

L'ANALYSE MARGINALISTE ET LA THEORIE DU SALAIRE

PAR

ZACKARIA AHMED NASR

I.—INTRODUCTION :

A l'approche du soir, Robinson s'arrête un moment, jette un regard sur l'amas de fruits cueillis pendant la journée, puis sur les veines gonflées de ses mains et se demande si ce que lui rapporterait une heure de cueillette encore compenserait vraiment le surcroît de peine d'un corps déjà las.

En langage technique nous dirions que Robinson compare l'utilité marginale des fruits à la désutilité marginale de son travail et nous tracerions un graphique montrant comment Robinson s'arrêtera de travailler au point d'intersection de deux courbes; l'une négativement inclinée qui exprime l'utilité marginale, l'autre ascendante traduisant la désutilité marginale.

Cette analyse illustre un principe qu'applique mutatis mutandis l'entrepreneur d'une société capitaliste moderne et dont s'inspire nécessairement le chef d'un trust soviétique.

Nous nous arrêtons là pour le moment car déjà des murmures sceptiques, moqueurs ou indignés s'élèvent. Le marginaliste, et nous sommes tous bien obligés de l'être parfois, qui continuerait sur ce ton, s'exposerait probablement à entendre des expressions comme "simplification abusive", "jeu enfantin", "abstraction stérile", peut-être même "Lakaientum".

Nous empruntons les deux premières au Professeur Nogaro critiquant l'application de la théorie de la productivité marginale au salaire⁽¹⁾; cette critique nous a inspiré une mise au point dont le but est de débarrasser une solide construction de quelques objections parasites qu'on ressasse encore.

(1) *La valeur logique des théories économiques.* Paris 1947.

Nous commencerons d'abord par une exposition de l'analyse marginaliste de l'équilibre entre salaire et productivité ⁽¹⁾, pour étudier ensuite les critiques qu'elle a soulevées.

II.—L'ANALYSE MARGINALISTE :

L'entrepreneur capitaliste a pour principal souci la maximisation de son bénéfice; dans ce but il tend à se procurer des unités additionnelles des facteurs de production, à substituer un élément à l'autre, tant que l'accroissement de ses dépenses est inférieur à l'augmentation des recettes procurées par ses ventes; en d'autres termes tant que la valeur marginale d'un facteur donné dépasse son coût marginal.

Ce principe s'applique quel que soit le cas envisagé: concurrence parfaite ou imparfaite; nous distinguerons donc:

(a) Cas de Concurrence parfaite.

(b) Cas de concurrence imparfaite.

x—sur le marché du travail.

y—sur le marché du produit.

Un marché sera en état de concurrence parfaite du point de vue qui nous occupe si l'atomicité y règne c.à.d. si l'entrepreneur ne peut par son action isolée influencer le taux des salaires payés ou le prix de vente du produit; tout son pouvoir se limite donc à varier les quantités produites ou embauchées, les divers facteurs nécessaires, de façon à maximiser son profit.

En concurrence imparfaite il n'existe point d'atomicité sur le marché, l'entrepreneur isolé peut influencer soit le taux du salaire soit le prix de vente en adoptant telle ou telle politique de production.

Quatre combinaisons peuvent par conséquent se présenter:

- 1) concurrence parfaite sur les deux marchés, le salaire et le prix sont des données dans ce cas;
- 2) concurrence imparfaite sur le marché du travail et parfaite sur le marché du produit;
- 3) concurrence parfaite sur le marché du travail et imparfaite sur celui du produit;

(1) On en trouvera une démonstration mathématique élégante dans : Interest on Capital and Distribution. A problem in the theory of Marginal Productivity. W. Leontief Q.J. of Econ. 1934.

4) concurrence imparfaite sur les deux.

Comme règle générale s'appliquant dans tous ces cas, nous avons le fait que l'entrepreneur embauche de la main d'oeuvre tant que l'accroissement des recettes totales ou valeur marginale du travail reste supérieur à l'accroissement des dépenses globales ou coût marginal.

