

« Adam Smith et tous les autres auteurs qui l'ont suivi, ont, à ma connaissance, tous sans exception, soutenu qu'une hausse du prix du travail élèverait systématiquement le prix de toutes les marchandises. J'espère avoir réussi à montrer que cette opinion n'a aucun fondement, et que seules augmenteraient les marchandises dont la production exigerait moins de capital fixe que celle de l'étalon de mesure des prix ; et que, par conséquent, celles qui exigeraient plus baisseraient de valeur avec la hausse des salaires. » (Ricardo, 1817 : 83)

## **Chapitre 5**

### **La théorie de la valeur et de la répartition**

Les successeurs de Smith conservèrent de sa théorie de la valeur l'essentiel : l'opposition entre prix de marché et prix naturels, l'analyse de la gravitation, la distinction entre les trois grands types de revenus — les salaires, les profits et les rentes — et l'idée que la question centrale était l'analyse de l'évolution de la répartition et des prix relatifs durant le processus de développement. Mais, sur bien des points, ils se heurtèrent à des difficultés quand ils voulurent interpréter le texte de la *Richesse des Nations*.

Smith semblait soutenir que l'organisation de la société pouvait modifier les règles de la formation des prix. Dans les économies où les travailleurs sont propriétaires de leurs moyens de production, les prix ne dépendraient que de la quantité de travail nécessaire pour produire les biens mais ce principe ne s'appliquerait plus dans les économies où les travailleurs sont séparés de leurs moyens de production. Malthus et bien d'autres classiques soutinrent, au contraire, que la répartition des revenus et la formation des prix obéissent aux mêmes règles dans toutes les sociétés. Même dans les sociétés les plus barbares, les coûts de production ne consistent pas seulement en travail et les profits sont une partie importante de ce coût. Ils interviennent donc nécessairement dans la détermination du prix des marchandises. Toute production exige du temps ; le profit est la rémunération de l'attente et non, comme le suggérait Smith, l'effet de l'appropriation par le capitaliste des moyens de production.

Smith considérait que la rente était une partie constituante du prix des marchandises. Ricardo rejette cette idée ; il affirme que le prix des marchandises est déterminé par leur coût marginal de production, c'est-à-dire par le coût que supporte les biens quand ils sont produits sur une terre et avec un capital qui ne portent pas de rente. « [La rente] n'entre pas et ne peut pas entrer, même pour une part infime, dans la composition de ce prix. » (Ricardo, 1817 : 99)

Mais, le débat porta essentiellement sur les effets d'une variation des salaires sur les profits et les prix. Smith soutenait qu'une hausse des salaires ou des profits accroît le prix des marchandises. Ricardo, au contraire, affirme qu'une hausse des salaires provoque une baisse des profits et qu'elle n'est pas nécessairement suivie par une augmentation de l'ensemble des prix. Il faut, selon lui, écarter l'idée selon laquelle les profits seraient déterminés par la concurrence des capitaux : ils ne dépendent que des salaires. Si l'accumulation du capital provoque une baisse des profits, ce n'est pas parce que la concurrence s'exaspère sur le

marché des produits mais parce que l'augmentation du capital s'accompagne d'une croissance de la population et d'un usage plus intensif de la terre qui entraîne une augmentation du prix des denrées agricoles. En l'absence de progrès technique, le processus de développement est caractérisé par une augmentation du taux de rente et des prix des produits agricoles. Le taux de profit et le pouvoir d'achat des salaires diminuent simultanément alors que le salaire monétaire augmente.

## 1. La théorie des prix

Les effets d'une hausse des salaires sur les profits et les prix dépendent de la nature de cette hausse. La variation du salaire monétaire peut trouver son origine dans une variation du pouvoir d'achat des travailleurs, du prix des biens qu'ils consomment ou de la valeur de la monnaie. Si l'augmentation du taux de salaire monétaire est l'effet d'une baisse de la valeur de la monnaie, elle n'affecte pas les profits. Si, au contraire, les salaires monétaires augmentent, parce que les travailleurs sont mieux payés ou parce que le prix des denrées qu'ils consomment s'accroît, les profits diminueront. Dans son raisonnement, Ricardo suppose que le numéraire est une marchandise produite ; disons que la monnaie consiste en or ou dans un papier-monnaie dont la valeur en or est maintenue fixe. Une variation des salaires, qu'elle résulte d'une hausse des denrées que consomment les travailleurs ou d'une amélioration de leur sort, affectera les coûts de production de toutes les marchandises et, en particulier, les coûts de production de l'or. La thèse de Ricardo est qu'elle entraînera une baisse du taux des profits et une variation du prix relatif des marchandises mais qu'elle n'est pas susceptible de provoquer une hausse de l'ensemble des prix.

### 1.1. La thèse ricardienne

Ricardo évite d'écrire que le prix naturel d'une marchandise est la somme des salaires, des profits et des rentes qu'il faut payer pour la produire et l'apporter au marché car une telle expression laisse à penser que toute hausse des salaires — ou des profits — accroît les prix. Ce qu'il veut mettre en évidence, c'est l'interdépendance : en particulier, il veut souligner que le taux de profit n'est pas déterminé indépendamment du taux de salaire. Selon lui, la valeur des marchandises est déterminée par deux causes, par la quantité relative de travail nécessaire pour les produire et par le taux de profit qui rémunère le temps durant lequel le capital reste immobilisé jusqu'à ce que les marchandises soient vendues sur le marché.

Ricardo présente cette idée sous la forme de deux propositions, la première analyse la structure des prix, la seconde son évolution.

- Si les biens étaient produits dans les mêmes conditions, c'est-à-dire si leur fabrication exigeait l'emploi d'un capital de même valeur et de même durée, leur valeur ne serait fonction que de la quantité de travail nécessaire pour les produire. S'il n'en est pas ainsi, leur valeur dépend de la durée de vie de leur capital ou, ce qui revient au même, du temps qui s'écoule avant que les produits soient vendus sur le marché. Si deux biens *A* et *B* sont produits par la même quantité de travail, mais si les sommes qui ont été avancées pour produire le bien *A* sont immobilisées durant un intervalle de temps plus long que celles avancées dans la production de *B*, la valeur de *A* excèdera celle de *B*.
- Si les biens étaient produits dans les mêmes conditions, leur valeur relative ne serait modifiée que si le temps nécessaire pour les produire changeait. S'il n'en est pas ainsi, la valeur relative des biens est affectée par une variation de la répartition. Si le taux de salaire augmente, le taux de profit diminue et le prix

des marchandises dont la production exige relativement plus de capital que l'étalon diminue.

