans chaque pays se sent écarté et projette de torpiller la liaison. Les spectateurs peuvent voir ces jalousies comme elles sont : des conspirations mesquines et égoïstes contre le bien commun – mais les comploteurs peuvent-ils être démasqués ? La théorie du commerce ne fournit pas de troisième acte, mais ceux qui ont suivi l'action jusqu'à ce point savent ce qui est nécessaire. Ceux qui voudraient faire obstacle à la liberté du commerce pour protéger leurs petits intérêts étroits doivent être démasqués et amenés devant la justice. Après avoir lu les deux premiers actes, il appartient à chacun d'entre nous de terminer le script.

Pour cette raison, la théorie du commerce est intrinsèquement militante. L'intérêt général pour le commerce est, nous dit-on, diffus, l'intérêt spécifique pour la protection est convergent. Seule une majorité consciente et mobilisée peut espérer prévaloir contre le protectionnisme. Ceux qui comprennent la logique de la théorie du commerce sont vraiment les messagers de Dieu, envoyés par une sagesse supérieure pour combattre les forces de l'ignorance et de la division. Il n'est pas surprenant, alors, que les principaux économistes favorables aux échanges commerciaux soient souvent de grands activistes, des hommes et des femmes de pouvoir dans les sphères gouvernementales, dans la recherche appliquée et dans la communication de masse.

Actuellement, les noms de Jagdish Bhagwati, Horst Sieber, Paul Krugman et Anne Kruger sont ceux qui viennent directement à l'esprit.

Dans les dernières décennies, le principal ennemi de l'orthodoxie de la liberté du commerce était la stratégie d'importation, stratégie de remplacement de presque tous les principaux pays en voie de développement tels que le Mexique, le Brésil et l'Inde. Aujourd'hui le champ de bataille s'est déplacé, et le terrain sur lequel se déroulent les disputes les plus acharnées est celui de savoir si les règlements nationaux ou internationaux sur la protection du consommateur, l'emploi, l'environnement, le secteur financier ou d'autres aspects de la vie économique doivent pouvoir se dresser en travers de la route du libéralisme forcené. D'une part, du moins d'un point de vue intellectuel, on a un ensemble de mouvements sociaux représentant de vastes intérêts dans les pays riches comme dans les pays pauvres, et d'autre part, il y a la théorie orthodoxe des échanges commerciaux. Ainsi, un règlement local de protection de la santé qui n'est pas approuvé par un groupe de résolution des conflits de l'Organisation Mondiale du Commerce constitue un obstacle au commerce, tout comme l'est la demande que le commerce soit conditionné au minimum à l'adhésion aux normes internationales d'hygiène et de sécurité du travail. Pour chaque argument apporté dans le discours de la santé, de l'environnement ou de la justice sociale, il y a un contre argument basé sur la théorie de l'avantage comparatif – et dans l'économie politique actuelle, cette réponse est suffisante.

Dans la présente communication, je laisserai de côté les questions politico-économiques qui entourent le débat sur la mondialisation et m'attacherai sur la théorie orthodoxe, elle-

même, du commerce¹. Il apparaît que, parmi les économistes de premier plan du vingtième siècle, seule Joan Robinson a complètement critiqué cette théorie. Dans une série d'articles commencés au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale et poursuivis jusqu'à ses dernières années, elle mettait en doute l'orthodoxie d'un point de vue keynésien. Son conflit avec la théorie des échanges commerciaux n'était pas seulement une affaire technique, étant donné que, pendant toute sa vie, JR conserva un profond intérêt pour le destin de ce que nous appelons maintenant les États du Sud. Elle voyait les remèdes empiriques de la théorie du commerce utilisés pour illégitimer les seules stratégies de développement qu'elle considérait pouvoir réussir, et donc, la critique de cette théorie était également la défense de ses idéaux les plus grands. Étant donné que nous sommes maintenant dans une nouvelle phase où la théorie du commerce occupe une place centrale dans la rhétorique et la politique néo-libérale, il est temps de retourner aux contributions de JR dans ce domaine.

Mon intention est ici de glaner dans les écrits de JR les éléments qui sont pertinents aux débats actuels. Pour ce faire, je commencerai par un bref détour par le royaume de la politique économique internationale afin de démontrer le rôle joué par l'orthodoxie du commerce. A ce propos, je présenterai une contribution qui analyse la réglementation des conditions de travail comme un obstacle au commerce et que l'on peut considérer être représentative de l'approche tout entière. Je suppose dès le départ, et dans tout ce qui suit, que le lecteur est familiarisé avec la théorie standard du commerce, au moins dans son mode "2x2x2". Dans la section suivante, je passerai en revue les écrits de JR sur le commerce afin d'en faire ressortir les thèmes principaux ainsi que les manques. Cela sera suivi par un aperçu de la tendance récente de l'analyse du travail dans le courant principal du commerce pour soulever des questions sur la pertinence de l'œuvre de JR aujourd'hui. Puis je reviendrai à JR et à sa question lancinante, "Qu'est-ce qu'une nation?". Ceci, comme je le montrerai, fournit une base pour repenser la relation entre l'analyse keynésienne des relations commerciales et les effets de la libéralisation des échanges commerciaux sur les réglementations économiques locales. L'analyse

¹ Pour une tentative de description de l'économie politique de la "mondialisation réellement existante", voir Dorman (2000). Pour une analyse de l'analyse avantage-coût à l'intérieur de ce cadre, voir Dorman (1999).

sera illustrée d'un modèle algébrique simple largement basé sur les travaux de Thirlwall, McCombie et Blecker. Je conclurai en discutant des implications de cette approche dans les débats actuels.

LA THÉORIE DU COMMERCE ET LA CRITIQUE DE LA RÉGLEMENTATION : UN CAS REPRÉSENTATIF

Considérons Brown, Deardorff et Stern (1996). Cet article figure dans l'excellent et respecté volume d'essais qui furent publiés en réponse au récent activisme anti-mondialisation du commerce. Il a été écrit par trois éminents théoriciens américains du commerce, tous trois considérés par leurs pairs comme étant au sommet dans leur domaine. Techniquement, il est très complet et représente une avancée significative par rapport à leurs prédécesseurs, par exemple, Hansson (1983). B, D et S prennent comme exemple de réglementation économique plausible, le contrôle des conditions de travail. Pourquoi l'État pourrait-il souhaiter s'engager dans cette voie ? La réponse n'est pas aussi évidente qu'il y paraît, parce que B, D et S considèrent comme acquis le fait que les personnes effectuant les travaux les plus risqués percevront des suppléments de salaires qui viendront tout à fait compenser les risques. Ceci aura les effets désirables suivants : premièrement, les employeurs prendront en compte ces coûts supplémentaires en compensant le coût marginal des améliorations de la sécurité par le coût marginal de la prime salariale, ce qui donnera un niveau efficace de sécurité, et, deuxièmement, les personnes effectuant des travaux dangereux, après avoir reçu leur prime, seront aussi à l'aise, financièrement, que les personnes effectuant des travaux non dangereux. Ainsi, en termes économiques (contrairement peut-être à la vision technique), il n'y a pas de "problème" de travail dangereux¹. Et pourtant, nous avons besoin d'une réglementation. Donc, en raison d'un modèle employé-entreprise que j'ai décrit par ailleurs (Dorman 1995), B, D et S concluent qu'en l'absence d'intervention, les travaux dangereux seront trop dangereux dans leur économie hypothé-

¹ Cette analyse de l'hygiène et de la sécurité du travail s'inspire des travaux de W. Kip Viscusi ; voir, par exemple, (1983, 1993). Pour une critique de cette position, voir Dorman (1996) et Dorman & Hagstrom (1998).

tique et que les travaux non dangereux seront trop sûrs¹. Ils proposent donc une réglementation pour y remédier, mais ils montrent qu'après ajustement du marché, le problème persiste. Néanmoins, la réglementation réduit effectivement l'efficacité économique (ainsi que le ferait, évidemment, toute interférence dans le marché) et a donc un impact sur le schéma du commerce international.

Quelles sont leurs conclusions ? Le résultat principal est que les exportateurs de marchandises dans lesquelles entre une part importante de main-d'œuvre bénéficient de normes de main-d'œuvre plus élevées qui agissent sur la productivité, alors que les importateurs y perdent. La raison en est que l'augmentation des coûts conduira à une diminution de la production et à une hausse des prix, en équilibre – un effet sur les conditions du commerce. Ainsi, dans la mesure où une incitation stratégique à la manipulation du commerce est créée, elle prend la forme, non pas d'un lock-out protectionniste des importations, mais d'une restriction des exportations par des normes qui ont pour effet d'augmenter les coûts. Dans un contexte multilatéral, évidemment, il serait difficile de parvenir à cela sans la collusion d'exportateurs dans la même situation, ce qui est généralement peu probable. Il est étrange de constater qu'en vertu de cette analyse, les parties intéressées dans les pays développés devraient exiger que les pays moins développés abaissent leurs normes de main-d'œuvre, et pas l'inverse. Plus généralement, le potentiel de manipulation stratégique des normes d'emploi de la main-d'œuvre dans leur modèle dépend du degré de spécialisation du commerce. Alors que les effets des conditions de commerce se font sentir même dans les cas de spécialisation partielle, ils dominent toutes les autres considérations en situation de spécialisation totale. Dans un tel monde, selon B, D et S, les pays seraient tentés de fixer des normes toujours plus élevées pour leurs industries exportatrices, ce qui conduirait à un monde où les échanges commerciaux seraient réduits, de même que la production et le bien-être du consommateur. "La coopération internationale sera réclamée, mais, comme pour les droits de douane, le traité exigera une baisse mutuelle des normes d'emploi de la main-d'œuvre" (p.51). Avec un commerce moins spécialisé, les pays, pris individuellement, ne seront pas enclins à élever

¹ Il est à noter que B, D et S attendent du lecteur qu'il prenne cet argument au sérieux. Leurs critiques (y compris Bhagwati), du moins, le pensaient.

leurs normes de manière unilatérale, et l'harmonisation à la baisse cesse d'être une politique prioritaire. Dans un monde relativement non spécialisé, l'intérêt principal des pays est donc la promulgation de normes, partout où elles sont mises en œuvre, qui favorisent l'utilisation des ressources qu'ils ont le plus en abondance. Ainsi, les pays avancés, qui disposent de niveaux de capital par habitant supérieurs à la moyenne, seraient en faveur de normes qui substituent le capital à la main-d'œuvre dans la production, alors que les pays en voie de développement favoriseraient le contraire. Étant donné que la plupart des normes d'emploi de la main-d'œuvre proposées par les activistes sont, en fait, des normes qui font davantage appel au capital (comme, par exemple, de meilleures conditions de travail et des augmentations de salaires qui conduiraient à économiser davantage sur la main-d'œuvre), elles feraient pencher, selon les auteurs, les conditions de commerce vers des économies excédentaires en main-d'œuvre.

Pour être clair, les incitations décrites par B, D et S jettent une ombre sur les buts avoués des activistes du commerce équitable basé sur des conditions de réciprocité. Alors que j'écris ces mots, aux États-Unis des étudiants occupent les fonctions d'administrateurs des universités et exigent que les usines qui fabriquent à l'étranger des vêtements et des articles de sport portant leur logo soient surveillées quant à la manière dont elles traitent leurs ouvriers. Comment cette forme d'activisme, qui est devenue courante ces dernières années dans les pays industrialisés, est-elle perçue du point de vue de l'analyse de B, D et S ? Ils offrent deux possibilités : il se peut que les activistes soient réellement les agents, conscients ou non, d'intérêts spécifiques protectionnistes, ou bien que leurs motivations soient purement altruistes et ne prennent pas en compte les implications de leur activisme. Dans les deux cas, évidemment, ces positions doivent être combattues. Alors que B, D et S ne poursuivent pas sur les implications de leur approche, d'autres le font. Ainsi, dans le premier exemple, on nous dit que le "commerce équitable" est un masque destiné à cacher de bas intérêts personnels au détriment des gens les plus pauvres de la planète (Friedman, 1999), dans le deuxième exemple, on nous dit qu'il s'agit d'une tentative bien intentionnée, mais fourvoyée, pour intervenir dans les choix que les populations pauvres exercent sur les marchés libres (Basu, 1999). Qu'ils soient des coquins ou

des naïfs, les activistes du commerce équitable sont condamnés par la cour de la théorie du commerce et ses acolytes.

JOAN ROBINSON ET LA THÉORIE DU COMMERCE

Les travaux de JR sur la théorie du commerce sont apparus en deux vagues. La première arriva dans la seconde moitié des années 40 et s'attachait à l'application de la révolution keynésienne à cette branche de la doctrine économique. La deuxième eut lieu dans les années 70 lorsque, en plus de son travail novateur de démantèlement de la théorie du capital, JR s'était laissée convaincre par certaines critiques de "la nouvelle gauche" contre l'orthodoxie, comme, par exemple, la vacuité de la théorie utilitaire face à la crise écologique mondiale et à l'urgence d'éliminer la pauvreté des masses. Je prendrai ces deux vagues tour à tour.