Nous supposons, bien entendu, décroissants les rendements d'une main d'oeuvre accrue avec une quantité fixe de capital; ce point sera repris plus tard.

a) *Cas de la Concurrence parfaite*: La valeur marginale du travail est égale au prix du produit additionnel ou marginal; le coût marginal au salaire payé à l'ouvrier supplémentaire ou marginal. L'entrepreneur poussera donc l'embauchage jusqu'au point où la valeur marginale de la main d'oeuvre devient égale à son coût marginal; un embauchage supplémentaire le ferait perdre, un embauchage inférieur constituerait un manque à gagner.

Un exemple chiffré, simplifié et facilement retenu, illustre clairement ce raisonnement.

Données: Taux du Salaire = 200 — Prix de Vente unitaire = 10
Décroissance des rendements marginaux.

Nombre d'ouvriers	Productivité physique marginale	Valeur Marginale	Coût Marginal
1	30	300	200
2	29	290	200
3	28	280	200
4	27	270	200
5	26	260	200
6	25	250	200
7	24	240	200
8	23	230	200
9	22	220	200
10	21	210	200
+11	20	200	200
12	19	190	200
13	18	180	200

L'entrepreneur a intérêt à embaucher jusqu'au 11^{ème} ouvrier dont la valeur marginale est égale au salaire; le 10^{ème} lui rapporte 210 et lui coûte 200; le 12^{ème} 190 seulement, moins que son coût.

Ainsi l'équilibre de son entreprise est atteint lorsque l'égalité entre productivité marginale et salaire de l'ouvrier est réalisée; tant qu'une

inégalité subsiste entre ces deux grandeurs, l'entrepreneur aura intérêt à varier son volume d'emploi dans le sens de l'expansion si le salaire est inférieur à la productivité marginale, dans celui de la diminution en cas contraire. Ceci est l'essence de la théorie de la productivité marginale, mais l'analyse marginaliste s'applique autant aux autres cas de concurrence imparfaite.

b) Cas de Concurrence imparfaite sur le marché du travail: La valeur marginale du travail sera égale au prix du produit additionnel ou produit marginal en valeur; mais le coût marginal de la main d'oeuvre sera égal au salaire payé à l'ouvrier marginal augmenté d'une somme correspondant à la hausse unitaire de salaire que provoque l'extension de l'emploi; en d'autres termes la non-atOMICITÉ de la demande sur le marché du travail détermine une réaction haussière à l'accroissement de la demande. L'entrepreneur n'est plus une goutte dans l'océan de la demande, ses actions ne sont plus indifférentes à l'état du marché.

Dans ce cas il n'y aura pas égalité entre salaire et productivité marginale, puisque le coût marginal est supérieur au salaire. Certains auteurs parlent alors d'exploitation de l'ouvrier qui touche moins qu'il ne produit, problème que nous n'avons pas à traiter ici.

Notre tableau sera un peu plus compliqué:

Données: Prix de vente unitaire = 10
Variations du Salaire
Décroissance des rendements marginaux.

Nombre d'ouvriers	Productivité physique marginale	Valeur marginale	Taux du Salaire	Coût global	Coût marginal
1	30	300	60	60	—
2	29	290	70	140	80
3	28	230	80	240	100
4	27	270	90	360	120
5	26	260	100	500	140
6	25	150	110	660	160
7	24	240	120	840	180
8	23	230	130	1040	200
9	22	220	140	1260	220
10	21	210	150	1500	240
11	20	200	160	1760	260
12	19	190	170	2040	280
13	18	180	180	2340	300

L'entrepreneur s'arrêtera au 9ème ouvrier; son salaire (140) est inférieur à sa productivité en valeur (220). Le 10ème lui rapporterait 210, serait payé 150 il est vrai, mais coûterait 230, il n'y a donc pas intérêt à l'embaucher.

c) *Cas de Concurrence imparfaite sur le marché du produit*: Le coût marginal sera ici égal au salaire de l'ouvrier marginal, l'entrepreneur n'est qu'une goutte dans l'océan de la demande; mais la valeur marginale de la main d'oeuvre sera égale au prix du produit marginal moins une somme constituée par la baisse du prix de vente unitaire provoquée par l'accroissement de la production, l'entrepreneur n'est plus une goutte dans l'océan de l'offre et sa production accrue pèse sur le prix.