Le plus simple pour comprendre son argument est de le suivre pas à pas. « Si pour produire, des hommes n'employaient aucune machine, mais uniquement du travail et qu'il s'écoule pour tous le même laps de temps avant qu'ils mettent leurs marchandises sur le marché, alors les valeurs d'échange de leurs biens seraient précisément en proportion de la quantité de travail employée. » (Ricardo, 1817 : 70) Admettons que, pour produire une unité du bien  $A$ , il faut une quantité de travail  $n_a$  et que pour produire une unité du bien  $B$  il faut une quantité de travail  $n_b$ . Supposons que ces marchandises ne soient produites qu'avec du travail. Le temps qui s'écoule entre l'instant où les salaires sont versés et le moment où la marchandise est vendue est  $t_a$  pour le bien  $A$  et  $t_b$  pour le bien  $B$ . Notons  $r$  le taux de profit et  $W$  le taux de salaire. Supposons que la mobilité du capital et du travail est parfaite, si bien que le taux de salaire et le taux de profit sont les mêmes dans les deux secteurs. Notons  $p_a$  et  $p_b$  les prix. On a

$$p_a = n_a W (1+r)^{t_a}$$

$$p_b = n_b W (1+r)^{t_b}$$

Il apparaît que toute augmentation du taux de salaire, qu'il soit mesuré en termes du bien  $A$  ou en termes de  $B$ , entraîne une baisse du taux de profit. On peut conclure, d'autre part, que, si le temps qui s'écoule avant que les biens soient vendus sur le marché est le même dans les deux activités, les prix relatifs des biens ne dépendent que du temps de travail nécessaire pour les produire :

$$t_a = t_b \quad \Rightarrow \quad \frac{p_a}{p_b} = \frac{n_a}{n_b}$$

De façon générale, le prix relatif des biens  $A$  et  $B$  apparaît comme une fonction du taux de profit :

$$\frac{p_a}{p_b} = \frac{n_a}{n_b} (1+r)^{t_a-t_b}$$

Si le taux de salaire augmente, qu'il soit mesuré en termes de  $A$  ou de  $B$ , le taux de profit diminue ; si la durée du processus qui produit le bien  $A$  excède la durée du processus qui produit le bien  $B$ , ( $t_a > t_b$ ), le prix du bien  $A$  en termes de  $B$  diminue. En d'autres termes, dans une économie où la monnaie est une marchandise produite (disons une monnaie métallique d'or ou d'argent), une hausse du salaire provoque la baisse du taux de profit et du prix des marchandises produites dans un processus plus long que celui qui permet de produire la monnaie. C'est ce qu'il est convenu d'appeler *l'effet Ricardo*.

On peut passer de cette analyse, qui met l'accent sur la durée du processus de production, à une présentation qui s'appuie sur la notion d'intensité capitaliste. Considérons une économie qui produit deux biens : le bien 1 qui est un moyen de production et le bien 2 qui est un bien de consommation. Il faut une quantité  $a_{11}$  de bien 1 pour produire une unité de ce bien et une quantité  $a_{21}$  du bien 1 pour produire une unité du bien 2. Il faut  $n_1$

travailleurs pour produire une unité du bien 1 et  $n_2$  pour produire une unité du bien 2. Les conditions de production sont résumées dans le tableau suivant.

Tableau 5.1. : L'intensité capitalistique et les prix

	Inputs		Outputs	
	Bien 1	Travail	Bien 1	Bien 2
Production du bien 1	$a_{11}$	$n_1$	1	0
Production du bien 2	$a_{21}$	$n_2$	0	1

En notant  $p_1$  le prix d'une unité du premier bien et  $p_2$  le prix d'une unité du bien 2, on obtient le système suivant si la durée du processus de production est le même dans les deux activités et si les salaires sont payés au début du processus :

$$\begin{cases} p_1 = (a_{11}p_1 + Wn_1)(1+r) \\ p_2 = (a_{21}p_1 + Wn_2)(1+r) \end{cases}$$

Évidemment, nous devons choisir un numéraire, Ricardo préférerait parler d'étalon, par exemple le bien 1. On a alors  $p_1=1$ . Le taux de profit est une fonction décroissante du taux de salaire :

$$r = \frac{1 - a_{11} - Wn_1}{a_{11} + Wn_1}$$

et le prix du bien 2 apparaît comme une fonction du taux de salaire :

$$p_2 = \frac{a_{21} + Wn_2}{a_{11} + Wn_1}$$

Une hausse du taux de salaire accroît le prix du bien 2 si et seulement si l'intensité capitalistique est plus forte dans la production du bien 1 :

$$\frac{\partial p_2}{\partial W} > 0 \quad \Leftrightarrow \quad \frac{a_{11} + Wn_1}{n_1} > \frac{a_{21} + Wn_2}{n_2}$$

On peut généraliser cette analyse. Admettons que, pour produire une unité du bien  $i$ , il faut une quantité  $n_i$  de travail et une quantité  $a_{ij}$  de bien  $j$ . Supposons que le capital est un capital circulant et que les salaires sont versés au début du cycle. On peut écrire le prix de production  $p_i$  du bien  $i$  sous la forme :

$$p_i = \left( \sum_{j=1}^m a_{ij} p_j + Wn_i \right) (1+r) \quad \forall i = 1, 2, \dots, m$$

S'il y a  $m$  biens, on a  $m$  équations de ce type. Il nous faut choisir un étalon. Si le taux de salaire est considéré comme une variable exogène, le système permet de déterminer les prix et le taux de profit. On peut montrer qu'il existe une solution qui a un sens économique, c'est-à-

dire où les prix sont positifs, si le système est viable, c'est-à-dire si la quantité produite de chaque bien est au moins égale à la quantité qui a été consommée dans la production.

Les prix des biens sont fonctions du taux de salaire. La relation n'est, cependant, pas monotone. Considérons, par exemple, un bien dont la production exige relativement beaucoup de travail. Son prix tend, pour cette raison, à augmenter avec le taux de salaire. Imaginons, cependant, que les moyens de production de ce bien sont produits par des procédés très capitalistiques. Leurs prix diminuent quand le taux de salaire augmente et ceci peut compenser cela. On ne peut pas, a priori, connaître le sens de la variation du prix du bien quand le taux de salaire augmente et on n'a aucune raison de penser que cette fonction est monotone.