1. *Première vague, 1946-50.* La principale contribution de JR au cours de cette période est sa communication, dans la *Review of Economic Studies* : "La Théorie Pure du Commerce International" (1946). Elle commençait par brosser le portrait de la doctrine orthodoxe de Ricardo à Marshall et H-O-S, en accordant une attention toute particulière au problème de l'ajustement. Elle se donnait beaucoup de peine pour démontrer que, même dans les modèles orthodoxes du vingtième siècle, le pur ajustement des prix aux déséquilibres des échanges commerciaux ne se produisait pas. Au lieu de cela, les mouvements des salaires en argent réel conduisent à des modifications du revenu national qui, à leur tour, conduisent à un ajustement par l'intermédiaire de l'élasticité du revenu des importations. Ainsi, les variations du revenu fournissent un certain degré de liberté qui rend possibles les ajustements (elle exprimait également des doutes sur le fait que la baisse des prix serait suffisamment souple ou suffisamment rapide pour effectuer la plus grande partie du travail exigé par les ajustements). Mais à quel niveau le revenu devrait-il arriver pour pouvoir parvenir à un nouvel équilibre commercial ? Pour être clair, cette question est elle-même en désaccord avec l'approche keynésienne de la détermination du revenu et de l'emploi, en vertu de laquelle la politique publique et les attentes privées peuvent donner lieu à bon nombre de niveaux potentiels du revenu national. Ainsi que le développe JR, le processus keynésien est déterminant, et il ne reste aucun degré de liberté pour l'ajuste-

ment ; c'est-à-dire que l'ajustement, au sens orthodoxe, ne se produit pas. Les équilibres commerciaux sont déterminés par les niveaux, déterminés de manière exogène (d'un point de vue commercial), du revenu national dans le pays d'origine et ses partenaires commerciaux. Ainsi, nous pouvons dire avec JR, que "...l'analyse entière est basée sur l'hypothèse arbitraire que le plein-emploi est toujours préservé dans le monde. Quand cette hypothèse n'est pas vérifiée, il n'existe aucun schéma commercial qui puisse être décrit comme étant en équilibre" (p.111).

Un monde dans lequel les différences de coûts réels du travail entre pays peuvent donner naissance à des échanges commerciaux constamment déséquilibrés est beaucoup moins attrayant que celui que nous trouvons dans les modèles orthodoxes. Les déséquilibres commerciaux doivent être financés par des flux de capitaux réciproques, et ceci peut conduire à une instabilité destructrice des taux d'intérêt et des taux de change : "Ainsi, les balances des paiements peuvent rester en déséquilibre pendant des périodes prolongées (en fait, l'ensemble du système monétaire international peut s'écrouler avant leur retour à l'équilibre) et les surtensions monétaires peuvent ajouter à la confusion du commerce" (p.112). De plus, l'échec de l'ajustement expose les pays à la menace des crises de compétitivité : menaces sur la balance des paiements et sur l'emploi en raison de la détérioration des rapports prix-avantage comparatif. Ainsi que l'avait noté Keynes lui-même à l'aube de la dépression, la théorie conventionnelle du commerce suppose que les travailleurs déplacés du fait des importations trouveront (après une période d'ajustement) d'autres emplois dans le secteur des exportations qui sera, lui, en pleine expansion (Keynes, 1929). De cette manière, l'argument de la "main-d'œuvre étrangère bon marché", que la théorie du commerce pensait avoir éliminé, revient pour se venger : "...un déficit peut survenir à cause d'un pays qui vend à bas prix en raison de la main-d'œuvre étrangère bon marché tout aussi bien que d'un taux élevé d'investissement chez lui" (p.111). Ceci peut conduire, par la suite, à une diminution des salaires pour pouvoir rester compétitif ou à une dévaluation, étant donné que les pays cherchent à exporter leurs problèmes d'emploi : "Tout pays ayant un taux de change inférieur (par rapport à ses coûts) peut s'assurer une part plus importante de l'emploi total dans le monde, aux dépens des autres pays, où le chômage augmenterait" (Robinson, 1950, p.216). Néanmoins, en

dépît du langage véhément visible parfois dans ses écrits au cours de cette période (le modèle classique est "réduit à l'état d'épave", puis "mis en pièces"), il faut reconnaître que JR a proclamé la faillite de l'analyse du commerce orthodoxe, mais qu'elle ne l'a pas démontrée. La métaphore des "niveaux de liberté" (la mienne, pas la sienne) s'écroule si on permet à la balance extérieure d'entrer dans le modèle national de la détermination du revenu comme l'un de ses éléments constitutifs plutôt que de le considérer comme un élément séparé. Ceci sera dégagé dans la section suivante.

2. *La deuxième vague, 1973-77.* A cette étape ultérieure de sa carrière, JR avait fait réaliser deux avancées intellectuelles très importantes qui eurent des implications sur son analyse des échanges commerciaux : la critique de la théorie du capital et l'incorporation des considérations économiques et politiques dans la modélisation économique formelle.

Sa mise en pièces de la théorie orthodoxe du capital, qui connut son apogée dans le débat des "deux Cambridge" des années 60, et la démonstration ultérieure que le capital physique ne pouvait pas être indexé comme le capital financier (et, par conséquent, ne lui correspond pas strictement), eurent des implications importantes sur l'analyse de la balance des paiements. A cette époque, la macroéconomie de l'économie ouverte avait commencé à faire son chemin, et des modèles avaient commencé à apparaître, dans lesquels des groupes de variables étaient résolus afin de déterminer l'équilibre de la balance des paiements. Mais le mot "équilibre", dans ce contexte, signifiait simplement "financement" : les pays dont le compte courant était déficitaire étaient dits en équilibre s'ils avaient un excédent correspondant (entrée) dans leur compte de capital. D'un point de vue macro-économique, de tels pays "empruntaient" pour "investir", ou, pour dire les choses différemment, leur déséquilibre commercial était le résultat de la recherche du taux de rendement le plus élevé sur leur capital. Les importateurs nets étaient alors présumés être les pays qui avaient le taux de rendement le plus élevé sur capital, soit parce qu'ils avaient généralement peu de capital par rapport à leur potentiel d'absorption, soit parce que leurs politiques macroéconomiques avaient conduit à un manque d'épargne par rapport à la demande d'investissement. Dans un cas ou dans l'autre, une entrée sur le compte de capital pouvait être perçue comme étant productive. Une fois la fiction du "capital" – selon laquelle les flux financiers entre pays représentaient un

mouvement de "facteurs de production" – démolie, cependant, les implications dynamiques de "l'équilibre" de la balance des paiements furent remises en question. JR nota avec justesse : "Un pays qui reçoit un afflux de finances ne reçoit pas un facteur de production appelé 'capital', il profite de la possibilité d'effectuer un excédent d'importations ou d'amasser des réserves monétaires" (Robinson, 1973, p.22). Le fait de savoir si ces importations sont des biens d'équipement ou des biens de consommation n'est pas traité par la théorie conventionnelle. Si elles n'améliorent pas la capacité des pays importateurs à augmenter leurs parts à l'exportation ou à réduire leurs demandes d'importations dans le futur, le prétendu équilibre des paiements ne peut, en fait, se prolonger. Cette observation faisait écho à la conviction grandissante de JR selon laquelle le fait de ne pas considérer sérieusement le temps constituait un défaut majeur du courant principal du raisonnement économique. Dans le contexte de la théorie du commerce, cela signifiait que "au lieu de suivre le chemin ouvert par Ricardo et de le relier à Keynes, la théorie moderne ne sort jamais de l'impasse des comparaisons d'états stationnaires" (p.142).

A l'époque où sa critique intellectuelle du courant principal de la théorie économique se répandait, JR commença à faire plus attention aux déterminants politico-économiques de la propagation et de l'acceptation de cette théorie. Dans une autre communication, on pourrait discuter des contributions avant-gardistes à ce qui deviendrait plus tard l'économie politique internationale ; je voudrais ici m'attacher à sa perception que la "nation", probablement l'acteur central de toute théorie du commerce international, est étrangement absente de l'orthodoxie. Dans son essai fort acclamé *What are the Questions?/Quelles sont les Questions ?*, JR déclare que, pour aller jusqu'au bout des erreurs de la théorie du commerce, la première question à se poser est la suivante : "Qu'est-ce qu'une nation ?" (Robinson, 1977, p.25-6). Sa réponse : "Il y a un critère, cependant, pour pouvoir dire qu'une nation moderne est une entité économique distincte ; elle a un compte courant des paiements et recettes extérieurs et un taux de change, qui sont le souci de son gouvernement et de ses autorités monétaires" (p.26). Ainsi, le fait pour les modèles monétaires du commerce de ne pas considérer sérieusement l'équilibre de la balance des paiements sur le long terme, en fait, l'absence, pour les monnaies nationales, de *tout* rôle autre que l'ajustement passif dans les modèles

d'avantage comparatif encore utilisés aujourd'hui, équivaut à l'exclusion de la nation de la théorie de l'économie "internationale". Il convient maintenant de faire une pause pour considérer la force de cette observation. Pensons aux modèles économiques simples exposés dans les livres de cours, avec deux pays, deux marchandises et deux facteurs. Le terme "pays" est ici strictement notionnel. Ce pourrait être aussi bien des régions d'un même pays ; en fait, c'est exactement ce dont il s'agit dans l'analyse des échanges commerciaux régionaux. Le seul moyen de voir qu'un pays est impliqué, c'est qu'il peut y avoir *interférence* dans les échanges commerciaux : quotas, droits de douane, etc. La "nation" n'intervient que comme obstacle au marché et non pas comme constituant de celui-ci. C'est de cette observation que provient le titre de la présente communication.

Du point de vue de l'économie politique, pourquoi une théorie qui nie à la nation ou à son gouvernement tout rôle constructif deviendrait-elle la base d'une tradition intellectuelle dominante ? Le mystère se dissipe lorsque nous considérons la position de l'hégémonie, la nation dont la domination économique, militaire et politique sur le système plus vaste détermine ses intérêts particuliers. L'hégémonie (jusqu'à récemment) connaît des excédents commerciaux persistants qui lui autorisent des liquidités virtuellement illimitées avec un étalon or ou le droit de fabriquer ses propres liquidités (des réserves acceptables au plan international) en régime de taux de change flottants. Il est de l'intérêt d'un tel pays d'exiger l'accès libre à tous les marchés comme si les frontières politiques et monétaires (la zone monétaire) n'existaient pas – autrement dit, comme si les autres "nations" n'existaient pas de plein droit. De plus, il est de l'intérêt des retardataires du développement économique d'affirmer leur nationalité, de rejeter l'orthodoxie du libre échange au nom de "l'économie nationale" ou de quelque chose de semblable. L'invisibilité de la nation dans la théorie orthodoxe du commerce international n'est, par conséquent, pas un accident, car, aux yeux de l'hégémonie, il n'y a vraiment qu'une seule nation.

Le plus facile est de commencer par le modèle orthodoxe de l'équilibre IS/LM/Balance des Paiements que l'on peut trouver dans livres de cours sur la macroéconomie¹. Étant donné que :

$$(1) Y = C + I + G + NX = C + S + T$$

Dans lequel Y représente le revenu national, C la consommation, I l'investissement, G les dépenses de l'État, NX les exportations nettes, S l'épargne et T les taxes, nous obtenons l'équation conventionnelle

$$(2) (S + B) - I = NX$$

dans laquelle $B = T - G$. (2) ou, en termes plus familiers, que la somme de l'épargne intérieure privée et publique moins l'investissement intérieur est égale au solde des échanges commerciaux. Tout déficit entre l'épargne et l'investissement intérieurs doit être comblé par un afflux de capital compensateur. Ainsi, à chaque ensemble de politiques et de conditions macroéconomiques qui donnent naissance à des valeurs particulières de Y (dont S est une fonction), B et I , correspond un excédent ou un déficit du compte courant qui doit être compensé afin d'établir un "équilibre" de la balance des paiements. Le déficit ou l'excédent du compte de capital est présumé être réactif au taux d'intérêt intérieur, lui-même une variable politique de la détermination du revenu national. Ainsi, l'ensemble du système peut être représenté par un système de trois équations (pour le revenu national, l'offre monétaire étant égale à la demande monétaire, et les importations nettes étant égales aux entrées sur le compte capital) et trois inconnues (le taux d'intérêt intérieur, le taux de change – pour établir en partie NX – et Y). Dans ce système, il y a deux paramètres politiques, l'offre monétaire et B (la politique fiscale). Autrement dit, pour chaque paire de choix politiques, il existe un équilibre du revenu national et de la balance des paiements.