Le tableau devient plus complexe encore, nous avons besoin de connaître dans ce cas le volume de la production.

Données: Taux du Salaire = 200
Variations du Prix
Quantités produites
Décroissance des rendements marginaux.

Nombre d'ouvriers	Quantités produites	Productivité physique marginale	Prix de vente unitaire	Recettes globales	Valeur marginale	Coût marginal
1	130		15	1950		200
2	159	29	14.5	2305.5	355.5	200
3	187	28	14	2618	312.5	200
4	214	27	13.5	2889	271	200
+ 5	240	26	13	3120	231	200
6	265	25	12.5	3312.5	192.5	200
7	289	24	12	3468	155.5	200
8	312	23	11.5	3588	120	200

L'entrepreneur embauchera jusqu'au 5ème ouvrier dont le coût marginal (200) est inférieur à la valeur marginale (231). Le 6ème coûterait 200 et ne rapporterait qu'un supplément de recettes de 192,5; le 4ème coûte 200 et rapporte 271. Ici aussi, contrairement au cas de la concurrence parfaite, le salaire est inférieur à la productivité marginale.

d) Le quatrième cas, *celui de la concurrence imparfaite sur les deux marchés*, n'est qu'une combinaison des exemples précédents et

le lecteur pourra lui-même s'exercer à en dresser le tableau ou consulter les graphiques et les tableaux de J.E. Meade (Economie politique et Politique Economique) dont nous nous sommes inspirés et qui tentent de traduire la pensée des ouvrages célèbres de J. Robinson et de J. Chamberlin.

Dans toutes ces hypothèses, l'on a fait usage de l'analyse "à la marge" tant pour les recettes que pour les dépenses, bien que ce ne soit que dans le premier cas seulement qu'on trouve égalité entre le salaire de l'ouvrier et sa productivité marginale.

Tout cela ne fait en quelque sorte que développer ce que l'on trouve déjà exposé dans Thunen et ses ramasseurs de pommes de terre, dans les graphiques de J.B. Clark et les bergers de Marshall. Dans l'exemple de Robinson la désutilité marginale du travail correspondrait au coût marginal de l'entrepreneur, l'utilité marginale des fruits à la valeur marginale du produit additionnel.

Dans ces robinsonades tant plaisantées, on trouve, réduites à l'épure et évidemment sans aucune prétention des vérités fondamentales; leur valeur pédagogique ne saurait être niée, simples illustrations, il ne faut pas y chercher des démonstrations.

Il est difficile d'être clair pour qui ne veut pas être attentif et l'étude que nous ferons des critiques de la productivité marginale présuppose une assimilation complète du raisonnement et des tableaux précédents qui devraient n'être que lieux communs pour le spécialiste.

III.—LES CRITIQUES :

Une théorie peut faire l'objet de deux sortes de critiques: les unes, formelles, ont trait à sa valeur interne, logique; les autres, dites matérielles, cherchent dans quelle mesure elle rend compte de la réalité. Nous ne ferons pourtant point cette distinction car le critère est souvent d'une application difficile et poserait des problèmes méthodologiques que nous n'avons heureusement pas à traiter ici. Nous devons donc nous contenter d'une énumération par nom d'auteurs.

a) Le professeur Nogaro, étudiant dans l'ouvrage précité la théorie de la productivité appliquée au salaire, s'étonne qu'elle trouve encore tant d'adeptes à l'heure actuelle. Nous négligerons deux aspects de sa critique; d'abord la question de savoir si le produit marginal est imputable au "travail pur" ou non, pose des questions que la théorie, sous sa forme actuelle et telle que nous l'avons exposée, ne connaît

point. Nous verrons plus loin ce que vaut l'argument qui nie que l'entrepreneur puisse calculer la productivité marginale de l'ouvrier.

De même, lorsque les vieux maîtres parlaient de productivité physique, il ne faut y voir que la conséquence de deux assumptions valables du point de vue analytique et peut-être même historique: constance de la valeur de l'unité monétaire et concurrence parfaite.

