



HAL
open science

Détermination du taux de salaire réel et analyse néoclassique

Elie Sadigh

► **To cite this version:**

Elie Sadigh. Détermination du taux de salaire réel et analyse néoclassique. [Rapport de recherche] Laboratoire d'analyse et de techniques économiques(LATEC). 1997, 70 p., ref. bib. : 1 p. 3/4. <hal-01527182>

HAL Id: hal-01527182

<https://hal.science/hal-01527182v1>

Submitted on 24 May 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire HAL, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

LATEC

LABORATOIRE D'ANALYSE ET DE TECHNIQUES ÉCONOMIQUES

U.R.A. 342 C.N.R.S.

DOCUMENT de TRAVAIL



UNIVERSITE DE BOURGOGNE

FACULTE DE SCIENCE ECONOMIQUE ET DE GESTION

4, boulevard Gabriel - 21000 DIJON - Tél. 80 39 54 30 - Fax 80 39 56 48

ISSN : 0292-2002

n° 9712

**Détermination du taux de salaire réel
et analyse néoclassique**

Elie SADIGH*

mai 1997

Maître de Conférences - LATEC (UMR 5601 CNRS)

A ma femme

L'ambition des Néoclassiques est d'établir une loi scientifique de la répartition qu'ils expliquent essentiellement de deux façons. La première explication est fondée sur la productivité marginale des facteurs déterminée à la production. La seconde est fondée sur l'échange qui détermine la rémunération des facteurs ou leur « prix » sur le marché. Or, ces deux déterminations ne sont pas compatibles.

La théorie marginaliste écarte d'emblée une grande partie de la réalité économique représentée par les rendements croissants et constants. Elle limite encore son champ en supposant que sur une quantité fixe d'un facteur on peut employer n'importe quelle quantité de facteur variable, hypothèse nécessaire pour établir la productivité marginale des facteurs. Cette exigence écarte une autre partie de la réalité économique où les combinaisons de production sont imposées par la technique de production. Les courbes de l'offre et de la demande qui sont susceptibles de déterminer la répartition n'ont pas les mêmes fondements, ce qui constitue une limite en soi. Cette théorie est fondée sur une fausse analogie; la détermination marginaliste n'a pas sa source dans la détermination de la rente ricardienne. Enfin, la détermination marginaliste de la répartition aboutit à une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et la part du facteur dans la production, ce qui est un non-sens.

La détermination walrasienne est fondée sur les prix relatifs. Or, cette détermination ne permet pas de connaître la part de chaque facteur dans la production.

Mots clés: Répartition, marginaliste, Analyse walrasienne, rendements croissants, rendements décroissants, rendement constant, productivité marginale, courbe d'offre de facteur, courbe de demande de facteur, confusion travail-bien, rareté.

Elie Sadigh

DETERMINATION DU TAUX DE SALAIRE REEL ET ANALYSE NEOCLASSIQUE

INTRODUCTION

La répartition du produit national est un problème essentiel qui a préoccupé les économistes de toutes les écoles de pensée. David Ricardo souligne l'importance de ce sujet dans son introduction aux « Principes »: « Déterminer les lois qui règlent cette distribution, voilà le principal problème en économie politique ». (1970; P.9). Dans une économie salariale, la répartition est expliquée essentiellement de deux façons, qui consistent à prendre en compte une ou plusieurs causes de production. Mis à part les Physiocrates, qui pensent que la terre est la source du produit net, pour les uns, il n'existe qu'une seule cause de production: le travail. Ainsi, pour ces auteurs, qui fondent la valeur sur le travail, le problème est de savoir comment le produit du travail est partagé entre salaires et profit; dans ce cas, c'est le profit qui permet de payer l'intérêt du capital. Mais ce n'est pas ce problème qui nous intéresse ici. Pour les autres, appartenant essentiellement à l'école de pensée Néoclassique, il existe plusieurs facteurs de production. Cette supposition exige, d'une part, que l'on apporte des justifications de l'existence de plusieurs causes de production, d'autre part, que l'on établisse les lois qui permettent de déterminer la répartition du produit entre les différents facteurs de production.