La question de savoir si, dans ce système, les propriétés de l'avantage comparatif en commerce international

¹ Paul Krugman (1998) note qu'en dépit de sa grande simplicité (ou peut-être à cause d'elle), la modélisation IS/LM fournit la base de l'analyse des politiques du monde réel.

tiendront à la marge, revêt une importance capitale. C'est-à-dire qu'en partant d'un équilibre IS/LM/Balance des Paiements, est-il exact que toute augmentation de la valeur des importations, en l'absence de variation des autres paramètres, doit être compensée par un accroissement égal des exportations ? Il est important de noter que ce que nous recherchons, c'est un rapport d'équilibre ; celui-ci dépend des processus d'ajustement implicites aux relations fonctionnelles du système. En particulier, étant donné que l'on suppose que $X = x(E)$ et $M = m(Y, E)$, les revenus extérieurs étant constants et E représentant le taux de change, la question se pose de savoir si les ajustements de prix par l'intermédiaire de modifications apportées à E sont suffisants pour absorber l'ensemble du travail d'ajustement, car, si c'est Y qui s'ajuste, les gains commerciaux ne seront pas aussi importants que ce que nous trouverions dans le modèle standard de l'avantage comparatif. Arrivés à ce point, nous ne pouvons tirer de conclusions définitives sur les critiques émises par JR. Le modèle enseigné apparaît effectivement fusionner l'équilibre de la balance des paiements avec l'équilibre du revenu national d'une manière qui rend l'un logique par rapport à l'autre. Il pose la question des équilibres multiples en raison de ses hypothèses IS/LM (l'offre monétaire déterminée de manière exogène par l'autorité monétaire, attentes stables et sages dans les taux d'intérêt), mais même si ce n'était pas le cas, il apparaîtrait que la contrainte de la balance des paiements pourrait être incluse dans n'importe quel ensemble de résultats macroéconomiques¹. La "nation", dans le sens d'économie nationale avec un niveau spécifique de performance économique qui satisfait également les contraintes de paiements associées à sa monnaie, a, apparemment, fait sa réapparition. La question de savoir s'il s'agit d'une réapparition au niveau de la théorie internationale du commerce, cependant, n'est pas définitive et dépend de l'équilibrage du niveau de prix par rapport à la quantité sur les marchés internationaux. Il est clair que la première tâche est de regarder de près le rôle des taux de change. Si notre modèle simple d'économie ouverte, de même que ses cousins plus sophistiqués, doit s'accorder à l'avantage comparatif, alors il est essentiel d'ajuster les prix. La preuve empirique, cependant,

¹ Dans les modèles plus récents du courant principal, il est devenu conventionnel d'invoquer "le taux naturel de chômage" pour établir un unique niveau d'équilibre du revenu national réel.

vient fortement étayer l'affirmation que, du moins à court ou moyen terme, les marchés des changes ne fixent pas les prix afin d'équilibrer le compte courant, de quelque manière que nous puissions définir "l'équilibre" dans ce contexte (Blecker, 1999). De plus, on peut voir que les pays ont souvent recours à des périodes d'austérité pour satisfaire à leurs contraintes de paiements. Pourquoi, dans la pratique, l'équilibrage des prix échoue-t-il ? L'explication doit porter sur les points suivants :

– La dynamique spéculative sur les marchés des changes. Les marchés sur lesquels les participants tentent d'anticiper les mouvements des autres participants génèrent une dynamique spéculative sans lien avec les fondamentaux putatifs. Casser la moyenne à la hausse des taux de change est une activité bien documentée, et les départs plus modestes des valeurs indiquées par les fondamentaux économiques (parité de pouvoir d'achat, correction du déséquilibre chronique du compte courant) peuvent persister indéfiniment.

– Les taux de changes réels plutôt que nominaux. En principe, ce n'est pas le taux de change nominal mais le taux de change réel qui doit être important pour le commerce. Les pays peuvent être tentés d'intervenir sur les marchés des devises pour établir les taux de change qui "devraient" exister pour permettre l'équilibre en l'absence de forces du marché qui peuvent jouer ce rôle, mais il n'est pas facile de contrôler cela en vue d'obtenir des modifications compensatrices de l'inflation. En particulier, les salaires ne peuvent répondre passivement à la dévaluation, et la tentative des salariés, puis des entreprises, pour protéger leur revenu réel peut engendrer une réaction inflationniste.

– La dévaluation concurrentielle. Un taux de change implique deux devises dont l'une ressort d'une puissance souveraine au-delà de nos propres frontières. Ce simple fait disparaît de certaines analyses par ailleurs sophistiquées. Lorsque la dévaluation dans un pays n'est pas acceptée par l'autre, il peut en résulter une guerre des taux de change dévastatrice, et non pas un ajustement de prix gentiment calculé.

– La réaction tardive. La relation bien connue montrée par la courbe en J entre taux de change et exportations nettes indique que, au moment où l'ajustement s'avère urgent, il peut être trop tard pour compter sur les prix. De plus, si les espoirs de pressions pour un ajustement futur sont stochastiques, il peut être totalement irréalisable de compter sur un

mécanisme qui nécessite plus d'un an pour produire ses effets voulus.

Nous avons donc de bonnes raisons de supposer que l'équilibrage par la quantité, et non par le prix, sera la norme pour les économies ouvertes du monde réel. Dans ce cas, que peut-on dire des propriétés comparées des modèles conventionnels de commerce qui forment la base de la cause anti-normes sociales dans le système mondial des échanges commerciaux ?

ÉCHANGES COMMERCIAUX ET RÉGLEMENTATIONS NATIONALES LORSQUE LES QUANTITÉS S'AJUSTENT

Avant de s'engager directement dans l'analyse de la théorie du commerce en période d'ajustement des quantités, il convient de revenir une fois de plus sur la question de savoir ce qu'est une nation. La constitution des États-Unis fournit un point de départ intéressant, et ceci n'est pas un hasard. La constitution était, entre autres, la première tentative consciente dans le monde pour créer un espace économique intégré à partir de ce qui était auparavant une série d'économies distinctes. L'un de ses architectes, Alexander Hamilton, est une figure emblématique de l'idée de l'économie nationale" qui fut, plus tard, esquissée par Friedrich List. Qu'avait à dire la constitution sur la manière de définir une nation d'un point de vue économique dans le but d'accroître son marché intérieur ? D'abord, et en accord avec les paroles de JR, ce document dénie aux États le droit de frapper la monnaie. Il n'y aura, dans cet espace économique national, ni taux de change ni contraintes de paiement. Mais, ensuite, la constitution investit également le gouvernement fédéral du pouvoir de réguler "le commerce entre États de la fédération"; il devra y avoir des décisions unitaires quant aux activités qui recouvrent cet espace. Les états, pris individuellement, n'auront pas le droit de légiférer sur les transactions qui passeront les limites de leurs frontières, alors que la part de l'économie qui est vraiment nationale sera soumise à une réglementation centrale. Ceci constitue donc une seconde dimension de la signification du mot "nation". Étant donné que les marchés doivent être réglementés, une économie nationale nécessite un régime national de réglementation économique. Cette dimension, encore plus que celle des

devises nationales et des contraintes de paiements, est absente des modèles conventionnels du commerce "international". Dans cette section, notre objectif sera de l'y amener.

Le modèle que j'offrirai est un hybride de ceux qui ont été développés par McCombie et Thirlwall (1999) et par Blecker (1998), lui-même tiré en grande partie de Thirlwall (1979) et Thirlwall et Hussain (1982). Nous partons de :

$$\left(\frac{P}{E\hat{P}}\right)^{-\varepsilon_x} \hat{Y}^{\gamma_x} \left\{ \frac{E\hat{P}}{P} \right\}^{-\varepsilon_M} Y^{\gamma_M} + F = 0 \quad (3)$$

Dans cette équation, P représente le niveau de prix intérieur, Y le revenu intérieur, E le taux de change, ε_x et ε_y sont l'élasticité des prix des exportations et des importations, γ_x et γ_M l'élasticité des revenus des exportations et des importations, F le flux de fonds sur le compte de capital, et l'accent circonflexe indique que la variable concerne l'ensemble du reste du monde¹. Cette équation dit que la différence entre la valeur intérieure totale des exportations et la valeur intérieure totale des importations, chacune déterminée par le prix qui lui correspond et l'élasticité de ses revenus, doit être totalement compensée par un flux de F afin de satisfaire à la contrainte de la balance des paiements.

Si nous convertissons (3) en forme logarithmique et différencions par le temps pour avoir les taux de change, nous obtenons :

$$(4) \theta[(\varepsilon_x + \varepsilon_M - 1)(p - \hat{p} - e) - \gamma_x \hat{y} + (1 - \theta)] f = 0$$

Ici, les minuscules indiquent les taux de change correspondant aux niveaux signifiés par les majuscules, et le paramètre θ désigne la proportion de flux de paiements totaux pris en compte par la position nette dans le compte d'échanges commerciaux. Notez que l'expression $(\varepsilon_x + \varepsilon_M - 1)$ doit être supérieure à zéro pour que les conditions de Marshall-Lerner soient valables. (On pense qu'elles le sont généralement). Pour simplifier l'analyse, faire que le niveau de prix de chaque pays soit égal à ses coûts de travail unitaires :

¹ Plus précisément, F représente les flux combinés du compte de capital et la portion transférée du compte courant.

$$(5) \quad P = \frac{WL}{Q} = \frac{W}{\Pi}$$

dans lequel W représente le niveau des salaires, L est la quantité totale de main d'œuvre utilisée, Q le volume produit et Π la productivité de la main d'œuvre. (En faisant cela, je me soustrais aux questions de marge sur les prix de revient, ce qui est l'un des points sur lesquels Blecker porte son attention, 1998). La conversion de (5) en taux de change donne :

$$(6) \quad p = w - \pi$$

(Ces deux équations pourraient comporter des accents circonflexes qui signifieraient le reste du monde).

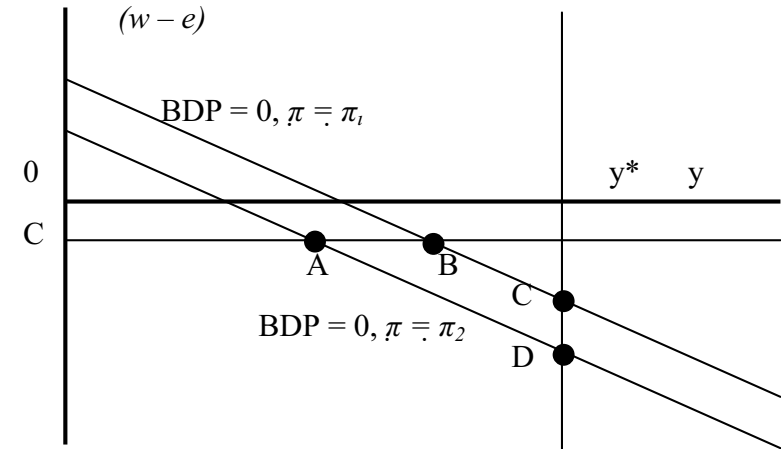
En combinant (4) et (6) et en réorganisant les termes, nous arrivons à la relation structurelle centrale entre ces taux de croissance qui doivent se maintenir sur une période au cours de laquelle la contrainte de balance des paiements est maintenue :

$$(7) \quad (w-e) - \hat{w} = (\pi - \hat{\pi}) + \frac{(\gamma xy - \gamma My) - [1-\theta/\theta] f}{\varepsilon x + \varepsilon M - I}$$

Comme le fait remarquer Blecker, cette équation peut être interprétée comme un compromis entre l'augmentation réelle des salaires et l'augmentation du revenu intérieur. Lorsque $\theta = 1$, il n'y a pas de flux de capitaux et (7) s'effondre vers un modèle plus semblable à celui de Blecker. J'utiliserai la représentation graphique de Blecker du compromis entre les salaires et le revenu pour faire ressortir plusieurs points concernant la signification de cette relation pour la théorie du commerce.

D'un point de vue graphique, (7) peut être décrit comme en figure 1.

Figure 1 : Taux de croissance du Revenu National, des Salaires, des Taux de Change et de la Productivité en fonction des contraintes de la Balance des Paiements.



Le long de l'axe vertical, cette figure mesure la croissance des salaires réels ($w - e$), et le long de l'axe horizontal la croissance du revenu national. La contrainte de balance des paiements (BDP) est décrite par les diagonales descendantes ; il y en a deux, l'une pour un taux supérieur de croissance de la productivité, π_1 , et l'autre pour l'autre pour le taux inférieur, π_2 , leur inclinaison étant déterminée par les magnitudes des deux élasticités de prix et par l'élasticité des revenus des importations. Pour illustrer ce propos, deux lignes supplémentaires décrivent les cas polaires d'un taux fixe de croissance du revenu, $y = y^*$, et une croissance fixe des salaires réels, $w - e = C$ (tracée arbitrairement comme étant négative). Seules les variables intérieures sont représentées, sous l'hypothèse que les valeurs extérieures sont prises comme étant données sur la période d'étude.