La théorie de la productivité marginale consiste, nous dit M. Nogaro, "à affirmer que le salarié" reçoit, ou tend à recevoir, un salaire correspondant à la productivité de son travail, telle que l'apprécie son employeur. Pour l'adopter, il faut donc admettre :

- 1.—que celui-ci peut mesurer la productivité du travail
- 2.—qu'il est conduit à accorder à l'ouvrier un salaire correspondant à cette productivité".

La première proposition pose le problème de l'imputation que l'entrepreneur est censé devoir résoudre et dont nous traiterons plus loin.

La seconde ne semble pas plus convaincante à l'auteur: qu'est ce qui oblige l'employeur à payer un salaire correspondant à la productivité marginale?

1.—Clark fait appel à la concurrence entre employeurs qui tendrait à élever le salaire au niveau de la productivité marginale; mais, remarque Nogaro, la concurrence peut avoir pour effet un abaissement du prix de vente, c'est-à-dire, baisse de la productivité au niveau du salaire et non hausse du salaire au niveau de la productivité.

Nous ferons remarquer que la théorie se contente d'affirmer une tendance, une condition à l'équilibre d'une firme donnée et cet équilibre n'est atteint que lorsque le salaire et la productivité marginale en valeur coïncident; plus généralement, l'emploi à l'intérieur d'une entreprise en équilibre est poussé jusqu'au point où le coût marginal menace de dépasser la valeur marginale de l'agent de production considéré. Que le courant vienne de bas en haut ou de haut en bas, des salaires vers la productivité ou de la productivité vers les salaires, cela est indifférent au problème central de l'équilibre avec maximisation du profit, centre de gravité de l'analyse marginaliste.

2.—"Pour soutenir que l'employeur tend à accorder un taux de salaire correspondant à la productivité du travail, c'est plutôt l'argument de l'intérêt que l'on a coutume d'invoquer aujourd'hui" et l'auteur passe

à la critique de F. Perroux. L'entrepreneur qui n'a pas atteint ce taux perçoit un gain-extra qui le pousse à étendre son volume d'emploi et ce tant que l'écart entre salaire et productivité marginale n'est pas comblé. Nos tableaux l'ont déjà montré.

Mais si la raison de l'expansion de l'emploi est évidente, M. Nogaro trouve beaucoup à redire quant à la proposition "selon laquelle l'embauchage d'un nombre supplémentaire d'ouvriers tend à égaliser le salaire et la productivité". L'auteur se charge de nous expliquer le mécanisme de cette égalisation, mais malheureusement la description qu'il nous fait commet une grossière confusion entre les divers cas que nous avons eu le soin de distinguer.

L'égalisation entre salaire et productivité marginale, en cas de concurrence parfaite sur les deux marchés (travail et produit) et c'est fondamentalement cette hypothèse qu'envisage la théorie de la productivité marginale, ne se fait guère comme M. Nogaro semble le croire par une hausse du taux des salaires provoquée par un accroissement de la demande de main d'oeuvre ni par une baisse des prix de vente déterminée par l'extension du volume de la production. L'exemple numérique que nous offre l'auteur prouve combien il est loin d'avoir saisi le raisonnement (qu'il qualifie pourtant de clair) marginaliste:

20 ouvriers payés 10 frs. et rapportant 12 frs. de l'heure donnent 40 de profit, l'écart entre salaire (10) et productivité (12) étant de 2.

L'employeur embauche 10 autres ouvriers mais nous avons alors:

30 ouvriers payés 10 frs. et rapportant 11 de l'heure eu égard à la baisse des prix, ou bien:

30 ouvriers payés 11 et rapportant 12 par hausse des salaires, donc dans les deux cas 30 francs de profit, l'écart n'étant plus que 1.

"Dès lors on peut affirmer que *"l'employeur réalise encore un gain"* en continuant à embaucher... Cela est bien un jugement exact mais il ne faut pas le confondre avec cet autre: *"l'employeur réalise un gain plus grand..."* Ainsi il n'est nullement établi que l'employeur ait intérêt à poursuivre ses embauches".