Le taux de profit est, comme le suggérait Ricardo, une fonction décroissante du taux de salaire. On peut, pour suggérer ce résultat, reprendre l'argument qu'avancait Sraffa (1960 : 50). Le prix des divers biens varie avec le taux de salaire. Considérons la marchandise, disons le bien 1, dont le prix diminue le plus quand le taux de salaire augmente. Choisissons ce bien comme étalon de valeur. Son coût de production s'écrit :

$$1 = \left( \sum_{j=1}^m a_{1j} p_j + W n_1 \right) (1 + r)$$

Quand le taux de salaire augmente, les prix de tous les moyens de production, exprimés dans cet étalon augmentent : il est donc nécessaire pour compenser cette augmentation des coûts que le taux de profit diminue. Cette conclusion n'est pas remise en cause si, au lieu de cette marchandise, nous choisissons un autre bien comme étalon. En effet, si le taux de salaire augmente dans le prix d'une marchandise quelconque, il augmente nécessairement quand le bien 1 sert d'étalon. On peut conclure que si le salaire augmente en termes de n'importe quelle marchandise, le taux de profit diminue nécessairement.

Ricardo suppose que, quand les salaires varient, les coefficients techniques de production, les  $a_{ij}$  sont inchangés. Il fait ainsi abstraction de deux mécanismes. Une variation du taux de salaire modifie la répartition du revenu entre les classes sociales : elle affecte le niveau et la structure de la demande. Les coûts, s'ils dépendent de l'échelle de la production, varieront. La modification du taux de salaire affecte le choix des techniques et, par ce biais, la demande des facteurs de production et les prix. L'analyse de Ricardo n'est qu'une première étape mais elle établit des conclusions cruciales sur lesquelles pourront s'appuyer ses successeurs.

## *1.2. L'offre et la demande comme déterminant des prix naturels*

Certains économistes reprochèrent à Ricardo de ne pas avoir tenu compte de l'influence de la demande sur les prix. Say (1803 : 326) maintient que la demande des biens affecte leurs prix car elle « influe sur la valeur des services productifs, et, en augmentant les frais de production, élève la valeur des produits sans pour cela qu'elle dépasse les frais de production. » Cette assertion n'est pas contradictoire avec l'analyse ricardienne. L'idée que le prix du blé est déterminé par son coût de production à la marge implique qu'une hausse de sa demande accroît ses prix s'il faut, pour la satisfaire, cultiver des terres moins fertiles ou utiliser des techniques de culture plus intensives. « Le prix du blé s'élève donc parce que sa demande augmente... Les profits des fermiers s'élèvent alors au-dessus du niveau général des

profits, tant que le capital investi dans la production de blé n'a pas atteint la quantité requise. Une fois cette quantité atteinte, le prix retombera-t-il à son niveau antérieur ou se maintiendra-t-il à un niveau plus élevé ? Tout dépendra que la qualité de la terre qui fournira la quantité supplémentaire de blé. Si cette quantité est obtenue sur une terre de même fertilité que la dernière terre mise en culture, et sans supplément de coût en travail, le prix retombera à son niveau antérieur ; si cette quantité est obtenue sur une terre moins fertile, le prix se maintiendra toujours à un niveau élevé. » (Ricardo, 1817 : 182) Say et Ricardo développent leur argument de façon différente. Pour Say, une augmentation de la demande de blé augmente son prix car elle accroît la demande de terre et la rente. Pour Ricardo, une augmentation de la demande de blé accroît son prix si elle entraîne une augmentation de son coût marginal de production. Dans les deux cas, une variation de la demande affecte non seulement le prix de marché mais le prix naturel.

### 1.3. L'étalon invariable de valeur

Les prix de production sont des prix relatifs ; pour les exprimer, il faut choisir un numéraire. Quand la valeur d'échange d'un bien varie, cette variation peut résulter soit de ses conditions de production soit des conditions de production du numéraire. Il serait donc commode d'exprimer la valeur des biens dans les termes d'un étalon invariable. On pourrait ainsi distinguer les variations nominale et réelle des prix.

Pour que le coût de production d'une marchandise reste constant, elle doit satisfaire deux conditions : elle doit être toujours produite avec la même quantité de travail ; son prix ne doit pas être affecté par une variation dans la répartition du produit entre salaires et profits. Bien sûr, aucun produit concret ne satisfait à cette double condition mais il est possible de définir les propriétés théoriques d'un étalon et de supposer que les prix de toutes les marchandises sont mesurés dans ce numéraire. Dans la première édition des *Principes*, Ricardo utilisait comme mesure de valeur une marchandise produite à l'aide du seul travail. Sous cette hypothèse, quand le taux de salaire augmente, le prix réel de tous les biens diminue. Malthus remarqua que cette définition de l'étalon est trop imprécise. Il ne suffit pas, pour le caractériser, de dire qu'il est produit par le seul travail ; il faut encore préciser le temps qui est nécessaire pour le produire. L'objection apparut décisive à Ricardo. Dans la troisième édition des *Principes* (1817/21 : 82-3), il prit comme mesure de valeur une marchandise produite par une « combinaison de capital fixe et de capital circulant qui soit le plus proche possible de la combinaison moyenne employée dans la production de la plupart des marchandises. » L'utilisation d'un tel étalon présente cet avantage que, quand la répartition du produit entre salaires et profits change, la valeur du produit total reste la même.

Malthus partageait avec Ricardo l'idée qu'il est souhaitable de distinguer dans les circonstances qui expliquent les variations de la valeur d'un bien, les causes intrinsèques des causes extrinsèques. Dans ses premiers écrits, il soutenait que la meilleure solution est de prendre comme étalon une moyenne entre le blé et le travail. D'un côté, une certaine quantité de blé a toujours une valeur en usage définie et invariable puisqu'elle permet aux hommes de satisfaire leurs besoins de nourriture. Malheureusement, sa valeur d'échange est soumise à d'amples fluctuations en raison de l'abondance des récoltes et de la fertilité des terres cultivées. Il en est, sans doute, de même de la valeur du travail ; mais, en faisant une moyenne entre ces deux prix, on obtiendrait, affirme Malthus, une meilleure précision. Mais, dans la seconde édition des *Principes d'économie politique* (1836), Malthus abandonna cette idée pour revenir à la thèse smithienne.