Commençons par la contrainte des paiements en π_1 . Le point B représente le taux de croissance nécessaire pour satisfaire à la contrainte des paiements si $w - e = C$. ; le point C représente le taux de salaire en y^* . L'inclinaison du lieu géométrique de la contrainte de la balance des paiements nous donne donc le compromis entre les baisses des salaires et des prix nécessaires pour maintenir l'ajustement. Ce qui est particulièrement intéressant, du point de vue de la théorie du commerce, c'est l'impact d'une réduction du taux

de croissance de la productivité, qui conduit de la première contrainte de balance des paiements à la deuxième. Avec un ajustement de prix totalement compensateur, l'économie pourrait progresser du point C au point D, de sorte que la croissance du revenu national reste constante. Ceci est, cependant, un cas extrême – tout à fait improbable pour les raisons invoquées ci-dessus. L'autre cas extrême est celui dans lequel l'ajustement de prix ne se produit pas du tout, et où le fardeau repose entièrement sur le revenu et les finances extérieures, ce qui nous mène du point B au point A. Il est intéressant de noter qu'il est tout à fait possible que la baisse du taux de croissance du revenu dépasse celle de la productivité, et même de beaucoup. Ce qui en fait l'importance, c'est que nombre des normes sociales prises en considération dans le commerce international, telles que les interdictions de rejets dans l'environnement et l'amélioration des conditions de travail, peuvent être représentées comme abaissant la productivité (au prix du marché). Ainsi, en économie ouverte, les réglementations sont confrontées à deux limites ; la limite intérieure de leurs coûts et avantages économiques ou politiques, et la limite, liée à l'ouverture économique, des coûts qu'elles imposeront pour pouvoir respecter les contraintes de paiements. Autrement dit, à la marge, les emplois perdus à cause d'une réglementation qui rend une industrie non compétitive dans ses échanges internationaux ne seront pas nécessairement retrouvés, même après l'attribution de nouvelles ressources, par une augmentation correspondante des emplois à l'exportation. Ceci contredit l'avantage comparatif, réduit les gains provenant du commerce et génère de plus fortes pressions politico-économiques, en premier lieu pour prévenir la législation¹.

Si nous revenons un instant à l'équation (7), il est clair qu'une diminution de θ ou une augmentation de f a le même effet qu'une baisse de la productivité intérieure ou qu'une hausse de la productivité extérieure. Il est difficile de penser à des flux financiers plus importants pour résoudre

¹ L'analyse pourrait également être étendue aux réglementations qui auraient pour effet d'augmenter les salaires intérieurs. Ceci, cependant, exigerait de réintroduire un paramètre de majoration variable pour tenir le potentiel de redistribution éloigné des bénéficiaires, ce qui obscurcirait la logique des résultats sans les modifier de manière importante. Entre parenthèses, la preuve empirique n'est pas décisive quant à la question de savoir si les réglementations en matière d'environnement ont actuellement un effet sur les schémas des échanges internationaux et la compétitivité nationale. Voir l'échange entre Goodstein et Dorman in Baker et al. (1998).

activement les problèmes de compétitivité ; ils constituent, plus probablement, une réponse aux déséquilibres des échanges commerciaux. Pourquoi f pourrait-il répondre de cette façon ? D'abord, il existe une histoire néoclassique qui dit que les marchés du crédit sont hautement concurrentiels et que l'offre de crédit est, par conséquent, parfaitement élastique au taux d'intérêt du marché. Si l'on voit les choses de cette façon, les pays peuvent obtenir davantage de finances simplement en choisissant d'emprunter davantage. Cette version extrême est invraisemblable, mais il existe probablement bien une zone à l'intérieur de laquelle le crédit peut fluctuer à un taux d'intérêt donné. Deuxièmement, les taux d'intérêt peuvent augmenter, soit par les pressions de la demande, soit par les actions des autorités monétaires. Ceci aurait des effets nuisibles sur le revenu national, car on obtiendrait par ce moyen un ajustement en combinant une augmentation des afflux de capitaux et une réduction des importations¹. Finalement, il y a des méthodes non liées au prix pour attirer (ou repousser) les capitaux, telles que la modification de l'imposition, des conditions de rapatriement ou de déclaration, ou, plus généralement, la modification de la panoplie des politiques, du discours public, et autres, qui font partie de la notion de "climat des affaires" d'un pays. Les économies qui se trouvent dans un état de déficit chronique de leur compte courant, en raison des obligations importantes liées au service de la dette, sont souvent contraintes d'adopter des politiques approuvées par le monde des affaires, même si elles n'ont rien à voir avec la rentabilité des investissements étrangers.

De plus, il faut arriver à l'interprétation de l'équation (7) et de la figure 1. Les variables sont exprimées sous forme de taux de variations, mais la durée sur laquelle ces variations sont censées avoir lieu n'est pas spécifiée. Thirlwall, l'initiateur de cette classe de modèles, avait l'intention de les utiliser pour tester si les taux de croissance des économies nationales étaient gênés par les considérations de balance des paiements sur de longues périodes de l'ordre de la décennie ou plus. Ici, mon objectif est différent. Je considère les relations structurelles entre revenu, salaires, prix et productivité

¹ Une augmentation des taux d'intérêt peut, selon Stiglitz (1999), dans certaines circonstances, nuire aux investissements étrangers. La raison en est que la fragilité financière intérieure peut également être augmentée, ce qui conduirait à une augmentation correspondante de la prime de risque.

qui doivent exister si une économie doit continuer à assurer l'équilibre de sa balance des paiements. Dans un contexte de chocs de productivité (en raison des législations, par exemple), la période en question s'étend sur la durée de l'ajustement, probablement quelques années ou moins. Mais, à mesure que le cadre temporel implicite se rétrécit, les différences de timing entre les variables dans le modèle deviennent plus importantes. Si on garde à l'esprit, une fois de plus, la courbe en J , w , e , π , ϵx et ϵM se rapportent aux prix dans une période précédente, alors que γx , γM et y sont actuels. Ainsi, à moins que les effets de prix soient anticipés avec une prévision presque parfaite, l'ajustement à la contrainte de balance des paiements à court ou moyen terme, dépend nécessairement tout d'abord des quantités. Bien que je n'aie pas introduit ces différences de timing afin de conserver une présentation simple, en principe elles seraient représentées dans la figuration utilisée dans l'équation (7).

GÉRER LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DE MANIÈRE À EN TIRER PROFIT

A la question fondamentale de JR "Qu'est-ce qu'une nation ?", nous pouvons maintenant répondre qu'une nation, au sens politico-économique du terme, c'est un peuple qui partage une même monnaie, un environnement commun de travail et de croissance économique, et un même système de gouvernement.

Dans ses écrits, JR fit les pas de géant nécessaires au départ pour voir que la théorie orthodoxe du commerce est basée sur la présomption que les différences entre les monnaies (et les contraintes des paiements qu'elles entraînent sur l'emploi) soit n'existent pas, soit ont été rendues superflues par l'hypothèse de l'ajustement continu et sans coûts des prix effectifs. Cette position a été soutenue par des travaux récents qui démontrent formellement qu'en général, et même à un degré plus élevé dans la réalité, le fait de ne pas parvenir à la compétitivité impose des coûts importants aux niveaux de l'emploi et des revenus réels dans une économie ouverte. De plus, nous pouvons dire que l'existence de cette lacune dans la doctrine orthodoxe conduit directement à une autre lacune : les économies pour lesquelles la contrainte de la balance des paiements est obligatoire (ou même potentiellement obligatoire dans un monde dans lequel l'avenir ne peut

être connu avec certitude) sont également handicapées dans leur capacité à voter des lois qui pourraient empiéter sur le niveau maximum d'efficacité de la production des marchandises négociables afin d'atteindre d'autres objectifs sociaux. Ce deuxième point revêt une importance extrême, car il aide à expliquer l'apparition simultanée de deux faits importants : la course à la libéralisation des échanges commerciaux et financiers internationaux (la "mondialisation") et la tendance mondiale vers moins de réglementation publique des économies capitalistes (le néo-libéralisme). Nous avons pu soupçonner que les deux étaient liées, mais maintenant nous avons une théorie qui le dit avec certitude.

Finalement, la perception de l'économie se réduit à des histoires simples – des fables, des métaphores ou même des autocollants – qui contiennent les visions plus compliquées de comment le monde fonctionne ou devrait fonctionner. La doctrine du libre-échange, sans réglementations, a magnifiquement réussi sur ce terrain. Pourquoi, nous demande-t-on, si n'importe qui pourrait-il se mêler des échanges internationaux ? Aucun commerce n'existerait s'il ne se faisait pas dans l'intérêt des deux parties. Donc, comment la somme de ces échanges pourrait-elle être inférieure à la somme des avantages ? Si quelqu'un, à l'étranger, peut fabriquer une marchandise moins chère qu'on ne peut le faire chez soi, pourquoi serait-on idiots au point de ne pas l'acheter. Après tout, quand on va dans les magasins, on choisit ceux qui offrent les meilleurs prix. Et la théorie de l'avantage comparatif n'apparaît comme rien de plus que l'évidence que deux personnes combinant leurs efforts et se spécialisant dans ce qu'elles font le mieux, peuvent produire davantage qu'elles ne le feraient toutes seules.

JR n'aurait aucune difficulté à reconnaître cette idée d'ensemble basée sur le fait qu'il n'y a que des individus dans ce monde d'échanges internationaux : les nations n'y ont aucun rôle. Au contraire, cependant, la répartition des populations mondiales en nations a toujours eu, et a encore actuellement, des effets puissants sur leur bien-être, et ceci donne une histoire différente. La situation de la monnaie d'une nation, son taux de croissance économique et d'emploi, et la réalité de sa démocratie sont des biens publics : la plupart des individus en bénéficient ou en souffrent, même si, en général, ils n'ont pas de motif individuel de les promouvoir. Au contraire, chaque fois qu'un individu choisit d'importer une marchandise, quelle que soit la façon dont on

puisse considérer cet acte, il empiète sur "l'espace" de la balance des paiements ; il permet à la nation d'initier des actions à l'avantage de tous, qui peuvent également avoir des effets négatifs sur les paiements. Seul un espace défini est entre en compte, et une nation sensée qui considère ses citoyens en tant qu'individus et également leur bien-être comme faisant partie de la vie commune, générerait les deux demandes de manière à répondre aux deux de manière acceptable. Donner libre cours aux seuls intérêts privés, c'est sacrifier l'intérêt public par défaut. En d'autres mots, il s'agit seulement de la transposition au niveau international de la fable keynésienne à la propagation de laquelle JR a si bien travaillé.

De manière plus critique, nous avons vu qu'en l'absence d'intervention, il n'est pas avéré qu'un peu plus d'importations soient automatiquement financées par un peu plus d'exportations, ce qui serait cependant nécessaire pour que le commerce adhère au principe de l'avantage comparatif. D'un point de vue normatif, cependant, l'avantage comparatif reste une très bonne chose, une circonstance que nous devrions essayer de créer parmi tous les schémas possibles de commerce international et de finance internationale. Ceci suggère que les pays seraient avisés de gérer l'ensemble des échanges commerciaux et des flux de capitaux, ce qui restaurerait l'avantage comparatif à la marge et restreindrait ou canaliserait les finances extérieures de manière à assurer leur utilisation pour des activités qui amélioreraient vraiment leur capacité – ou, pour utiliser les mots de JR en 1946, "en résumé, la notion d'une unique position naturelle d'équilibre est un mirage, et, pour le meilleur ou pour le pire, le commerce international doit être dirigé avec conscience" (p.112).