En note: Il y aurait gain plus grand si l'écart pour 20 restait de 2, auquel on ajouterait pour les 10 autres un écart unitaire de 1, et l'auteur n'a pas de peine à démontrer que cela est impossible.

Et pour conclure: "Il est surprenant... que les auteurs qui professent la théorie de la productivité, en matière de salaire, n'aient pas fait plus d'effort pour justifier les thèses maîtresses de leur théorie. Mais cela s'explique par le fait que la théorie... fait partie d'un système".

Ceux qui ont pris la peine de suivre notre raisonnement et plus généralement ceux qui ont quelque familiarité avec l'analyse marginaliste conviendront facilement de quel côté il y a manque d'efforts, d'analyse et de compréhension. Ce qui est vraiment surprenant c'est que l'auteur cite Hicks (*Theory of Wages*) et ne dit mot des assumptions clairement formulées par ce dernier ni des deux démonstrations qu'il offre de la théorie de la productivité marginale.

On ne peut s'empêcher en lisant le professeur Nogaro, ici et ailleurs, de se demander si l'auteur entend faire de l'histoire des doctrines ou de la théorie. Il nous vient sur les lèvres, presque avec impatience, cette pensée d'un grand maître autrichien:

"It is a favourite practice to criticise the abstract deductive economists of the past, and there is nothing easier than to point out errors and misconceptions under which our grandfathers labored 80 or 100 years ago, in the childhood of our science, and then to extend the same judgment without qualification to the abstract-deductive economists of the present day. That is unjust, If we are to be judged make out the case against us and not against our grandfathers ⁽¹⁾.

b) Plusieurs, entre autres Pirou et Byé, ont reproché à la théorie de négliger le facteur offre de travail: la courbe d'offre peut former une bosse et donner plus d'un point d'équilibre, l'offre de travail n'est pas indépendante du niveau des salaires, mais la théorie n'en traite pas. On ajoutera que la courbe de demande de main d'oeuvre n'est pas indépendante de celle de la demande des produits qui à son tour ne l'est point des salaires.

Tout cela n'est pas critiquer une théorie mais demander de tout dire à la fois. Toute analyse est abstraite, en ce sens qu'elle isole une partie de la réalité supposant le reste donné; ce n'est que comme cela que la science avance et depuis le vieux Marshall nous savons que l'analyse marginaliste ne constitue pas toute la théorie du salaire. Faut-

(1) Bohm-Bawerk. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1890.

il encore et toujours répéter ces lieux communs? à des étudiants peut-être, mais dans des ouvrages de spécialistes, à peine.

c) Simiand, critiquant les théories conceptuelles du salaire, méconnaît encore le caractère de notre théorie et lui attribue, pour mieux la démolir, des vertus explicatives qu'elle ne revendique pas.

“On peut soutenir qu'inversement ce que rapporte le travail ouvrier dépend du salaire (en ce sens que le travail ouvrier ne sera employé que s'il rapporte au moins autant qu'il ne coûte). Et en effet dans l'indétermination de ces formules empiriques tout est vrai et encore son contraire”.

Nous aurions donc, d'après Simiand deux inconnues qui se déterminent, une proposition circulaire à laquelle on colle le titre pompeux d'interdépendance, “fin du fin de l'économie nouvelle” mais qui n'explique rien.

Mais cette critique et beaucoup d'autres dans le même sens reposent sur un malentendu. Dans la théorie marginaliste du salaire, mieux, dans l'analyse marginaliste appliquée au problème du salaire, il n'est pas question de productivité marginale déterminant le salaire payé, fixant son niveau. Le salaire ne fait que mesurer la productivité marginale; ou si vous voulez, et nous revenons encore très loin en arrière, jusqu'aux Principes de Marshall, le verbe déterminer prend ici le sens d'indiquer (voir p. 410 et note 1 p. 516).