Les successeurs de Ricardo et de Malthus abandonnèrent la recherche d'un étalon invariable de valeur. Samuel Bailey (1825) expliqua que parler de la « valeur intrinsèque » d'un bien ne peut pas avoir de sens. La valeur des objets est, par nature, relative. Si la valeur est une relation, un simple taux d'échange, on ne peut pas altérer un des objets comparés sans altérer l'autre. Soutenir, comme le fait Ricardo, que la valeur d'une marchandise est invariable est absurde. Même si une marchandise est toujours produite par une quantité constante de travail, on ne peut pas affirmer que sa valeur est invariable car si la quantité de travail nécessaire pour produire les autres biens change, sa valeur sera instantanément altérée.

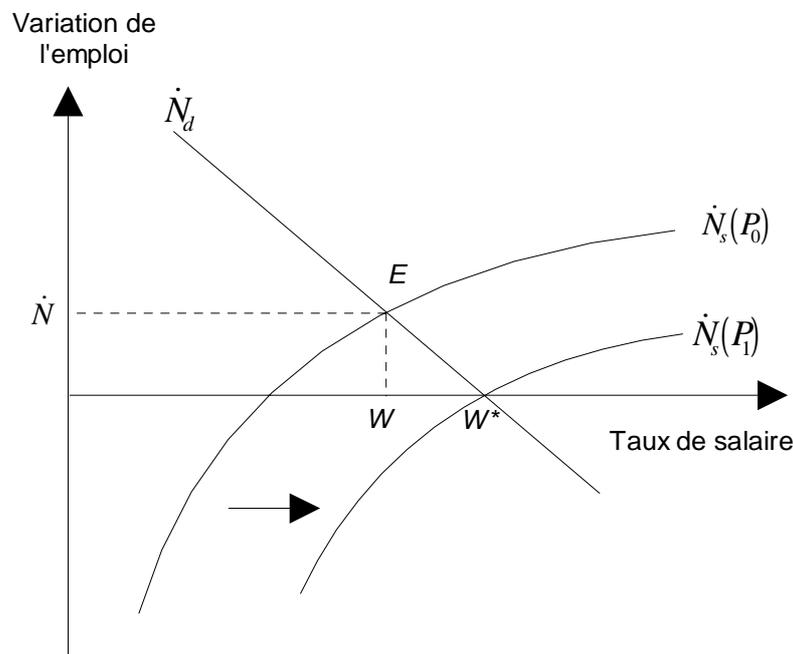
## **2. La répartition**

Les classiques expliquent, qu'en l'absence de progrès technique, l'accumulation du capital conduit, à la fois, à une baisse du taux de profit et à une réduction du pouvoir d'achat des salaires. Mais, dire qu'ils sont pessimistes serait se méprendre. Cette tendance de l'économie vers un état stationnaire n'est ni une fatalité, ni même un mal. Le progrès technique permet de relancer la croissance et d'accroître simultanément salaire et profit. Une évolution du comportement sexuel vers la prudence permettrait de maintenir le salaire au-dessus du niveau de subsistance. Ceux des classiques, qui, comme John Stuart Mill, pensent que l'accroissement des richesses est borné ne considèrent pas nécessairement qu'un état stationnaire soit, en lui-même, indésirable ; ils peuvent même estimer qu'il constitue une amélioration considérable par rapport à l'état actuel des choses.

### *2.1. Des salaires du travail*

Pour Ricardo (1817 : 114) le taux de salaire naturel est le taux qui « permet aux travailleurs de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution ». Pour Malthus (1820 : 181), une telle proposition est inacceptable car le salaire ne peut se maintenir à ce niveau que dans une économie stationnaire ; le prix naturel du travail est celui qui suscite une croissance de la population suffisante pour satisfaire la demande. Il en revient, ainsi, à la thèse de Smith. On peut illustrer le raisonnement classique par le graphique suivant.

Figure 5.1 : La détermination du taux de salaire naturel



Le salaire est mesuré dans les termes d'un étalon invariable ricardien. Le taux de croissance de la demande de travail est déterminé par le rythme de l'accumulation qui est une fonction croissante du taux de profit qui varie en sens inverse du taux de salaire. Le taux de croissance de la population qui détermine l'évolution de l'offre de travail, dépend du taux de salaire et du prix des biens de consommation. Dans une économie où de nombreuses terres ne sont pas cultivées, les prix des denrées alimentaires,  $P$ , sont faibles. L'équilibre dynamique s'établit pour un taux de salaire  $W$  qui excède le niveau de subsistance. La population croît au taux  $\dot{N}$ . Des terres moins fertiles sont mises en culture et les prix augmentent de  $P_0$  à  $P_1$ . Pour un salaire donné, le pouvoir d'achat des travailleurs diminue et la croissance de la population se ralentit. L'équilibre stationnaire est atteint quand le taux de salaire est  $W^*$ . Au cours de ce processus le taux de salaire mesuré dans un étalon ricardien augmente mais son pouvoir d'achat diminue.

Le salaire de marché est le prix courant du travail. Il est parfois supérieur, parfois inférieur au prix naturel. Le mécanisme par lequel l'offre s'ajuste à la demande est plus complexe dans le cas du travail que dans celui des produits : la population disponible ne s'adapte que lentement aux variations de la demande. Quand le salaire de marché excède son niveau naturel, le travailleur est prospère : il peut acquérir plus de biens d'agrément et élever une famille nombreuse. L'augmentation de la population viendra progressivement satisfaire la demande ; bien souvent, toutefois, l'offre augmente dans des proportions telles qu'elle surpasse la demande et que les salaires tombent en dessous de leur niveau naturel. La condition des travailleurs est, alors, déplorable et il faudra que la population diminue pour que le salaire retrouve son niveau de référence. L'évolution des salaires est cyclique.

L'analyse du marché du travail suscita, à l'époque classique, un long débat qui porta principalement sur trois points : les effets d'une variation des prix sur les salaires monétaires, les conséquences de l'imposition des salaires et la relation entre niveau de l'emploi et niveau des salaires.