RÉFÉRENCES

- BAKER D., EPSTEIN G., POLLIN R., 1998, *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- BASU K., 1999, Child Labor: Cause, Consequence and Cure, with Remarks on International Labor Standards. *Journal of Economic Literature*, 37(3), 1083-1119.
- BLECKER R., 1999, *Taming Global Finance: A Better Picture for Growth and Equity*. Washington, Economic Policy Institute.
- _____, 1998, International Competitiveness, Relative Wages and the Balance of Payments Constraint, *Journal of Post Keynesian Economics*, 20(4), 495-525.
- BROWN D., DEARDORFF A., STERN R., 1996, International Labor Standards and Trade: A theoretical Analysis, in Jagdish Bhagwati et Robert

- Hudec (éd.), *Fair Trade and Harmonization : Prerequisites for Free Trade?* Cambridge, MIT Press. (1996).
- DORMAN P., 2000, Actually Existing Globalization, in Preet Aulakh et Michael Schechter (éd.), *Rethinking Globalization(s): From Corporate Transnationalism to Local Interventions*. New York, St. Martin's Press.
- _____, 1999, Regulating the Regulators: Cost-Benefit Analysis in an Era of Globalization. Communication faite lors de "The Cost-Benefit Analysis Dilemma : Strategies and Alternatives", Yale University, 8-10 Octobre.
- _____, 1996, Markets and Mortality: Economics, Dangerous Work, and the Value of Human Life, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____, 1995, Policies to Promote International Labor Standards: An Analytical Review. Report to the Bureau of International Labor Standards, United States Department of Labor.
- _____, HAGSTROM P., 1998, Wage Compensation for Dangerous Work Revisited, *Industrial and Labor Relations Review*, 52(1), 116-35.
- FRIEDMAN T., 1999, Senseless in Seattle, *The New York Times*. 1^{er} Décembre.
- HANSSON G., 1983, *Social Clauses and International trade: An Economic Analysis of Labour Standards in Trade Policy*, Londres, Croom Helm.
- KEYNES J. M., 1929, Testimony Before the Macmillan Committee on Finance and Industry, cité in D. Moggridge (éd.), 1981, *The Collected Writings of J.M. Keynes*, Vol. XX, Londres, Macmillan.
- KRUGMAN P., 1998, There's Something about Macro, <http://web.edu/krugman/www/islm.html>.
- MCCOMBIE J., THIRLWALL A.P., 1999, Growth in an International Context: A Post keynesian View, in Kohan Deprez et John T. Harvey (éd.), *Foundations of International Economics: Post keynesian Perspectives*, Londres, Routledge.
- ROBINSON J., 1977, What Are the Questions? *Journal of Economic Literature*, 15(4), 1318-39.
- _____, 1973, The Need for a Reconsideration of the Theory of International Trade, in *Collected Economic Papers*, V.4, Oxford, Basil Blackwell.
- _____, 1950, Exchange Equilibrium. *Economia Internazionale*. Mai, 214-224.
- _____, 1946, The Pure Theory of International Trade, *Review of Economic Studies*, 14(2), 98-112.
- Stiglitz J., 1999, Beggar-Thyself versus Beggar-Thy-Neighbor-Policies: The Dangers of Intellectual Incoherence in Addressing the Global Financial Crisis, *Southern Economic Journal*, 66(1), 1-38.
- THIRLWALL A.P., 1979, The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 128, 45-53.
- _____, HUSSAIN N., 1982, The Balance of Payments Constraint, Capital Flows and Growth Rate Differences Between Developing Countries, *Oxford Economic Papers*, 34(3), 498-510.
- VISCUSI K., 1993, The Value of Risks to Life and Health, *Journal of Economic Literature*, 31(4), 1912-46.
- _____, 1983, Risk by Choice: Regulating Health and Safety in the Workplace, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Le nouveau mercantilisme à l'heure de la mondialisation

Dimitri UZUNIDIS

Lab.RII, Université du Littoral

La méthode critique que Joan Robinson a adoptée pour présenter le contenu partisan de l'approche néoclassique fait souvent intervenir dans sa vision de l'économie les relations économiques internationales. Mais cette conquête post-keynésienne du processus d'enrichissement (ou d'appauvrissement) d'une économie grâce au commerce international (ou à la finance ou à l'investissement transfrontaliers) s'est réalisée d'une façon brutale face à une orthodoxie libérale qui réduisait les faits internationaux à des simples mouvements et utilisations de marchandises. Il est important de souligner que dans la science de Joan Robinson, l'histoire et la politique façonnent les choix, les fonctions et l'activité des acteurs économiques. Sans le définir explicitement, l'État national – organisation politique, agent économique et régulateur – est omniprésent dans l'économie internationale : par des longs retours aux faits historiques, J. Robinson défend la thèse de l'évolution des relations internationales par la confrontation des intérêts politiques et économiques nationaux divergents et de puissance inégale ; elle fixe aussi ses yeux sur le rôle particulier, mais incontournable, que joue la puissance économique d'une nation sur le développement et le positionnement économique dans les relations internationales des autres nations.

Dès 1965, l'auteur britannique soulève avec grande lucidité un grand nombre de questions sur le pouvoir économique de certains pays auxquels, même aujourd'hui, les économistes institutionnels n'ont pas su (ou voulu) répondre. "Dans la mesure où le marché total ne croît pas suffisamment vite pour qu'il y ait de la place pour tous, chaque gouvernement considère que c'est un objectif valable et

souhaitable d'augmenter sa propre part dans l'activité mondiale au bénéfice de son pays" (1965, p.227). Ou encore plus tard : "le principe de la 'division du travail' sert à justifier des politiques qui nuisent aux efforts de la périphérie pour développer son industrie" (1979, p.142). Les relations économiques inégales font que lorsque les uns s'enrichissent, les autres s'appauvrissent, même si la demande mondiale augmente. Cette ancienne loi économique déborde son cadre pour trouver ses sources dans la sphère politique de la constitution des économies nationales.

Si la croissance des marchés internationaux n'est pas suffisante pour absorber les exportations mondiales, chaque puissance commerciale essaiera de réaliser un excédent de ses comptes extérieurs. Tel est le "nouveau mercantilisme" qui met en compétition les États-Unis avec l'Europe et le Japon et qui se rapproche fortement avec les faits du XVIIème siècle, lorsque l'Angleterre (pauvre en travail et en terre) s'est enrichie grâce au commerce, essentiellement maritime, et à l'intervention de l'État. J. Robinson a montré simplement par un propos extrêmement didactique comment le bonheur des uns fait le malheur des autres. Les économies puissantes ont plus de facilité pour se défendre et imposer une "division internationale du travail". Les moyens de défense évoluent, mais les principes restent. Il est vrai que pour que l'économiste d'aujourd'hui comprenne les subtilités du nouveau mercantilisme, il doit abandonner un instant ses outils de travail habituels (les hypothèses et les modèles libre-échangistes). Il doit aussi accepter de regarder le monde à travers le prisme de son Histoire.

LES PRINCIPES DU NOUVEAU MERCANTILISME

Pour J. Robinson, le mercantilisme est la tendance naturelle du capitalisme parce que le plus souvent l'économie de marché et de l'entreprise privée est une économie d'acheteurs. Une telle économie se heurte à l'insuffisance de la demande effective. La situation de suraccumulation (définie par l'excédent des capacités d'offre en termes de capital, de capitaux et de marchandises par rapport à la demande solvable), comme Marx et Schumpeter l'ont habilement démontré, fait que les entreprises doivent toujours renouveler leur processus de production : rajeunir l'offre, réduire les coûts, ouvrir des nouveaux marchés. Elles doivent alors

exporter. J. Robinson montre sans mal que "le monde capitaliste est toujours d'une certaine manière un marché d'acheteurs, en ce sens que la capacité de production excède ce qui peut être vendu à un prix profitable" (1965, p.227). Une situation où la demande est supérieure à ce que les entreprises peuvent matériellement produire et vendre est souvent précaire. Les investissements et les embauches qui s'ensuivent accroissent les capacités de production jusqu'à ce qu'elles deviennent excédentaires. L'évolution de l'économie capitaliste est conditionnée par les prévisions des entrepreneurs. Les poches de profit sont vite saturées par l'arrivée massive de nouveaux investisseurs. La concurrence et la myopie des entrepreneurs, liée à l'opacité des marchés et la rétention de toute sorte d'informations, conduit autant à la surproduction qu'au monopole. Les économies étrangères fournissent des débouchés qui doivent être vite saisis pour sauvegarder et accroître les profits.

En ce sens et malgré les critiques et les limites révélées, J. Robinson (1951) reconnaît que le travail de Rosa Luxemburg sur l'impérialisme économique constitue une avancée significative par rapport à l'orthodoxie économique : l'expansion du capitalisme vers de nouveaux territoires a permis la formation d'un capital, financée en partie par la valeur (ce n'est pas le mot que Robinson utilise, parce qu'il lui est franchement insupportable !) dégagée sur place et en partie par des prêts accordés par les vieux pays capitalistes. L'incitation à investir provient du fait que ces nouveaux territoires constituent en quelque sorte des réservoirs de marchandises soit inexistantes dans les vieux pays, soit productibles à coût moindre. L'extérieur, en l'occurrence précapitaliste, comme marché et comme nouvelles opportunités d'investissement, offre aux vieilles industries des débouchés et les sauve des contradictions issues de l'insuffisance de la demande. En adaptant cette approche aux faits de son temps, notre auteur définit, décrit et analyse le nouveau mercantilisme.

Dès que l'économie d'acheteurs s'installe, la "fermeture des frontières" partout dans le monde est non seulement condamnable, elle est surtout insoutenable. C'est une mauvaise politique, non pas en rapport avec une hypothétique supériorité du libre-échange, mais parce que gagner des parts de marché à l'exportation de marchandises et de... capitaux est autant salutaire pour les capitalistes que pour les travailleurs. Pour comprendre la différence entre le libre-échangisme et

le nouveau mercantilisme, J. Robinson constate que, le plein emploi n'étant pas garanti, dans un pays capitaliste, à tout moment, les profits et l'emploi pourraient être plus élevés si les exportations augmentaient plus vite que les importations. "Les nations commerçantes ont toujours été mercantilistes de cœur. Pour plaider l'adoption de politiques libre-échangistes, il faut nécessairement invoquer que l'avantage de suppression des protections étrangères est, pour les exportateurs nationaux, supérieur aux inconvénients de la suppression des barrières douanières nationales" (1979, p.92).

Le nouveau mercantilisme est, tout comme l'ancien, un système appauvrissant pour les débiteurs. De tout temps, les économies les plus puissantes (celles enregistrant des comptes extérieurs excédentaires et/ou possédant une monnaie qui fait office de numéraire commun dans les transactions internationales) déversent dans les autres pays ce qu'elles avaient de trop (marchandises et capitaux), tout en sélectionnant minutieusement leurs achats auprès de ces pays. Elles favorisent ainsi l'activité nationale et défendent leur emploi. Et lorsque leur épargne excédentaire (une propension à épargner supérieure à l'unité) irrigue les économies en manque de capitaux, elles se désintéressent de la solvabilité à terme des débiteurs. La solution logique serait une augmentation de leur propension à importer en améliorant les termes de l'échange pour les produits primaires, en aidant le développement d'une activité industrielle et de transformation exportatrice, etc. Il n'en est rien. Sauf contrainte (voir le cas de l'OPEP), le paradoxe mercantiliste veut que les créanciers bénéficient de ce qu'ils prêtent et qu'ils exigent un remboursement qu'ils ne souhaitent pas. Les pays producteurs (et exportateurs) de matières premières se voient imposer les lois du marché concurrentiel et doivent affronter les productions de substitution des pays riches, tandis qu'ils doivent importer, subissant la loi du monopole (le prix des produits manufacturés est déterminé sur la base du coût total plus une marge). Ce paradoxe entraîne les débiteurs dans la spirale de l'endettement et la crise de désendettement : pour maintenir l'accès aux sources de financement et réduire plus tard la charge annuelle et totale de la dette, les économies en banqueroute doivent se plier aux conditions financières et politiques des prêteurs. Si les pays riches souhaitaient vraiment le développement des économies pauvres, ils chercheraient à favoriser les activités alternatives et à encourager les importations. Mais ceci irait

à l'encontre du nouveau système mercantiliste ; "les règles des relations économiques internationales (étant) conçues pour avantager le pays le plus puissant" (1965, p.235).

Cette tendance vers l'appauvrissement s'alourdit par deux facteurs structurels conditionnant les échanges internationaux : la formation des prix internationaux, la demande en importations des pays en développement. Là aussi la concurrence, et par conséquent la complémentarité, imparfaite s'impose. Les prix des produits manufacturés exportés par les pays riches ou vendus sur les marchés internationaux par les multinationales sont fixés par les monopoleurs de sorte que les coûts soient couverts et qu'un profit net conséquent soit dégagé ; la régulation des prix et des ventes se fait par les quantités introduites sur le marché (on vend ce que le marché peut absorber pourvu que le profit escompté se réalise). D'un autre côté, les ventes des paysans des pays en développement s'adressent à des intermédiaires qui profitent des fluctuations saisonnières de l'offre, d'autant que le plus souvent l'offre en produits primaires et matières premières exportés par le Tiers monde se heurte à une demande rigide (inélastique) dans les pays industrialisés. Par contre, les importations de biens manufacturés et, surtout d'armements, par le Tiers monde conduisent à des dépenses incompressibles ; ce qui accroît les besoins de financement, renforce le rôle des multinationales dans le commerce et la production de ces pays, détourne une partie de la demande nationale, crée des tensions inflationnistes et réduit d'autant leur propension à exporter. Il est clair qu'il n'y a aucun mécanisme amenant l'équilibre sur le marché. Les mécanismes économiques sont bien emboîtés dans des rapports politiques extrêmement antagoniques (la dégradation des termes de l'échange des produits primaires en témoigne). L'auteur souligne bien que l'expérience de l'OPEP a peu de chances de se reproduire dans d'autres secteurs.