On a toujours insisté sur le fait que pour l'entrepreneur c'est le taux qui est donné et l'emploi qui est variable, tout comme pour l'acheteur d'un bien c'est le prix qui est donné et la quantité achetée qui varie à discrétion. (D.H. Robertson) L'analyse marginale est une analyse d'équilibre.

d) Franz Oppenheimer, le théoricien du socialisme dit libéral, accuse les marginalistes de jouer avec le mot “marginal”, tantôt réalité psychologique, tantôt réalité objective comme dans la théorie du salaire. Il n'y a qu'une similitude superficielle entre Thunen et les “Grenznutzler”; le premier traite toujours d'exemples pris dans le secteur agricole, ceux-ci étendent leurs analyses aux unités industrielles. Mais l'agriculture n'obéit pas aux mêmes lois que l'industrie.

1.—La loi des rendements décroissants que l'analyse marginaliste suppose toujours donnée ne s'applique pas à l'industrie.

2.—Le nombre d'ouvriers, élastique dans une exploitation agricole, ne l'est guère dans l'industrie; les machines exigent une main d'oeuvre donnée, un ouvrier de plus serait inutile, un de moins indispensable.

A la première objection il est facile de répondre que la loi des rendements décroissants semble être d'une application générale; mais le problème est plus délicat. Un entrepreneur dont l'exploitation a des rendements croissants trouve toujours intérêt à étendre le volume de sa production jusqu'à la limite; s'il ne le fait pas c'est qu'il craint de "spolier son marché" par une production accrue, ce qui ne peut qu'être le cas d'un monopoleur et non d'un marché où l'atomicité règne, cas envisagé lorsqu'on parle d'équilibre entre salaire et productivité marginale.

L'existence ou l'inexistence de rendements décroissants pose, dans un sens, une question de fait. Strigl remarque que si l'acquisition des produits du sol (*Gewinnung der Bodenprodukte*) obéit à des rendements décroissants, la transformation de ces produits (*Bearbeitung der Bodenprodukte*) dans l'industrie le fera aussi, les coûts augmentant dans le premier cas et se répercutant aux échelons inférieurs (*Ange wandte Lohntheorie*).

Retenons de tout ceci que l'objection a trait à l'une des assumptions de la théorie, mais ne ruine pas la construction elle-même.

Le second argument se retrouve chez Pareto; là où la proportion des facteurs de production est fixée par la technique, le principe de variation perd de son utilité. L'exemple qu'il donne est celui de l'usine de soie dans laquelle une addition à la surface sur laquelle la soie est tendue n'ajoute rien au produit. "This, nous dit Hicks, is merely silly". Mais l'argument en lui-même est pertinent. Tout ce que l'on pourrait lui reprocher serait que le capital fixe n'est point éternel; dans le cas d'un déplacement dans la structure des prix la combinaison productive prendra, lors de son remplacement, d'autres formes, ce qui réintroduit, à terme il est vrai, l'action du principe de variation. Les effets d'un changement dans le niveau des salaires sur le degré de l'emploi ne sont donc pas immédiats, une hausse ne provoquera qu'à terme une réduction du nombre d'ouvriers employés, c'est-à-dire, une hausse de la productivité marginale; de même un certain temps est nécessaire pour que la baisse des salaires se traduise par une expansion de l'emploi. L'objection a donc sa valeur, elle nous oblige à préciser notre pensée sans pour cela abandonner nos positions.

e) Zwiedinek-Sudenhurst croit trouver une contradiction interne dans la théorie de la productivité marginale.

Le principe de variation s'applique, comme on le sait, quel que soit le facteur envisagé: travail ou capital. Si à une quantité de capital donnée nous appliquons des doses successives de travail, le rendement obtenu est décroissant. Si à une quantité de travail donnée nous ajoutons des doses successives de capital, le rendement est encore décroissant.

N'y aurait-il pas là une contradiction? Dans le premier cas le capital utilisé par unité de travail va en diminuant, dans le second en augmentant, et pourtant le rendement dans les deux cas est décroissant; donc productivité en baisse quel que soit l'équipement capitalistique par ouvrier. Mais en réalité la variable n'est pas la même dans les deux hypothèses, il y aurait contradiction s'il s'agissait de la productivité d'un même facteur. La question n'est pas de comparer un ensemble productif à un autre de structure différente mais de constater que l'accroissement d'un seul facteur, le reste de la combinaison productive supposé constant, augmente la production de plus en plus faiblement.