Une hausse des prix augmente le taux de salaire naturel. Son effet sur le salaire courant dépend de la variation de la demande de travail. Certains classiques observaient que les variations du prix du travail ne correspondent pas toujours à celles des denrées alimentaires et qu'il s'écoule parfois un temps considérable entre l'augmentation du prix des vivres et celle du taux de salaire monétaire. C'est cette idée que Ricardo rejette (1817 : 180), quand il reproche à Smith « d'avoir admis trop rapidement qu'une hausse ou une baisse des prix des biens nécessaires ne sera pas immédiatement suivie d'une augmentation ou d'une hausse des salaires. » Selon lui, l'origine de la hausse des prix détermine l'effet qu'elle a sur les salaires. Si l'augmentation du prix des denrées alimentaires est l'effet d'une mauvaise récolte, elle n'entraîne pas de hausse des salaires monétaires. La diminution du pouvoir d'achat des salaires est le seul moyen de contraindre la consommation à se conformer à l'offre. Mais, lorsque la hausse du prix du blé est l'effet d'une augmentation de la demande, elle est toujours précédée d'une hausse des salaires. L'accumulation du capital stimule la concurrence entre les employeurs et élève le prix du travail : c'est seulement quand la population augmentera que la demande accrue de produits alimentaires entraînera une hausse de leurs prix. Quand la hausse des prix des vivres est l'effet d'une augmentation de la quantité de monnaie, elle n'a aucun effet sur le pouvoir d'achat des salaires car ni le nombre de travailleurs, ni la demande de travail ne sont affectés. Les salaires monétaires s'élèveront mais leur hausse ne permettra pas aux travailleurs d'acquérir plus de marchandises qu'avant.

Qu'en est-il si l'augmentation des prix est provoquée par une augmentation des impôts indirects ? Smith soutenait qu'une taxe sur les produits de nécessité augmente les salaires et que la hausse des salaires est répercutée sur l'ensemble des prix. Ricardo rejeta cette idée. Pour que l'augmentation des taxes sur les produits nécessaires provoque une augmentation de l'ensemble des prix, il faudrait qu'elle suscite un afflux de métaux précieux. Or, une hausse de l'ensemble des prix freine les exportations et interdit l'entrée de l'or dans le pays. Les seuls prix qui augmentent sont ceux des marchandises frappées par la taxe qui retombe, donc, finalement sur les profits. Les travailleurs ne subissent un préjudice que si la perception de l'impôt réduit le fonds destiné à payer les salaires et diminue, ainsi, la demande de travail. Mais, il n'en est pas, en général, ainsi car les impôts servent à payer les travailleurs improductifs employés par l'État. Les mêmes arguments peuvent être invoqués à l'égard des impôts directs sur les salaires. Ricardo admet qu'un impôt sur les salaires accroît le coût salarial mais il écarte l'idée que l'entrepreneur puisse répercuter cette hausse sur le prix des produits : un impôt sur les salaires retombe sur les profits.

La troisième question est celle de la relation entre le niveau de l'emploi et les salaires : faut-il admettre, comme le suggère la théorie du fonds des salaires, que toute augmentation du salaire entraîne une baisse proportionnelle du niveau de l'emploi ? John Stuart Mill (1848 : 337) part de l'idée que les salaires dépendent principalement du rapport entre la population et le capital. Plus précisément, on suppose, qu'à un moment donné, il existe une somme de richesse qui est inconditionnellement consacré au paiement des salaires. Cette somme peut être augmentée par l'épargne et s'accroît avec les progrès de la richesse mais, à un instant du temps, cette somme est pré-déterminée. Puisque la somme à répartir est donnée ; les salaires de chacun dépendent seulement du nombre de travailleurs. La demande de travail est inversement proportionnelle au taux de salaire car la même somme est payée aux travailleurs

quel qu'en soit le taux. Si on note  $C$  la valeur du fonds des salaires,  $W$  le taux de salaire et  $n$  l'emploi, on a  $W = \frac{C}{n}$ . Les syndicats peuvent obtenir des augmentations de salaire mais ces augmentations sont acquises aux dépens de l'emploi. Ils ne peuvent pas obtenir pour les travailleurs une fraction plus importante du produit.

Mais la plupart des classiques ne partageaient pas une interprétation aussi frustrante de la théorie du fonds des salaires. Ils pensaient, certes, que le rythme de l'accumulation du capital détermine l'évolution de la demande de travail mais il ne considéraient pas le fonds des salaires comme une somme dont la valeur est pré-déterminée. Ils considéraient que pour employer un nombre donné de travailleurs, il faut lui fournir une quantité donnée de machines et de matières premières. Ainsi, pour une force de travail donnée, tout accroissement du stock de capital entraîne une augmentation des salaires qui sont versés. Réciproquement, une augmentation de la force de travail réduit les salaires mais elle entraîne, aussi, une diminution du fonds des salaires puisqu'il faut, pour employer davantage de travailleurs, augmenter la quantité de matières premières et le nombre de machines. L'élasticité de la demande de travail par rapport au taux de salaire réel est, en valeur absolue, inférieure à 1.

## 2.2. Les profits du capital

L'effet sur les profits d'une accélération de l'accumulation du capital est au centre de la correspondance qu'échangèrent Ricardo et Malthus en 1814. Ils cherchaient à comprendre l'effet qu'avaient sur les profits les lois sur le blé. Ricardo pensait qu'elles accroissaient les salaires et diminuaient les profits. Malthus, s'appuyant sur l'analyse de Smith, maintenait qu'une politique qui limite les importations de blé tend à augmenter plutôt qu'à diminuer les profits. En effet, elle provoque une hausse du prix du blé et une augmentation, sans doute de moindre ampleur, des salaires. Les capitalistes qui sont obligés de payer plus cher le travail qu'ils emploient dans leurs manufactures, doivent réduire leur production ; les prix des biens qu'ils fabriquent augmentent ainsi que leurs profits. Certes, le montant total de la demande de biens diminue en raison de la hausse des prix mais le rapport de la demande au produit, qui est le facteur déterminant des prix et des profits, continue à croître.

Ricardo reprit et développa ses idées dans *Un Essai sur l'Influence d'un Bas Prix du Blé sur les Profits* (1815) puis dans *Les Principes de l'Économie Politique* (1817). Sa thèse est que les profits sont déterminés par le temps de travail nécessaire pour produire sur cette terre et avec ce capital qui ne portent pas de rente les biens nécessaires aux travailleurs. Comme ce temps augmente, quand la population s'accroît, les profits ont naturellement tendance à baisser. Cette tendance peut être compensée par la découverte de nouvelles techniques de production qui permettent d'accroître la productivité du travail ou par la libéralisation des échanges qui permet de se procurer à meilleur prix à l'étranger les produits que consomment les travailleurs.