Nous dirons avec R. Harrod que le commerce des pays développés avec les pays en développement ne peut être bénéfique aux deux parties que si l'épargne non employée dans les premiers et transférée aux seconds finance des investissements internes ou des achats de biens d'équipement et de technologies aux pays industriels. Mais les effets multiplicateurs peuvent être faussés dans les pays en développement si les investisseurs bénéficiant de l'excédent d'épargne ne sont autres que les multinationales. Celles-ci "ne témoignent de patriotisme que vis-à-vis du capitalisme

en tant que tel et ne font aucune distinction entre la production intérieure et extérieure" (1979, p.92) et disposent de leurs bénéfices comme bon leur semble, qu'elles les rapatrient, qu'elles les placent, qu'elles les investissent ici ou ailleurs. Il devient alors évident que le "nouveau mercantilisme" est, à l'image des investisseurs et du capitalisme en général, myope. Les crises sont dues à la faiblesse de la demande effective ; celle qui, dans les années 1970, aurait pu provenir des pays en développement. Les pays riches au lieu d'aider les autres pays à produire et à exporter, à s'endetter et à rembourser, à satisfaire les besoins fondamentaux de leurs populations et à élever le niveau de vie et de revenu dans un contexte de croissance de la demande solvable, ont préféré se battre sur des marchés rétrécis, fluctuants et incertains, jusqu'à adapter le droit international aux intérêts immédiats des multinationales (entreprises et banques) au détriment de leur propre emploi et du niveau de vie de leurs citoyens.

NOUVEAU MERCANTILISME ET MONDIALISATION

Le "nouveau mercantilisme" de J. Robinson est borné par les contraintes des années 1960 et 1970 : les gouvernements préoccupés par le niveau de l'emploi et par le maintien de la croissance dans une économie d'acheteurs, s'efforcent de dégager un excédent commercial. En tant que bonne keynésienne ou post-keynésienne, l'auteur n'a que progressivement ouvert son argumentation aux effets stratégiques et économiques des agents privés, tout en se gardant bien de ne pas trop s'écarter de l'essentiel, c'est-à-dire du rôle des États et des institutions internationales dans la gestion et l'évolution des rapports néo-mercantilistes. La suraccumulation de capitaux dans les pays riches issue du déroulement prévisible de l'économie d'acheteurs a fait que la crise des années 1970 "a rétabli l'orthodoxie pré-keynésienne en tant que sagesse conventionnelle en matière de politique économique aussi bien au niveau national qu'international" (1977, p.252). L'"ouverture des frontières" a ainsi été considérée comme un des remèdes contre l'inflation provoquée, dans les années 1960, par une augmentation brutale des profits non utilisés dans l'industrie et par la hausse des coûts. Cette considération discutable des causes de l'inflation ne nous retardera pas

dans la perception néo-robinsonienne du mercantilisme. Disons seulement que la croissance de la rémunération du travail à un rythme supérieur de celui de la productivité incite les industriels, dans de conditions monopolistiques, à augmenter les prix de vente ; les luttes sociales pour protéger le pouvoir d'achat, à condition que les organisations syndicales soient puissantes, provoquent de nouvelles augmentations de salaire.

La forte croissance de l'après-guerre, avec l'augmentation de l'emploi, a changé le rapport de forces politiques dans les pays industrialisés. La hausse des taux de salaire nominaux, lorsque l'économie stagne, rend fragile la position concurrentielle du pays en question. Les leçons que les pays industriels ont tiré de la grande crise des années 1920-1930 et des années keynésiennes depuis 1945, ont fait que cette augmentation des coûts n'a pas entraîné des vagues de protectionnisme et des douloureuses batailles entre nations mercantilistes dues à des dévaluations importantes des monnaies et à la fermeture des frontières aux produits étrangers. De toutes façons, les grandes économies étaient tellement imbriquées par le commerce, les investissements et la finance que toute politique protectionniste de grande ampleur perdrait son efficacité (solde extérieur positif avec réduction de la demande nationale dans un contexte international où tous les grands pays agiraient de la sorte), à moins d'accepter une situation de déflation et de crise sans fin.

Pour éviter la dépression, "le remède préconisé par les autorités monétaires du monde (...) est le remède suranné d'une réduction du crédit, engendrant une contraction de l'activité suffisante pour réduire les importations et un chômage suffisant pour faire échec aux demandes d'augmentation. Cette méthode maintient le pouvoir des autorités financières sur l'industrie. De plus, nous étions habitués, au temps de libre-échange, à faire avaler cette pilule aux nations en déficit, et il y a quelque joie maligne à nous voir l'avalier nous-mêmes aujourd'hui" (1965). Cette primauté des considérations financières sur la croissance de la production au niveau mondial, fera dire à J. Robinson quelques années plus tard que dans les années 1960 "les mouvements incontrôlés de capitaux devinrent un facteur majeur de déstabilisation" et de souligner que le FMI était totalement "inadapté dans sa tâche spécifique de protection des économies nationales contre les chocs externes" (1977).

Si l'on suit le raisonnement de l'auteur, la nature, l'ampleur, les forces et les faiblesses du nouveau mercantilisme ne peuvent être appréhendées en dehors du cadre mondial des relations internationales. En effet, après la deuxième guerre mondiale, tout commence par l'expansion des formes marchandes et monétaires du capitalisme américain. Durant le XIXème siècle jusqu'au début du XXème, la Grande-Bretagne jouait le rôle d'entrepôt, d'atelier et de banque du capitalisme colonial en expansion. Sa balance de paiements, ses technologies et sa monnaie organisaient l'activité internationale et diffusaient le capitalisme dans les contrées les plus reculées du monde. La terre économique et politique tournait parce que justement les hypothèses libre-échangistes n'étaient pas vérifiées. La contestation de la puissance britannique par les États-Unis a provoqué une forte remise en cause des acquis commerciaux, institutionnels et militaires du monde. La grande crise et la guerre ne sont-elles pas les conséquences des antagonismes économiques et politiques entre vieilles et nouvelles nations mercantilistes ?

Le constat qu'une nation puissante tire et organise les relations internationales (et même internes à chaque pays) mérite toute notre attention. J. Robinson souligne le fait que durant les années 1950 jusqu'au milieu des années 1960, la puissance politique et économique des États-Unis était telle que ce pays finançait "en beurre et en canons" une grande partie du monde. Durant cette période, le dollar US s'est imposé comme moyen de règlement accepté par tous les pays. Ceci a fait des États-Unis la locomotive de l'économie mondiale (honneur à F. Braudel) : ses marchandises dans un premier temps, puis ses capitaux ont inondé les économies européennes et asiatiques, ses guerres et ses différends avec les pays communistes fixaient les normes techno-militaires internationales. Sa monnaie mondiale lui permettait d'exporter plus de capitaux que ne lui donnait droit l'excédent de sa balance commerciale, et même de supporter de déficits croissants de son budget et de sa balance de paiements. Les affaires internationales pouvaient ainsi être traitées et réglées et les banques centrales des autres pays pouvaient se constituer des réserves. L'utilisation du dollar comme monnaie de réserve et les sorties incessantes de capitaux ont créé des liquidités internationales en abondance qui ont permis le financement des échanges internationaux.

Une plus forte présence concurrentielle du Japon et de l'Allemagne de l'Ouest dans l'économie internationale contestant la suprématie américaine, l'échec des "droits de tirage spéciaux" sur le FMI, puis la démonétisation du dollar en 1971, ont provoqué l'entropie dans l'espace économique du monde tiré et structuré pendant plus de deux décennies par les États-Unis. L'expansion inflationniste du début des années 1970 a été suivie par une période stagflationniste de fort chômage due à l'augmentation du prix de l'énergie, mais aussi à l'essoufflement de la demande standardisée dans les pays riches, tandis que les pays pauvres sombraient dans le déficit structurel (du fait du renchérissement de leurs importations) et l'endettement cumulatif par un recours croissant au crédit commercial obtenu sur le marché des eurodollars.

Si l'on définit la mondialisation (ou la globalisation) comme étant le fait que les besoins et les aspirations des entreprises, en termes de marchés et de profit, ne peuvent être satisfaits et accomplis que dans un contexte de rapports marchands englobant le monde entier, le propos de J. Robinson nous conduit à défendre l'idée selon laquelle la mondialisation telle que nous la vivons aujourd'hui n'est autre que la métamorphose relative du "nouveau mercantilisme". Les politiques déflationnistes "sadiques" (selon Keynes) ont été combinées avec des politiques de réduction des droits de douane, de relâchement du contrôle des changes et de l'augmentation des échanges avec l'étranger. Dans ce contexte international de forte concurrence capitaliste, si une crise majeure a pu être évitée, la mondialisation semble rimer avec l'institutionnalisation des inégalités entre pays et entre individus au plus grand bénéfice des multinationales lesquelles "sont contraintes de faire du profit sans prendre en compte d'autres intérêts que les leurs" (1979, p.143). Ces multinationales sont ainsi devenues le bras armé des grands pays dans la bataille qu'ils se livrent pour s'approprier non seulement les plus grandes parts des marchés, mais aussi la plus grande part des ressources de production alimentant leurs industries.

LA RAISON NÉO-MERCANTILISTE

"Après 1945, les États-Unis étaient devenus, et de très loin, le concurrent le plus fort et usèrent de leur influence pour promouvoir des accords douaniers : GATT, FMI, etc.

Mais ils ne font aucune objection aux barrières douanières lorsque leurs propres industries sont fortement concurrencées par le Japon" (déc.1977, p.56). En prolongement de cette vision des choses, nous ne pouvons croire à ce que les "gnomes" des Ministères nationaux d'Économie et des organismes commerciaux et financiers internationaux (sans oublier les experts médiatiques) veulent nous inculquer : les marchés mondiaux décident, jugent, sanctionnent. Nous dirons avec la permission de J. Robinson que l'instauration par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Fonds monétaire international (FMI) d'un ensemble de règles garantissant l'activité internationale des firmes, des banques et autres institutions financières et commerciales serait à l'origine de la formation d'un cadre légal transnational d'accumulation et de profit. Mais ce cadre légal indispensable à l'organisation du monde est le produit des tensions et des compromis politiques entre États influents, dans leurs propres rapports et en relation avec les pays moins riches et pauvres. Le but recherché est de créer tant bien que mal les conditions nécessaires (évaluées en termes de rentabilité des investissements) d'utilisation des capitaux en surplus accumulés depuis plus de trente ans dans les économies nord-américaines, européennes et est-asiatiques (Uzunidis, 1999, p.153).

L'application de ce cadre légal, libéral, transnational d'accumulation illustre l'objectif prioritaire d'un grand pays mercantiliste à travers les organismes internationaux : préserver le pouvoir économique de ses grandes firmes industrielles et financières pour assurer en contrepartie leur propre légitimité en tant que puissance mondiale. En 1979, notre auteur écrivait qu'une "multinationale a son siège dans l'un des pays fortement développés (...), et attend, de son gouvernement, une protection sous une forme ou sous une autre, alors qu'elles ne font pas, à proprement parler, partie d'une économie nationale" (1979, p.8). L'économie nationale (lorsqu'il s'agit d'une économie puissante) doit ainsi se prolonger, d'une façon ou d'une autre, sur le plan mondial : elle doit s'approprier par le beurre et les canons de nouveaux espaces de réglementation au profit de ses multinationales : "les puissances occidentales, les États-Unis en particulier, exercent une influence considérable sur la politique des gouvernements du Tiers monde, directement et par l'intermédiaire d'institutions internationales comme la Banque mondiale et le Fonds monétaire international dans lesquelles

ils sont majoritaires, ainsi que par le biais d'innombrables ramifications de la finance internationale" (1979, p.8).

Aujourd'hui, plus que jamais, le résultat financier des grandes firmes internationalisées prime sur l'action keynésienne et nationale des États. L'intégration économique, surtout entre pays industrialisés par les mécanismes identifiés ci-dessus, a permis aux grandes entreprises d'accéder à une demande solvable privée et publique prompte à la diversification et au renouvellement, à une épargne abondante et à des ressources scientifiques et techniques d'exception. Les pays du Tiers monde (mais aussi les régions industriellement sinistrées dans les pays du Nord) se présentent de leur côté comme des sortes de réservoirs de ressources (travail salarié standardisé, matières premières, etc.) et d'amortisseurs de crise (réduction des coûts, titrisation des actifs industriels locaux). Selon l'ONU et la Banque Mondiale, la tranche des 20% pays les plus riches de la planète (membres tous de l'OCDE !) s'accapare à la fin du XXème siècle 86% de la richesse monnayable mondiale, les 20% les plus pauvres, seulement 1%. 1,5 milliard d'individus dans le monde vivent avec moins d'un dollar par jour. Comme J. Robinson l'avait prédit, l'inégalité dans le développement des pays s'est ainsi parfaitement accomplie et institutionnalisée.