Encore une fois, la théorie de la productivité marginale n'envisage pas la productivité d'un ouvrier tantôt bien tantôt mal équipé mais celle de deux facteurs différents dont l'un varie alors que l'autre est constant, attribuant l'accroissement marginal au premier.

f) Parmi les critiques de l'analyse marginaliste on ne saurait oublier le Professeur Lester, spécialiste des problèmes ouvriers et auteur d'une enquête sur la question qui nous occupe.

Les objections qu'il soulève sont nombreuses et de valeur très inégale.

1.—L'une qu'on trouve déjà chez Diehl, parmi d'autres, pourrait se résumer ainsi: on constate que la rémunération d'un même service varie suivant qu'il s'agit d'ouvriers organisés ou inorganisés, donc des services identiques du point de vue économique et pourtant des salaires différents. Mais la théorie de la productivité marginale ne fait aucune part à ce facteur "organisation ouvrière", aux "Macht-verhältnisse". Cette critique revient à constater que le prix d'un bien dont l'offre est monopolisée est plus élevé que dans le cas d'un marché libre; ce n'est pas là une objection; l'analyse marginaliste est compatible avec n'importe quel niveau de salaires, même fixé

autoritairement: les ouvriers dont la productivité marginale est inférieure au salaire chômeront nécessairement, les autres auront une productivité correspondant à leur rémunération.

2.—Plus intéressante est la seconde tentative. Le Professeur Lester essaie de ruiner l'analyse marginaliste par une étude empirique; un questionnaire envoyé à un certain nombre d'employeurs leur demandait:

"What factors have generally been the most important ones in determining the volume of employment in your firm during peace-time?"

Les réponses reçues donnaient aux facteurs l'importance ci-dessous:

a) Demande ou Ventes	65 %
b) Niveau des salaires	7.6%
c) Coûts autres que le salaire ..	9.5%
d) Profits	5.1%
e) Technique nouvelle	9.7%
f) Divers	3.1%

La demande des produits sur le marché l'emporte avec 65%, les salaires venant après les autres coûts et les innovations techniques.

Y-a-t-il là un démenti à l'analyse marginaliste? Nous ne le pensons pas. Le Professeur Machlup a montré qu'en réalité de telles enquêtes sont loin d'être convaincantes, les questions étant souvent mal interprétées par le sujet, les divers facteurs s'enchevêtrant intimement... etc...

D'autre part la notion même de productivité marginale est d'une complexité telle qu'il serait ridicule de penser qu'un entrepreneur puisse vraiment suivre ses contours. Il lui faudrait d'abord déterminer de combien un volume donné de production augmente par l'accroissement d'une unité d'un certain facteur; on aurait alors le produit physique marginal qui multiplié par son prix donne le produit marginal en valeur; il faut en déduire ensuite la baisse éventuelle des prix consécutive à l'augmentation de la production pour avoir le produit marginal brut. Si la production supplémentaire a provoqué un accroissement ou une diminution de dépenses afférentes à d'autres facteurs que le facteur en question, il faut en tenir compte pour obtenir enfin le produit marginal net.

L'employeur n'entreprend évidemment pas tous ces calculs mais cela n'empêche pas le raisonnement théorique de les dégager. Machlup illustre cela par l'exemple d'un chauffeur voulant dépasser une voiture alors qu'une autre s'approche dans le sens opposé; ce chauffeur doit faire plusieurs calculs avant de prendre une décision; il doit évaluer la rapidité des trois autos, la distance qui les sépare les unes des autres, la possibilité d'accélérer, la condition de la route, du temps, de ses nerfs, de son auto et d'autres possibilités encore.

Le chauffeur ne s'arrêtera pas à soupeser chacun de ces facteurs en détail, il résoudre son problème grosso modo par routine.

Pourtant si nous devons élaborer une "théorie du dépassement", il nous faudrait analyser tous ces éléments et étudier particulièrement comment la variation de l'un, puis de l'autre, réagirait sur les décisions possibles du chauffeur.

Dire en ce cas que la théorie est irréaliste ou abstraite, c'est ignorer la constitution méthodologique essentielle des sciences sociales.