La détermination de ces lois, dans une économie salariale, passe par la question de savoir si la répartition doit être établie à la production ou au moment des échanges. Si l'on suppose plusieurs causes de production et si, par conséquent, la répartition est déterminée à la production, il faut non seulement préciser la règle qui a permis ce partage, selon la part de chaque facteur dans la production, mais aussi établir comment le marché confirme cette répartition, afin d'obtenir l'équilibre du système économique concurrentiel où le profit est nul. Pour que le marché confirme cette répartition, il faut que, dès la production, les préférences des acheteurs soient connues. Or, ces préférences n'apparaissent qu'au moment des échanges, mais, en même temps, le profit nul à l'équilibre et le taux d'intérêt unique dans le système n'imposent-ils pas que toutes les entreprises doivent avoir la même rentabilité? Le choix de la détermination de la répartition au moment des échanges pose d'autres problèmes. Dans une économie salariale dans laquelle on suppose plusieurs facteurs de production et dans laquelle le raisonnement est fondé sur l'économie d'échange, la difficulté est de savoir d'où vient le revenu qui permet d'exercer un pouvoir d'achat sur les produits puisque, par hypothèse, il n'est pas déterminé à la production. Pour détourner ce problème, certains considèrent le travail comme un bien qui s'échange comme tout autre bien sur le marché. Dans ce cas, ils établissent des prix relatifs, et de ce fait ne font-ils pas apparaître une confusion entre l'une des causes de la production et les produits qui en résultent, c'est-à-dire entre le facteur et son produit? Les rapports relatifs ne font-ils pas apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que produit et sa part dans la production, c'est-à-dire son taux de rémunération? Pour écarter cette confusion, il faut établir la part du travail ou du capital dans la production, mais l'opération d'échange est-elle capable d'établir la part de chaque facteur dans la production? On le voit, il est important de savoir dans quel cadre se place l'analyse néoclassique pour déterminer les lois de la répartition et en particulier la rémunération du travail.

En outre, les Néoclassiques établissent une relation entre le taux de rémunération de la main-d'oeuvre et la demande de travail ou le niveau de l'emploi, ce qui donne une autre dimension au problème de la répartition, c'est pourquoi il est important de connaître la portée et les limites de la théorie de la répartition dans cette école de pensée.

1. JUSTIFICATION DE L'EXISTENCE DE PLUSIEURS CAUSES DE PRODUCTION ET DONC DE PLUSIEURS SOURCES DE REVENU

Le problème de la répartition s'est posé à partir du moment où les moyens de production ont été appropriés par ceux qui ne les utilisaient pas directement, et, avec le développement de l'économie salariale, ce problème s'est imposé comme étant une partie importante de l'analyse économique. En effet, tant que les moyens de production sont utilisés comme des instruments de travail, la totalité du produit est appropriée par le travailleur direct, qui échange son produit directement ou par l'intermédiaire de la monnaie, en totalité ou en partie, contre d'autres produits; de ce fait, le produit du producteur direct constitue la source de son revenu. Or, dès qu'est apparue la séparation entre les travailleurs et les propriétaires des moyens de production, toutes sortes d'arguments ont été avancés pour justifier la répartition du produit. L'exemple le plus significatif est donné par les Physiocrates, qui divisent la société en classes sociales. François Quesnay commence son ouvrage intitulé: *Tableau Economique* par ce constat: « La nation est réduite à trois classes de citoyens: *la classe productive, la classe des propriétaires et la classe stérile* ». (1969; P.45. Souligné par l'auteur). Nous ne nous intéresserons qu'aux deux premières classes pour

illustrer la justification de la répartition du produit du secteur agricole entre ces deux classes.