Durant le processus de développement, la population augmente. Il faut pour satisfaire sa demande de denrées alimentaires cultiver des terres moins fertiles et utiliser des techniques de culture plus intensives. Le prix des produits alimentaires augmente ce qui provoque une hausse des salaires. Comme le prix des produits manufacturés mesuré dans un étalon invariable reste constant, le taux de profit diminue nécessairement dans l'industrie. Dans l'agriculture, le problème peut sembler plus complexe car le prix des produits augmente. Il n'en est, cependant, rien car le fermier doit non seulement payer des salaires plus élevés mais, aussi, payer une rente, ou employer des travailleurs supplémentaires pour obtenir le même

produit. En fait, l'augmentation du prix des produits de la terre est proportionnelle à l'augmentation de la rente ou, si l'on raisonne à la marge, à l'augmentation des coûts, elle ne compense pas l'augmentation des salaires.

Malthus reproche à Ricardo d'analyser le taux de profit comme s'il était un rapport entre des quantités physiques ce qui le conduit à négliger l'influence de la demande effective sur la rentabilité des entreprises. Le profit est, certes, limité par la productivité du capital mais il est déterminé par la part du revenu qui revient au travailleur.

Dans l'analyse qu'il fait du principe qui limite les profits, Malthus est proche de Ricardo. Quand une société se développe sur un territoire limité, il faut pour satisfaire la demande de nourriture recourir à des techniques plus coûteuses. La productivité du travail diminue et le produit disponible, après le paiement de la rente, pour être divisé entre salaires et profits est de plus en plus faible. Si les besoins des travailleurs diminuaient dans les mêmes proportions que la productivité du travail, les profits ne baisseraient pas nécessairement. Mais ils restent toujours les mêmes. Bien que le ralentissement de la croissance s'accompagne d'une diminution des salaires en blé, le pouvoir d'achat des salaires ne peut pas tomber au-dessous du salaire de subsistance. Les profits diminuent dans l'agriculture. Il devient plus avantageux d'employer son capital dans les manufactures ou dans le commerce jusqu'à ce que l'abondance de la production y entraîne une baisse des prix et des profits. Le taux de profit est limité par la productivité du travail sur le sol le moins fertile qui est cultivé.

Le facteur qui détermine les profits est la variation de prix réel du produit : si le prix monétaire du produit augmente moins que le taux de salaire, les profits baisseront. On pourrait penser que Malthus mettrait ici l'accent sur la concurrence sur le marché des biens et expliquerait la baisse des prix par l'augmentation de l'offre de biens. Sa position apparaît plus ambiguë car il explique les variations de la valeur du produit par l'abondance et la rareté du capital par rapport au travail qu'il emploie (Malthus, 1836 : 223). Ce n'est pas l'abondance du produit qui explique la baisse de sa valeur réelle mais la rareté relative du travail. Supposons, par exemple, que la prudence l'emporte parmi les travailleurs. La population stagnera même si le capital augmente. Comme le capital et le produit s'accroissent plus vite que la population, les profits diminuent jusqu'à atteindre un niveau tel que la capacité et la volonté d'accumuler cesseront. L'économie évoluera vers un état stationnaire mais, durant le processus de développement, le pouvoir d'achat des salaires augmentera. On s'écarte, évidemment, du schéma habituel mais le mécanisme essentiel reste le théorème ricardien fondamental : une hausse des salaires, mesurée dans un étalon invariable de valeur ricardien, entraîne une baisse du taux de profit.

Il reste, cependant, entre les deux systèmes une différence importante. Ricardo maintient le principe de la loi des débouchés : toute accumulation du capital accroît la richesse des agents et la demande de biens. Malthus soutient, au contraire, qu'une concurrence accrue des capitaux sur le marché des produits entraîne une baisse des profits. Si le capital s'accroît plus vite que la demande effective, le taux de profit diminue. Considérons un pays dont la monnaie consiste en or que l'on extrait de mines situées sur le territoire national. Admettons que, durant une certaine période, le capital a augmenté davantage que la demande effective de biens. Il est évident, écrit Malthus (*Ibid.*: 237), que « la valeur de toutes ces marchandises qui continuent à être produites par la même quantité de travail assisté d'un capital de même valeur, diminuera en raison de l'abondance de l'offre ; et l'or, comme le reste, devenant plus abondant, une division différente du produit entre travailleurs et capitalistes prendra place ; une plus petite fraction paiera les profits, et une plus large fraction paiera les salaires. Les

profits diminueront donc et les salaires monétaires du travail augmenteront. » Certes, l'interprétation de ce texte ne va pas de soi, car, quand Malthus parle de la baisse de la valeur des marchandises, il n'est pas question, bien sûr, de leur valeur monétaire mais de leur valeur réelle, c'est-à-dire de la quantité de travail qu'elles commandent. Il n'en reste pas moins que Malthus considère, ici, que la baisse de la valeur des produits est l'effet de l'augmentation de l'offre de biens qui s'explique par l'accroissement du capital alors que la productivité du travail est restée la même. C'est la baisse des profits qui provoque une diminution des coûts de production des produits et de l'or et qui se traduit par une hausse des salaires monétaires.

### 3. Les échanges internationaux

L'analyse des échanges extérieurs pose, au moins, trois types de questions :

- Comment peut-on expliquer les échanges internationaux ?
- Quels sont les gains qu'une nation peut espérer tirer du commerce international ?
- Comment se forment les prix dans les échanges entre nations ?

Au deux premières questions, Ricardo apporte des réponses qui sont en partie nouvelles même si Torrens avait ouvert la voie en 1815. Smith (1776 : 514) suggérait que le commerce international est fructueux s'il permet de se procurer, à moindre coût, les biens dont on a besoin. On n'achète à l'étranger que les marchandises qui y sont produites avec moins de travail. Il en serait ainsi si le travail pouvait, sans obstacle, aller d'un pays à l'autre, car le taux de salaire serait uniforme. Mais, il en va autrement si le travail n'est pas internationalement mobile car les salaires diffèrent selon les pays. Il peut être avantageux d'acheter à l'étranger des marchandises que nous pourrions produire avec moins de travail. Ricardo montre que ce ne sont pas les coûts absolus qui déterminent les échanges internationaux mais les coûts relatifs. Un pays où, dans toutes les activités, les coûts de production réels sont plus élevés qu'à l'étranger peut, avec profit, exporter certains de ses produits.