L'entrepreneur, équilibrant la valeur marginale et le coût marginal d'un facteur en variant son volume d'emploi, ne fait pas appel aux mathématiques supérieures, à la géométrie ni à la clairvoyance...

Nous avons reproduit de très près la pensée du Professeur Machlup eu égard à l'importance méthodologique fondamentale de cette question pour tous les sujets de théorie économique.

g) La théorie de la productivité marginale, applicable à un système capitaliste moderne, serait-elle mise en échec dans un système pseudo-capitaliste ou quasi-féodal? C'est ce que le Dr. P. Arndt semble penser à propos du Japon, (*Der Arbeitslohn in Japan*).

La loi de la productivité marginale, comme toute loi économique part de certaines prémisses, psychologiques et sociales; parmi celles-ci l'on trouve la forme du système économique. Or le système japonais, ultra-moderne techniquement, ne l'est pas du tout du point de vue "éthique".

L'asservissement de l'individu à la communauté étouffe les revendications ouvrières et empêche le salaire de s'élever au niveau d'une productivité accrue. Nous n'insisterons pas sur les développements, par ailleurs intéressants, du Dr. Arndt; il nous suffira de constater que dans tous les pays où le secteur agricole forme un abondant réservoir de main d'oeuvre, le secteur industriel connaît des rémunérations très

faibles correspondant à la productivité d'une main d'oeuvre abondante, mal organisée et rarement qualifiée. Nous touchons là à un moindre degré d'abstraction, mais la variété des prémisses sociales ou "éthiques" n'infirme pas l'analyse marginaliste de l'équilibre.

IV.—CONCLUSION:

D'autres critiques pourraient être mentionnées, les unes sont d'une légèreté incroyable, les autres plus ou moins sérieuses, mais nous croyons que celles que nous avons étudiées suffisent pour prouver la solidité de l'analyse marginaliste; celle-ci nous fournit un instrument explicatif admirable; un instrument parmi d'autres naturellement que le théoricien élabore pour expliquer, comprendre et dominer les problèmes pratiques.

Un prochain article essaiera d'illustrer l'importance de telles constructions, confrontant les développements serrés de la théorie appliquée aux faits et des démonstrations et critiques pseudo-positives⁽¹⁾.

ZACKARIA AHMED NASR

(1) Nous pensons particulièrement à un ouvrage récemment paru en France et publié par l'I.N.S.E.E. N. Parisiadès: *Essai sur les relations entre le chômage, le salaire, les prix, le profit.* Paris 1949.

BIBLIOGRAPHIE

Les ouvrages qui ont traité de cette question sont très nombreux. Nous nous contentons de mentionner ceux que nous avons directement utilisés dans cet article:

- B. NOGARO. — La valeur logique des théories économiques 1949.
- F. SIMIAND. — *Les théories économiques du Salaire* (Revue d'Economie politique 1930.)
- O. V. ZWIEDINECK-SUDENHORST. — *Die Lohnpreisbildung. Lohn* (dans le Handwörterbuch. Edition 1926.
- F. OPPENHEIMER. — *Der Arbeitslohn* 1926.
- R. STRIGL. — *Angewandte Lohntheorie* (Wiener Staatsw. Studien 1926).
- J. SCHUMPETER. — *Das Grundprinzip der Verteilungstheorie.* (Archiv. für Sozialw. Bd. 43-1916-17).
- P. ARNDT. — *Der Arbeitslohn in Japan, W.A.* 1938.
- J. E. MEADE. — *An Introduction to Economic Analysis and Policy*, 1939.
- J. ROBINSON. — *Essays in the theory of Employment* 1937.
- J. B. CLARK. — *Principes d'Economie* 1911.
- J. R. HICKS. — *The Theory of Wages* 1948 (N.Y.)
- R. LESTER. — *Economics of Labor* 1942.
Shortcomings of Marginal Analysis for Wage Employment Problems.
American Economic Review 1934).
- F. MACHLUP. — *Marginal Analysis and Empirical Research* (Am. Econ. Review 1934).
- D. H. ROBERTSON. — *WAGES GRUMBLES* in Readings in the Theory of Income Distribution 1946.