Pour les Physiocrates, la terre est la source d'un « don gratuit », d'un produit net ou d'un surplus et, étant donné qu'elle appartient aux propriétaires et non à ceux qui la cultivent, il leur apparaît naturel que les propriétaires s'approprient le produit net. Si leur explication est simple, elle est fondée en revanche sur une hypothèse lourde. Ils supposent en effet que le produit net résulte de la différence entre le produit brut ou total et les avances. Mais, pour justifier cette différence, ils sont obligés d'inclure dans les avances à la terre la consommation de la classe productive et c'est cette hypothèse qui leur permet d'affirmer l'existence du produit net. Ainsi, le niveau du produit net dépend du niveau de consommation de la classe productive, niveau déterminé par les propriétaires. Or, si l'on suppose que la terre appartient à celui qui la cultive, on fait disparaître l'argument sur lequel est fondée l'explication de l'apparition du produit net, car, si la terre appartient au cultivateur, tout le produit de la terre lui appartient, et son revenu, qui constitue sa consommation et son épargne, est équivalent au produit de la terre auquel on soustrait les avances. On le voit, l'apparition du produit net n'est fondée sur aucune justification économique, tandis que son apparition et son appropriation sont justifiées par la distinction entre producteur et propriétaire. Il est important de remarquer que le niveau du produit net dépend du niveau des « salaires » des cultivateurs et cela du fait qu'il n'y a pas de justification économique de l'apparition du produit net.

L'apparition et le développement de l'économie salariale engendrent une dimension nouvelle, celle du partage du produit entre salaires et profit de l'entreprise ou salaires et intérêt du capital. Si le profit de l'entreprise constitue l'une des sources de la formation du capital ou du revenu de l'entreprise, en revanche la détermination de l'intérêt du capital passe par la détermination de la part du produit réalisé par le

capital, car, dans ce cas, il est considéré comme l'un des facteurs de la production et sa rémunération constitue l'un des éléments du coût de production.

La détermination du taux de rémunération du travail chez les auteurs de l'école néoclassique n'est pas simple car ceux-ci supposent l'existence de plusieurs facteurs de production. Ils supposent notamment qu'il existe plusieurs causes de production, aussi l'existence de plusieurs facteurs de production devient-elle la cause de l'apparition de plusieurs sources de revenu. Avant de justifier l'existence de plusieurs facteurs de production selon les Néoclassiques, et d'établir la règle du partage du produit entre les différents facteurs, il convient d'écarter une idée reçue selon laquelle la justification de l'existence de plusieurs causes de production, ou de plusieurs sources de revenu, trouverait son origine chez A. Smith, qui est considéré comme le père fondateur de la science économique.

Pour Smith, le travail est la cause de la production. Mais tout le produit du travail n'est pas, dans toutes les circonstances, approprié par les travailleurs. Cette observation de la réalité économique amène Smith à distinguer deux sociétés: primitive et industrielle. Autrement dit, il distingue l'économie de producteur direct ou artisan et l'économie salariale. « Dans cet état de choses (la première enfance des sociétés), dit Smith, le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet devra communément acheter, commander ou obtenir en échange ». (La Richesse des Nations, 1991, P.118). En revanche, dans une société industrielle où le capital accumulé est approprié par ceux qui emploient des salariés, ces derniers n'obtiennent pas la totalité de leur produit. « Ainsi, dit Smith, la valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résout alors en deux parties, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et les matières à travailler ». (Idem. P.118). Ce passage de Smith ne laisse

aucun doute, le travail est la seule source de la production et c'est le produit du travail qui est partagé entre salaires et profit. Ce partage du produit ne signifie pas, pour Smith, l'existence de plusieurs causes de production. Cela ne veut pas dire que Smith méconnaît l'importance des capitaux dans la production, car il est l'un des premiers auteurs à expliquer le rôle que joue le capital dans la division du travail et donc dans l'augmentation de la productivité du travail. Par conséquent, il ne convient pas d'attribuer à A. Smith la justification de l'existence de plusieurs causes de production, même si celui-ci constate que le produit du travail est partagé entre salaires et profit.