John Stuart Mill fut le premier à proposer, en 1844, une analyse de la détermination des valeurs dans l'échange international. Ricardo (1817 : 153) avait souligné que l'on ne peut pas appliquer la théorie des prix de production dans ce cas parce que les facteurs de production ne sont pas mobiles entre les pays. « On doit revenir à un principe antérieur à celui des coûts de production, et duquel ce dernier est une conséquence, le principe de la demande et de l'offre. » (Mill, 1844 : 8) Évidemment, pour les économistes qui pensent que Ricardo rejette l'idée que la valeur d'une marchandise dépend de la demande et de l'offre, la thèse de Mill apparaît comme un tournant remarquable dans l'histoire de la pensée. On défendra ici la thèse selon laquelle, cette analyse, pour nouvelle qu'elle soit, doit être considérée comme un développement logique de la théorie ricardienne.

#### 3.1. Le rejet des thèses smithiennes

Dans *Les Leçons de Jurisprudence* (1762-3 : 390), Smith s'appuie, pour mettre en évidence les gains tirés du commerce international, sur l'idée que tout échange volontaire améliore la situation des agents qui y participent. « Car la cause même de l'échange est que vous avez plus que moi besoin de mes biens et que j'ai davantage besoin des vôtres que vous. Et si la négociation est conduite avec une prudence ordinaire, l'échange doit être avantageux pour les deux. Il doit en être de même pour les nations. » Dans *La Richesse des Nations* (1776 : 428-9), il soutient que l'échange international accroît la valeur du produit et le taux de

profit. « Quand le produit d'une branche donnée d'industrie dépasse ce qu'exige la demande du pays, le surplus doit être envoyé à l'étranger, et échangé contre quelque chose pour lequel il y a une demande dans le pays. Sans cette exportation, une partie du travail productif du pays doit cesser, et la valeur de son produit annuel diminuer... Ce n'est que grâce à cette exportation que ce surplus peut acquérir une valeur suffisante pour compenser le travail et la dépense pour le produire. »

Ricardo rejette cette thèse : le commerce n'augmente pas la valeur du revenu bien qu'il permette d'accroître la masse des marchandises consommées et la somme des satisfactions. En effet, la valeur de tous les biens étrangers qui sont importés est mesurée par la valeur des biens domestiques que nous donnons en échange. La valeur des importations ne serait pas plus grande si, par la découverte de nouveaux marchés, nous obtenions deux fois plus de marchandises pour une quantité donnée des nôtres. L'ouverture de nouveaux marchés accroît la richesse des agents, c'est-à-dire la quantité des biens nécessaires, agréables ou commodes à la vie dont ils disposent, mais non la valeur du produit.

Smith (1776 : 109) affirme que les échanges internationaux accroissent les profits du capital. Si nos produits trouvent de nouveaux débouchés à l'étranger, le taux de profit du capital s'élèvera dans les secteurs exportateurs et le capital s'investira dans ces activités. Dans les autres secteurs, la production diminuera. Le déséquilibre entre la demande et l'offre y entraînera une hausse des prix qui permettra au capital d'y obtenir un taux de profit aussi élevé que dans les secteurs exportateurs. Smith pense que l'égalité des taux de profit résultera de leur augmentation générale ; Ricardo soutient, au contraire, que le taux de profit des activités exportatrices diminuera rapidement pour rejoindre le niveau général. Selon lui, le stock de capital dans les activités anciennes ne diminuera que si la demande de biens y est moindre et, dans ce cas, le prix de ces biens n'augmentera pas. Mais, il n'y a aucune raison qu'il en soit ainsi car la variation des importations a pour contrepartie une variation d'égale valeur des exportations. Si les sommes consacrées à l'achat de marchandises étrangères augmentent, on ne pourra pas en consacrer autant à l'achat de produits domestiques et la fraction du capital qui était employée à la production de ces biens deviendra disponible. Mais, simultanément, il faudra en employer davantage à la fabrication de produit exportés.

Ce n'est pas l'ouverture de nouveaux marchés qui augmente les profits. Ils ne peuvent être augmentés que par une baisse des coûts salariaux et cette baisse ne peut découler que d'une réduction du prix des denrées nécessaires aux travailleurs. Si l'extension du commerce extérieur permet aux travailleurs d'acquérir à moindre frais les biens qu'ils consomment, les profits augmenteront. Si les marchandises achetées à l'étranger sont exclusivement consommées par les riches, les profits resteront inchangés mais les capitalistes verront leur situation s'améliorer puisque avec le même montant des profits ils pourront se procurer davantage de biens.

### *3.2. Les gains de l'échange*

Les échanges extérieurs permettent d'acquérir à moindre frais les biens consommés. Cette baisse des coûts a deux effets. Elle accroît le bien-être des hommes. Elle permet, aussi, d'accélérer le rythme de l'accumulation et la croissance aussi bien dans le cas où les biens importés sont des biens de nécessité que quand ils sont des biens de luxe. Pour expliciter son argument, Ricardo s'appuie sur un exemple numérique. Il imagine que l'Angleterre et le Portugal produisent l'une et l'autre du drap et du vin. Dans ces deux activités, le Portugal

possède un avantage absolu sans doute parce que les ressources naturelles y sont plus abondantes : il y faut moins de travail pour y produire une unité de drap et une unité de vin.

Tableau 5.2. : Quantités de travail requises dans la production d'une unité de bien

	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Le Portugal possède, cependant, un avantage relatif dans la production de vin et l'Angleterre un avantage relatif dans la production de drap. En effet, en autarcie, le prix du vin serait, en termes de blé, de 1,2 en Angleterre et, d'environ, 0,9 au Portugal. Le Portugal a intérêt à importer le drap d'Angleterre bien que les coûts y soient plus élevés.

Après l'instauration du libre-échange, le prix du vin sera compris entre 1,2 et 0,9. Ricardo suppose qu'il sera égal à 1. et montre que les deux pays seront gagnants dans l'échange. Les Anglais devaient travailler durant 120 heures pour produire une barrique de vin ; s'ils l'achètent au Portugal, il leur suffira de travailler durant 100 heures. Les Portugais devaient travailler durant 90 heures pour obtenir une pièce de drap ; il leur suffira de travailler durant 80 heures pour l'importer d'Angleterre. Les deux pays gagnent à l'échange puisque pour obtenir le même panier de biens ils doivent dépenser moins de travail.