Les deux caractéristiques principales du néo-mercantilisme actuel sont a) le traitement par la finance des relations économiques internationales ; b) les règlements des différends entre économies nationales au sein des organismes internationaux. "(...) la confusion entre la richesse financière et les équipements productifs n'a jamais été tirée au clair". Et plus loin, "la forme prise par l'accumulation dépend de l'identité de ceux qui contrôlent les capitaux destinés à la financer" (1979, pp.16-17). La dérégulation financière, combinée à la réduction des barrières douanières, sortie des politiques extérieures et intérieures des grands pays et propagée de par le monde à travers les directives du FMI, permet les flux et reflux incessants des capitaux, fragilisant tout processus d'investissement et de croissance. Dans ce contexte, les stratégies mondiales de production et de commercialisation sont indissociables des fluctuations des marchés de capitaux. L'incertitude et la panique qui saisissent fréquemment les milieux financiers provoquent des crises qui se répercutent immédiatement dans la sphère de la production et de l'emploi. Les produits financiers dérivés (*futurs, swaps, options,...*) qui devaient en

théorie protéger le spéculateur contre les risques des fluctuations brutales des taux d'intérêt et de change, sont eux-mêmes devenus objets de spéculation. La finance devient ainsi dangereuse pour tout l'édifice de l'accumulation parce qu'elle est difficilement maîtrisable, et surtout, parce qu'elle ne doit pas être retenue : le fantôme de la grande déflation plane sur les économies ; l'économie des acheteurs étant à bout de souffle, elle doit se renouveler, même en portant atteinte à ses propres fondations (celles formées par une conséquente demande solvable).

Partant du principe, bien mis en évidence par J. Robinson, que la nature de l'accumulation capitaliste veut que la satisfaction des désirs futiles d'un petit nombre l'emporte sur la satisfaction des besoins urgents de la masse (1977, p.58), les diktats de la finance accroissent les risques encourus par les entreprises sur des marchés en très faible expansion. L'immobilisation du capital est très coûteuse pour deux raisons : le besoin croissant en innovations, en vue de renouveler l'offre pour une solvabilité bien limitée des marchés mondiaux augmente le coût des investissements ; les fluctuations boursières et monétaires rendent imprévisible le résultat des activités de production et de mise sur le marché par les entreprises de biens et services nécessairement nouveaux et diversifiés. La réponse à cette situation est la concentration mondiale de la propriété du capital (fusions, acquisitions, participations croisées). Pour se protéger et accroître leur pouvoir sur les marchés, les grandes entreprises poursuivent des stratégies de diversification de leurs portefeuilles d'actifs et s'accordent, tant qu'elles le peuvent, pour mutualiser les risques d'investissement dans la recherche et le développement technologique, la production et, même, la conquête des parts de marché plus importantes.

La raison néo-mercantiliste est mue par le choix de défendre l'accumulation dans des économies ouvertes (et il ne pourra s'agir alors que d'appliquer des politiques d'offre : de réduction des coûts et de privatisation des processus d'appropriation des ressources productives, Laperche, 1998). Mais raisonnablement, ce choix bénéficie en premier lieu aux grandes entreprises dont le champ d'activités englobe le monde entier. Il devient ainsi normal que l'intervention des États des pays industriels déborde des frontières nationales pour imposer un ou des droit(s) aux autres économies (surtout les plus faibles).

La gestion financière des relations économiques internationales et la préservation du potentiel de profit des grandes firmes ont façonné le nouveau mercantilisme et tout ceci dans un contexte où chaque – grand – pays cherche à augmenter ses exportations (y compris par l'intermédiaire de ses multinationales) tout en protégeant son propre marché. Les évolutions du GATT sont révélatrices du poids que pèse l'économie des États-Unis sur le monde. Ce pays a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce parce qu'il a pu maintenir sa législation lui permettant de sanctionner unilatéralement les pays dont les pratiques commerciales sont jugées déloyales (articles 301 et super 301). Tous les dispositifs ont été pourtant décidés lors des négociations de la période 1986 -1993 pour que progressivement l'agriculture, les textiles, les services et la propriété intellectuelle soient libéralisés et organisés au niveau mondial. Ces mêmes secteurs, et d'autres, sont aujourd'hui secoués par les conflits néo-mercantilistes. L'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC doit juger des dizaines de plaintes que les États-Unis déposent contre le monde entier (et parfois réciproquement) : que les secteurs soient stratégiques et alors certains pays du Tiers monde ne respectent pas la propriété intellectuelle, ou d'intérêt national (les industries d'armement sont bien protégées par les États à travers les subventions et les commandes publiques, Bellais, 1999), ou à forte concurrence (le cas des produits agricoles), ou encore à fortes répercussions sur la santé et l'environnement (biotechnologies, hormones, organismes génétiquement modifiés), les grandes puissances se livrent bataille à coups de règlements et de recours à la justice.

L'accord de libre investissement (connu sous le nom d'Accord multilatéral sur l'investissement) qui n'a, pour le moment, pas abouti à mobiliser toutes les énergies au cours des années 1990, pour défendre soit la cause libre-échangiste, soit la cause nationaliste face à un mouvement néo-mercantiliste mondial difficilement réversible. Ce traité devait dans un premier temps s'appliquer aux pays membres de l'OCDE, pour ensuite s'étendre à tous les membres de l'OMC. Il devait constituer un cadre juridique multilatéral qui assurerait le "traitement national" des investissements étrangers dans tous les pays du monde. Le gouvernement américain a convaincu la majorité de la population de ce

pays du bien-fondé de libre-échanger et de libre-investir à l'étranger pour les entreprises américaines, sans renoncer ni à sa législation extra-territoriale (lois Helms et D'Amato), ni à l'interdiction des investissements étrangers dans des domaines qui lui donnent toute sa puissance (technologies militaires). De l'autre côté, l'Europe (la France en premier lieu) a pris à témoin son opinion publique pour dénoncer l'"impérialisme culturel" des États-Unis et pour sauver une population paysanne qui accumule dettes et subventions. Cet accord a échoué à cause des divergences mercantiles et politiques entre les grands pays. Il a échoué aussi parce que beaucoup de pays du Tiers monde sont contre l'établissement des normes sociales (minima sociaux, interdiction du travail des enfants, etc.) qui renchériraient le coût du travail, considéré comme le seul avantage comparatif qui leur reste.

Situation, une fois de plus, paradoxale : au nom du libre-échange, les puissances néo-mercantilistes se protègent et cherchent à imposer leurs droits au reste du monde, tandis que les économies pauvres en épargne et en travail qualifié se laissent entraîner dans l'ouragan des inégalités de la pauvreté et de la dépendance. La question de la mondialisation de la pauvreté est bien sûr économique (Chossudovsky, 2000), mais l'intégration des pays pauvres dans le régime néo-mercantiliste est assurée par la mise en compatibilité des régimes politiques nationaux avec les impératifs économiques des États industriels, comme l'illustre l'association de la notion de démocratie avec l'idéologie libre-échangiste (Petras, 2000). Le cadre légal, libéral, mondial d'accumulation doit émerger à partir de ces considérations : libéral pour les autres, mondial pour les grandes firmes, les marchés en expansion et la finance, légal et protecteur pour les puissants États néo-mercantilistes.

Derrière ce discours libre-échangiste et derrière les réglementations internationales, les puissances néo-mercantilistes organisent de façon unilatérale ou bilatérale l'espace économique mondial au sein duquel elles livrent bataille. La dialectique de la concurrence - coopération ne s'applique pas seulement aux multinationales ; elle est avant tout le fruit de la volonté politique qui exprime le besoin économique des grandes économies nationales. "Un grand pays avec un vaste marché interne dans l'orbite de son contrôle politique présente des avantages économiques que n'a pas un petit pays. Ce dernier doit optimiser entre les perspectives de gains liés à la spécialisation et la sécurité de la production nationale,

alors que le grand pays peut bénéficier des deux" (1965, p.228). Ici, J. Robinson prend l'exemple de la Communauté Européenne pour souligner avec scepticisme combien il est difficile pour les économies nationales parvenues à maturité de faire des concessions mutuelles dans la perspective de création d'un marché commun. Et pourtant, les pays européens sont en passe de réussir cette intégration. De plus, l'Accord de libre échange nord-américain (Aléna ou Nafta), le Mercosur en Amérique latine ou l'Asean en Asie sont des zones internationales de coopération construites en vue d'accroître la taille des marchés nationaux.

Le terme "régionalisation" exprime la liberté d'échanger et d'entreprendre dans une zone plurinationale et est souvent mesurée par la part des échanges intra-régionaux dans le commerce international des pays constituant la zone. Selon les données de l'Organisation mondiale du commerce, ce taux s'élève à 52% pour l'ALÉNA, à 63% pour l'Union Européenne, mais seulement un peu plus de 20% pour le Mercosur et l'Asean. La maturité, mais aussi la solvabilité des économies nord-américaines et ouest-européennes peut expliquer cette primauté de la zone sur son reste du monde. Les facteurs de dépendance des pays latino-américains et sud-est-asiatiques par rapport aux économies des pays riches (y compris le Japon) enlèvent au Mercosur et à l'Asean toute fonction protectrice et spécialisante des activités des pays membres. Par contre, la régionalisation fournit aux grandes puissances néo-mercantilistes de plus vastes espaces commerciaux et monétaires d'appui et de sécurité pour leurs principales entreprises (d'où leurs différends lorsqu'il s'agit de traités internationaux). Une autre fonction de ces zones est de faciliter l'expansion commerciale et politique des principales économies qui les composent. Que deviendraient les zones africaines, balte, de la Mer Noire, la Coopération économique des pays d'Asie-Pacifique, l'Asean ou le Mercosur sans la présence active et souvent tutélaire des États-Unis, de l'Allemagne et de ses alliés européens ou du Japon ?

Mais la compétition économique et politique entre les grandes nations tend elle aussi à s'organiser par des pactes de non-agression systématique. C'est le cas du Partenariat économique transatlantique, signé entre l'Union Européenne et les États-Unis lors du sommet de Londres en mai 1998. L'objectif visé est la libéralisation et l'homogénéisation des règles régissant leurs relations économiques : réduction des barrières commerciales, ouverture des marchés publics,

traitement national des investissements de part et d'autre, respect des droits de la propriété intellectuelle. Cette alliance transatlantique qui réalise déjà environ la moitié de la production mondiale, 40% du commerce international et... plus de la moitié des fusions et acquisitions mondiales d'entreprises projette-t-elle l'image de l'économie mondiale dans l'avenir ? C'est-à-dire une sorte d'organisation des rapports économiques et politiques internationaux respectant les objectifs de croissance et de prospérité des puissants centres de pouvoir, publics et privés, des deux rives de l'Atlantique.

Les économistes doivent une grande reconnaissance à la fine analyse du nouveau mercantilisme entreprise par J. Robinson. Le pessimisme (ou le réalisme) de l'auteur a été maintes fois vérifié, et l'avenir reste incertain ! "Le libre-échange pour les *autres* favorise les intérêts du concurrent le plus fort sur les marchés mondiaux, et un concurrent suffisamment fort n'a que faire de barrières douanières" (1977, p.56). Les puissances mercantilistes européennes craignent l'économie américaine. La mise en accusation systématique de la politique des États-Unis est bien appréciée par une grande partie des intellectuels et militants politiques européens. Le discours veut que les organismes internationaux ont tendance à prolonger le droit et le pouvoir américains. Mais que dire des effets d'entraînement et de traction que l'économie de ce pays exerce sur le reste du monde ? Avec un commerce extérieur déficitaire de plus de 250 milliards de dollars en 1999 et une balance des paiements négative de plus de 300 milliards de dollars, les États-Unis ne pèsent que 13% dans les exportations mondiales, contre 47% pour l'Europe occidentale et 18% pour le Japon et les nouveaux pays industriels d'Asie. Les États-Unis importent 17% des biens et services vendus au niveau mondial. Les réserves libellées en dollars s'élèvent à 60% des réserves de change mondiales ; la moitié des transactions financières et commerciales mondiales s'effectuent en dollars... Il est logique, dirions-nous, que le gouvernement des États-Unis veuille rééquilibrer la balance extérieure et imposer des règles qui lui sont favorables. Mais il est plus logique aussi de voir dans les conflits d'intérêt qui les opposent avec les autres nations industrielles la tendance naturelle du nouveau mercantilisme : "chaque nation veut avoir un excédent". Nous pouvons en outre apprécier une subtilité du nouveau

mercantilisme qui est de taille : le pivot de l'économie mondiale (les États-Unis) peut, en même temps, avoir une grande part dans l'activité mondiale (grâce à ses multinationales, sa finance et sa monnaie) tout en ayant des comptes extérieurs déficitaires.