Les Néoclassiques n'acceptent pas la théorie de la valeur-travail. Comment justifient-ils ce refus? A titre d'exemple, citons Jevons, l'un des fondateurs de cette école de pensée, afin de pouvoir apprécier ses arguments: « C'est un fait que le travail, une fois qu'il a été dépensé, n'a pas d'influence sur la valeur future d'un objet: il a disparu et est perdu pour toujours. Dans le commerce, ce qui a disparu est disparu pour toujours; nous devons toujours partir de zéro à chaque moment et payer les valeurs des choses en considérant leur utilité. L'industrie est essentiellement prospective et non rétrospective; et il est rare que le résultat de quelques entreprises coïncide exactement avec les intentions premières de ces promoteurs ». (Jevons; 1871, P.159). Jevons a le droit de contester la théorie de la valeur-travail, en revanche il ne peut pas contester que c'est la dépense des rémunérations distribuées grâce à chaque production qui écoule sa contrepartie, le produit de la période où le revenu est formé. En outre, s'il n'accepte pas cette vérité, il doit dire quel est le revenu qui, dans une économie salariale, exerce un pouvoir d'achat pour que soient déterminés les prix des produits. Enfin, s'il veut dire que le prix s'écarte du coût de production quels que soient les éléments qui le composent, dans ce cas, soit il met en cause l'existence de la concurrence pure, hypothèse qui, dans le système néoclassique, permet d'établir l'égalité entre le coût de production et le prix, soit il n'a pas confiance en cette

hypothèse et, dans les deux cas, il met en cause la possibilité de l'existence de l'équilibre du système.

En ce qui concerne les Néoclassiques, soit ils supposent d'emblée l'existence de plusieurs facteurs de production en tant que causes de production, soit ils la justifient en se fondant sur une donnée technique (cf. Samuelson; 1983, P.215), à savoir que, normalement, les facteurs ne peuvent pas être utilisés séparément. Comme c'est le cas la plupart du temps, ils s'appuient sur des analogies pour conforter leur point de vue. « Un économiste du XVIIe siècle, sir Willam Petty, illustre cette nécessité technique par une image biologique. Il est impossible de dire qui, de la mère ou du père, joue le rôle le plus important dans la procréation d'un enfant. De même, il n'est pas, dans la grande majorité des cas, en notre pouvoir de déterminer la fraction d'un produit physique qui a été *causée* par l'un quelconque de différents facteurs *considérés isolément*. Ces différents facteurs *réagissent* les uns sur les autres. Chacun d'eux renforce habituellement l'efficacité des autres, mais il advient qu'ils entrent en conflit et se concurrencent, au lieu de se compléter. » (Idem. P.215, souligné par l'auteur). Le problème est de savoir comment déterminer la répartition entre les facteurs si l'on affirme que « il n'est pas, dans la grande majorité des cas, en notre pouvoir de déterminer la fraction d'un produit physique qui a été *causée* par l'un quelconque de différents facteurs *considérés isolément* ». Autrement dit, si, pour justifier un raisonnement, on le fonde sur une analogie, il est normal d'accepter toutes ses conséquences. Ainsi, l'impossibilité de savoir qui, de la mère ou du père, joue le rôle le plus important doit s'appliquer aussi au rôle joué par les facteurs dans la production. Néanmoins, les Néoclassiques pensent établir la loi qui permet de déterminer la part revenant à chaque facteur.

Aussi est-il intéressant de remarquer qu'il n'est pas possible qu'une mère ou un père seul puisse avoir un enfant. Or, il n'est pas impossible qu'un travailleur puisse

réaliser un produit sans avoir besoin d'un capital préalable. Une autre remarque qui doit nous préoccuper dans les développements qui suivront est celle qui permet de constater que le capital intervenant dans le processus de production résulte d'un travail préalable, d'une production, tandis que l'homme n'est le résultat ni d'un capital ni d'une production. Dans ce cas, peut-on donner le même fondement à la loi qui détermine la rémunération du travail et à celle du capital qui résulte de la production?