Les salaires seront plus élevés dans le pays où la productivité du travail est la plus forte. Pour démontrer cette proposition, Ricardo (1817 : 156) s'appuie sur l'idée qu'un bien n'est exporté que si son prix de vente dans le pays importateur est au moins aussi élevé que son prix de revient dans le pays producteur. Pour que le vin soit exporté du Portugal en Angleterre, son prix doit être au moins aussi élevé dans le pays importateur que dans le pays producteur. Réciproquement, le prix du drap ne doit pas être plus élevé en Angleterre qu'au Portugal. Supposons que, dans les deux pays, le drap et le vin sont produits avec seulement du travail à l'issue d'un cycle de production qui aura duré un an. Soit  $n_1$  la quantité de travail requise pour produire une barrique de vin au Portugal et soit  $n_2$  la quantité de travail requise pour produire une pièce de drap au Portugal. On notera  $n_1^*$  et  $n_2^*$  les quantités correspondantes de travail en Angleterre. Les prix  $p_1$  et  $p_2$  sont les mêmes dans les deux pays. On peut alors écrire :

Tableau 5.3. : les coûts relatifs

	Vin	Drap
Portugal	$n_1 W (1+r) = p_1$	$n_2 W (1+r) \geq p_2$
Angleterre	$n_1^* W^* (1+r^*) \geq p_1$	$n_2^* W^* (1+r^*) = p_2$

On en tire

$$\frac{n_1}{n_1^*} \leq \frac{W^* (1+r^*)}{W (1+r)} \leq \frac{n_2}{n_2^*}$$

Si, dans les deux activités, le Portugal possède un avantage absolu :

$$n_1 < n_1^*$$

$$n_2 < n_2^*$$

la rémunération d'une dose de capital/travail sera plus élevée au Portugal qu'en Angleterre.

Si les différents pays utilisent l'or comme monnaie, les transferts internationaux de métaux précieux assureront l'ajustement. Supposons que l'Angleterre découvre un nouveau procédé de fabrication du vin tel qu'il soit, pour elle, préférable de cultiver de la vigne plutôt que d'importer le vin du Portugal. Le prix du vin diminuera en Angleterre alors que le prix du drap restera inchangé. Au Portugal, les prix resteront les mêmes. Les Anglais cesseront d'importer le vin portugais, mais, pendant la période d'ajustement, le Portugal continuera d'importer du drap. Au lieu de le payer par ses exportations de vin, il le paiera en or. La quantité d'or augmentera en Angleterre et y provoquera une hausse des prix. Par contre, la quantité de monnaie et les prix diminueront au Portugal jusqu'à ce que le drap y soit moins cher qu'en Angleterre. Ricardo (1817 : 161) suggère que ce mécanisme explique, dans certains cas, les différences de prix que l'on observe entre les pays. Là où les manufactures sont florissantes, les salaires sont plus élevés et il en est de même des marchandises qui ne font pas l'objet d'échanges internationaux.

### 3.3. La formation des prix internationaux

La thèse de Mill (1848 : 595) que « la valeur d'une chose en un lieu dépend du coût de son acquisition en ce lieu qui, dans le cas d'une marchandise importée, est le coût de production du bien que l'on exporte pour la payer... Autrement dit, les valeurs des marchandises étrangères dépendent des termes de l'échange international. » Considérons deux pays, l'Angleterre et l'Allemagne qui, en autarcie, produisent du drap et de la toile de lin. En Angleterre, 10 mètres de drap s'échangent contre 15 mètres de lin. Le prix du drap en termes de lin est de 1,5. En Allemagne, 10 mètres de drap s'échangent contre 20 mètres de lin. Le prix du drap en termes de lin est de 2. L'Angleterre possède un avantage comparatif dans la production de drap et elle se spécialisera dans cette production si le libre-échange est établi. Les coûts de production déterminent les bornes extrêmes entre lesquels se fixent le prix relatif.

Pour analyser les valeurs internationales, Mill raisonne d'abord dans une économie de troc. Il néglige les coûts de transport si bien que les prix sont les mêmes dans les deux pays. Soit  $p_1$  le prix du lin et  $p_2$  celui du drap. Notons  $p$  le prix du drap en termes de lin :

$$p = \frac{p_2}{p_1}$$

La quantité de marchandise demandée varie avec son prix : plus le prix est élevé, moins il y a d'acheteurs et plus faible est la quantité vendue (Mill, 1844 : 9). La demande de drap des allemands,  $D_2(p)$ , est une fonction décroissante du prix relatif du drap. La quantité de lin qu'ils offrent,  $S_1$  est la valeur du drap demandé

$$S_1 = pD_2(p)$$

Elle peut être une fonction croissante ou décroissante des prix selon la valeur de l'élasticité de la demande. De la même façon, la demande de lin des anglais,  $D_1^*(p)$  est une fonction

décroissante du prix relatif du lin, donc une fonction croissante du prix relatif du drap. L'offre anglaise de drap,  $S_2^*$ , s'écrit

$$S_2^* = p^{-1}D_1^*(p)$$

L'équilibre sur le marché du lin

$$S_1 = D_1^*(p)$$

implique l'équilibre sur le marché du drap et détermine le prix relatif des deux biens. Bien que Mill n'explique pas l'expression algébrique du problème, il le pose de façon explicite comme la solution d'un système d'équations et ses lecteurs, en particulier William Whewell (1850), pourront facilement formaliser son analyse. Passer de l'idée vague que la demande et l'offre déterminent le prix à l'affirmation selon laquelle le prix d'équilibre est la solution d'un système d'équations était une étape cruciale.

On peut, comme le suggérait Ricardo, passer de cette analyse du troc international à l'étude de la formation des prix dans une économie monétaire. Supposons que les deux pays utilisent la même monnaie métallique, disons l'or. Admettons que les prix initiaux sont tels qu'il n'est pas rentable d'exporter du drap en Allemagne. Les Anglais paieront le lin qu'ils importent en or. L'afflux d'or en Allemagne y provoquera une hausse du drap et du lin. Puisque le lin en Angleterre est importé d'Allemagne, son prix diminuera alors que le prix du drap augmentera. Ce processus continuera jusqu'à ce que la balance commerciale étant en équilibre tout mouvement d'or cesse entre les deux pays.

Les critiques qui lui furent adressées conduisirent Mill (1848 : 608) à admettre qu'il pouvait exister plusieurs prix d'équilibre. Il suggéra, aussi, que l'on pouvait étendre son analyse à plusieurs pays et à plusieurs biens. En fin, il montra que les valeurs internationales ne dépendent pas seulement des quantités demandées mais aussi des moyens de production qui sont disponibles dans chaque pays pour approvisionner les marchés étrangers.