La compétition politique qui s'engage découle de l'instabilité des relations économiques internationales et développe l'esprit inventif des États en matière de protectionnisme. En économie ouverte, où la finance sanctionne la décision et l'acte de production, les États utilisent la réglementation pour justifier des effets d'expansion ou de repli relatif. Le conditionnement politique de l'activité économique fait dire, à plusieurs reprises, à J. Robinson que la loi internationale est celle du plus fort. L'ancien conseiller du président des États-Unis, Z. Brzezinski (1997, p.63), est très lucide à ce sujet : "Jamais par le passé, une démocratie libérale ne s'est élevée à une telle suprématie. (L'Amérique cherche) à court terme le maintien de son statut de superpuissance planétaire et, à long terme, l'évolution vers une coopération mondiale institutionnalisée". De son côté l'Union européenne s'est dotée d'une monnaie (l'euro) pour contrer le mercantilisme américain ; mais nous doutons de sa réussite : son plurinationalisme et les divergences historiques ne lui ont pas doté pour le moment des outils politiques nécessaires pour donner un destin socio-politique à l'intégration économique par le marché et la monnaie.

Les États abandonnant le pouvoir qu'ils veulent abandonner sur leurs territoires, prolongent leur action organisatrice de l'espace du capital des grandes entreprises et des grandes fortunes nationales à travers les organismes, les traités et les conventions internationaux. C'est ainsi que nous pouvons tracer les pourtours du nouveau mercantilisme et bien cerner la "mondialisation". Comme J. Robinson l'avait pressenti, les politiques "sadiques" au niveau national et international ont renforcé les inégalités, multiplié les conflits militaires et cassé les solidarités sociales tissées par la révolution keynésienne. "Il est ironique de constater qu'après les grands progrès techniques apportés par la période de croissance, tout ce que l'on nous offre est un retour à un chômage massif et à la pauvreté au milieu de l'abondance (...)" (1977, p.253).

BIBLIOGRAPHIE

- BELLAI R. (2000), *Production d'armes et puissance des Nations*, L'Harmattan, Paris.
- BRZEZINSKI Z. (1997), *Le grand échiquier, l'Amérique et le reste du monde*, Bayard, Paris.
- CHOSSUDOVSKY M. (2000), *La mondialisation de la pauvreté, Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation*, Paris, n°11.
- LAPERCHE B. (1998), *La firme et l'information*, L'Harmattan, Paris.
- MICHIELS J-P., UZUNIDIS D. (1999), *Mondialisation et Citoyenneté*, L'Harmattan, Paris.
- PETRAS J. (2000), *Capitalisme et démocratie, conflit, compatibilité et instrumentation, Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation*, Paris, n°11.
- ROBINSON J. (1965), *Le nouveau mercantilisme, in Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.
- ROBINSON J. (1979), *Développement et sous-développement*, Economica, Paris.
- ROBINSON J. (1951), *Collected Economic Papers*, Basil Blackwell, Oxford.
- ROBINSON J. (1977), *Qu'est devenue la politique de l'emploi ?, in Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.
- ROBINSON J. (déc1977), *Quelles sont les questions ?, in Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.
- ROBINSON J. (1972), *L'accumulation du capital*, Dunod, Paris, 1972.



*Je ne vois pas la révolution Keynésienne
comme un grand triomphe intellectuel.
Au contraire, c'était une tragédie
parce qu'elle est arrivée trop tard.
Hitler avait déjà trouvé
le remède au chômage avant que
Keynes ait fini d'expliquer
pourquoi celui-ci apparaissait*

Joan Violet Robinson, née le 31 octobre 1903 à Camberley en Angleterre, est fille de l'ordre et du savoir. Son père, major général, devient directeur du fameux Queen Mary College ; sa mère est elle-même fille d'universitaire. Joan Robinson fait ses études à l'Université de Cambridge et obtient son diplôme de maîtrise en 1925. En 1926, elle se marie avec un autre économiste de la même université, Austin Robinson. Durant quarante ans (de 1931 à 1971), elle enseigne à Cambridge, mais elle n'obtient le titre de professeur qu'en 1965. En 1931 elle entre, avec Richard Kahn et Piero Sraffa notamment, dans le cercle de recherche de Keynes (*The Circus*).

Joan Robinson doit, dans un premier temps, sa réputation à son ouvrage *The Economics of Imperfect Competition* qu'elle publie en 1933. Cet ouvrage présente une analyse des distorsions en matière de distribution et d'allocation résultant du fonctionnement "naturel" des grandes entreprises. Puis, elle devient une des têtes pensantes de la théorie keynésienne. Non seulement, elle enseigne l'économie de Keynes, mais elle entreprend aussi un travail de "vulgarisation" de cette théorie et de ses méthodes s'adressant aux non spécialistes. En 1937, elle publie ainsi son *Essai sur la théorie de l'emploi*. Mais progressivement, J. Robinson ouvre le modèle keynésien à la pensée de Marx (*Essai sur l'économie de Marx* en 1942, *Marx, Marshall et Keynes* en 1955). Dans les écrits de celui-ci, elle retrouve de nombreuses ébauches de la théorie de la demande effective ; elle montre aussi que Keynes rejoint Marx sur l'origine des crises : dues au conflit chronique entre la capacité de production et la capacité de consommation. La "valeur travail" n'a toutefois pas convaincu notre auteur ; l'exploitation ne peut rien face à la puissance du monopole et aux détenteurs du pouvoir financier. *L'accumulation du capital* (1956) est peut-être l'ouvrage qui synthétise le mieux la pensée polymorphe et multidimensionnelle de J. Robinson.

Ses voyages à l'étranger lui ont offert l'opportunité de se pencher sur les problèmes des pays en développement et d'analyser de façon critique les rapports commerciaux et financiers inégaux entre le Nord et le Sud. Ses nombreux séjours en Chine, ont nourri la rédaction de trois ouvrages sur ce pays (sur ses perspectives économiques en 1958, sur la Révolution Culturelle en 1969 et sur sa gestion économique en 1975).

Joan Robinson, par ses positions hérétiques et ses sympathies pour les systèmes socialistes, a été de son vivant une économiste controversée. En 1979, elle est la première femme pourtant à devenir membre honoraire du King's College. Elle meurt en 1983 sans avoir pourtant obtenu le prix Nobel.

"Étudier l'économie, ce n'est pas chercher à acquérir un ensemble de réponses toutes prêtes à des questions économiques, c'est apprendre à ne pas se laisser induire en erreur par les économistes"

Joan Robinson

...de la **méthode en économie**

Les méthodes de l'éthologie sont plus appropriées que les mathématiques à l'étude de l'activité économique et il est vrai que nous savons beaucoup de choses sur l'histoire naturelle de la vie des entreprises grâce à des études d'économie industrielle, de gestion financière et des conditions de travail. Mais ces connaissances ne peuvent être correctement exploitées s'il faut les compresser dans une formule qui gomme la distinction entre le futur et le passé. J. Robinson, 1977, *Contributions à l'Économie Contemporaine*, Economica, 1984, p.41.

...de **Keynes**

Keynes considérait le triomphe d'Adam Smith sur les Mercantilistes et de Ricardo sur Malthus comme une victoire du dogmatisme sur le bon sens, et il ne comprit jamais rien à Marx ; les conceptions de la "Théorie Générale" ont cependant beaucoup plus en commun avec l'école classique de la première moitié du XIXème siècle qu'avec les doctrines néoclassiques dont Keynes a été nourri. J. Robinson, 1974, *Contributions à l'Économie Contemporaine*, Economica, 1984, p.17.

...de **Marx**

Les économistes orthodoxes, dans leur ensemble, s'identifièrent avec le système et entreprirent d'en faire l'apologie, tandis que Marx se fixa la tâche de comprendre le mécanisme du capitalisme pour hâter la chute de celui-ci. Marx avait conscience de son but. Les économistes, en général, agissaient inconsciemment. J. Robinson, 1942, *Essai sur l'économie de Marx*, Dunod, 1971, p.1.

...de **Schumpeter et de Galbraith**

On peut construire une excellente défense du capitalisme, en tant que système économique, sur l'analyse de Marx. Schumpeter s'y livra, et plus près de nous, et de façon plus élaborée, son disciple le professeur Galbraith. Ils fournissent une défense rigoureuse, cynique et intelligente des règles du jeu capitaliste, qui est beaucoup plus efficace que la plaidoirie sophistiquée de l'école orthodoxe. J. Robinson, 1955, *Contributions à l'Économie Contemporaine*, Economica, 1984, p.137.

...de la **firme**

Dans une première étape, une firme peut être identifiée avec le capital qu'elle contrôle ; la taille et le nombre des firmes constituant l'ensemble de la structure industrielle ne sont pas importants en eux-mêmes. Toutefois l'interdépendance des firmes est déterminante dans la mesure où elle constitue une des causes de l'accumulation et du progrès technique dans l'industrie considérée comme un tout (...) Les anticipations de profit de la firme individuelle dépendent du comportement des autres firmes. J. Robinson, 1971, *Hérésies économiques*, Calmann-Lévy, 1972, pp.178-79.

...de la **concurrence imparfaite**

Lorsqu'on expose les principes de l'analyse économique, il est d'usage de commencer l'analyse d'un monde de concurrence pure et parfaite et de traiter le monopole comme un cas particulier. (...) Ce processus peut avantageusement être renversé, et (...) il est plus correct de commencer par l'analyse du monopole, en traitant de la concurrence pure et parfaite comme un cas particulier. J. Robinson, 1933, *L'économie de la concurrence imparfaite*, Dunod, 1973, p.287.

...de la **synthèse** (les néoclassiques vers Keynes, modèle IS-LM)

La vieille orthodoxie, contre laquelle la révolution keynésienne s'est tournée, était fondée sur la loi de Say pour qui il ne peut avoir de demande insatisfaite. Les dépenses créent la demande pour les biens de consommation, tandis que l'épargne crée la demande pour les biens d'investissement, tels les équipements et les approvisionnements. Keynes a souligné l'évidence du fait que l'investissement est guidé par les décisions des firmes et des institutions publiques, non par le désir d'épargner de la communauté. Une hausse de l'épargne des ménages entraîne la diminution de la consommation ; ce qui n'accroîtra pas l'investissement mais réduira l'emploi. Selon la doctrine du keynésianisme bâtard, il est possible de calculer le taux d'épargne que les ménages, pris collectivement, désirent réaliser, et alors les gouvernements, par une politique fiscale et monétaire, pourront organiser l'investissement de ce montant d'épargne. La loi de Say est ainsi artificiellement restaurée et, à l'abri, toutes les vieilles doctrines réapparaissent lentement. J. Robinson, *Further Contributions to Economics*, Oxford, 1980, p.34.

...de l'accumulation en longue période

Lorsque vous concevez la Théorie Générale en longue période, vous devez débiter avec le schéma de reproduction élargie de Marx. Mais dans ce cas vous ne trouverez pas un modèle tout fait. (...) Les marxistes actuels, bien sûr, utilisent ce modèle, mais ils ne peuvent l'expliquer que dans le jargon, ce qui n'aide en rien un Anglais monoglotte. Monsieur Harrod a découvert le truc et a créé le modèle lui donnant l'étrange et joli nom de "taux garanti de croissance du revenu national". J. Robinson, *Collected Economic Papers*, vol.4, Basic Blackwell, 1980, p.253.

...d'un ordre économique mondial nouveau

Si l'on pense aux immenses progrès techniques qui ont été réalisés et les immenses dépenses effectuées dans les armes dévastatrices, les vols supersoniques, la course à la lune, il est évident qu'avec un peu de bon sens et de bonne volonté il serait possible d'améliorer la condition de toutes les femmes. Mais il faudrait que ce soit un bon sens et une bonne volonté authentiques, et non des intérêts nationaux déguisés. J. Robinson, *The New Mercantilism*, Cambridge U.P., 1966.

A propos de J. Robinson

J.M. Keynes :

Votre férocité pourrait peut-être vous causer des ennuis dans certains milieux... (Lettre de 1937).

J.K. Galbraith :

(J. Robinson) *critiqua de façon puissamment motivée l'orthodoxie classique pendant cinquante ans et fut une personnalité dominante et redoutable de la communauté universitaire anglophone. Il est rare qu'elle ait analysé une hypothèse économique couramment admise sans la trouver sujette à la critique*, L'Économie en perspective, Seuil, trad. fr. 1989.

G.C. Harcourt :

Le fait est que Joan Robinson a toujours regardé derrière les structures formelles des théories pour voir quelles sortes de sociétés – leur histoire, leurs 'règles du jeu' et leurs catégories sociologiques – étaient impliqués. En de nombreuses occasions, elle fit référence aux sociétés implicites de Walras, de Marshall et Wicksell, et, bien sûr, de Marx, Keynes et Kalecki dans ses discussions permanentes avec Paul Samuelson et Bob Solow (à la fin, tous abandonnèrent parce que leur société était fatigante et impossible), L'Économie rebelle de Joan Robinson, L'Harmattan, 2001.

M.C. Marcuzzo, L.L. Pasinetti :

Sa carrière académique n'a jamais été facile. Si elle faisait vibrer d'enthousiasme grand nombre d'étudiants, elle recevait peu de sympathie de la part de ses collègues et aucun honneur de l'establishment, même lorsque ses mérites scientifiques ont été reconnus, The Economics of Joan Robinson, Routledge, 1996.