En outre, comme toute analogie, celle-ci a aussi ses limites. L'analyse néoclassique, pour déterminer la répartition, doit supposer une fonction de production à coefficient variable, ou facteurs substituables. Or, dans la procréation d'un enfant, il n'est pas possible de substituer la mère au père et vice-versa. Précisons bien qu'il ne s'agit pas d'ignorer l'importance du rôle du capital en tant qu'élément technique permettant d'améliorer la productivité du travail. Notre problème est de savoir, d'une part, si on peut déterminer, à la production ou au niveau des échanges, la rémunération des différents facteurs considérés en tant que causes de production, d'autre part, de savoir si cette détermination est possible dans tous les cas de rendements croissants, constants et décroissants, enfin, de savoir si la détermination de la répartition marginaliste ne fait pas apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que produit et sa part dans la production. Si la réponse est positive, c'est alors la théorie de la répartition marginaliste qui aura échoué dans sa tentative.

Si l'on suppose plusieurs facteurs de production, il convient de déterminer la part de chaque facteur dans la production pour pouvoir attribuer à chaque facteur ce qui lui revient. L'analyse marginaliste se propose de déterminer cette part. Mais cette détermination est établie grâce à quelques hypothèses pour lesquelles il est nécessaire de voir si elles sont compatibles avec les exigences d'une économie de production salariale.

Le point de départ d'une grande majorité des auteurs de cette école de pensée est de considérer le travail comme une marchandise. Ainsi le travail peut être acheté et

vendu comme toute autre marchandise. Malinvaud, en se plaçant dans le cadre de l'équilibre général, écrit: « On considère une économie avec r biens ($h = 1, 2, \dots, r$), le bien r étant la monnaie; le travail, ou les différents types de travail, sont évidemment des biens ». (Malinvaud; Réexamen de la théorie du chômage, 1980, p.55).

Cette affirmation ne peut être acceptée puisque le travail n'est pas un produit, il est la ou l'une des causes de la production. La rémunération du travail n'est pas un achat, c'est la formation du revenu. Le revenu résulte de la production, il ne peut le précéder. Pour exercer un pouvoir d'achat, il faut un revenu, il faut donc d'abord produire; or, le revenu n'existe pas avant la production. (Le système dans lequel le travail s'achète est le système esclavagiste; dans ce système, l'achat du travail n'est pas une rémunération mais la dépense d'un revenu puisque l'esclave est considéré par le maître comme un capital). Le revenu formé dans la période précédente ne doit pas être dépensé pour rémunérer le travail, il est destiné à l'achat des produits de la période où la production est réalisée, car le revenu de chaque période représente le produit de cette même période. Dans une économie de production salariale, la dépense du revenu ne signifie pas la formation du revenu mais l'achat du produit dont il est la contrepartie. La dépense du revenu dans les achats finals signifie la disparition du revenu et non une formation de revenu. Il faut une nouvelle production pour déterminer un nouveau revenu.

Il est intéressant de constater que les points de vue des chefs de file des deux courants de pensée Classique et Néoclassique divergent sur ce problème central. « Quoique le premier (l'ouvrier de manufacture) reçoive des salaires que son maître lui avance, il ne lui coûte, dans le fait, aucune dépense, la valeur de ces salaires se retrouvant en général avec un profit de plus dans l'augmentation de valeur du sujet auquel ce travail a été appliqué ». (Smith, 1834, P.6). Il est clair que pour A. Smith la rémunération des travailleurs ne signifie pas une dépense ou un achat pour l'entrepreneur. « Dans un état statique, le travail et le capital réunis créent tout le

produit de la fabrique, les salaires et l'intérêt sont les prix qu'ils obtiennent pour leurs diverses contributions; l'entrepreneur paye ces prix d'achat et devient en conséquence le propriétaire du produit tout entier ». (Clark, 1911, P.79). Il est clair aussi que pour Clark le versement des salaires signifie un achat direct du produit du travail par l'entrepreneur. Mais Clark doit, au préalable, déterminer quelle est la part du produit de chaque facteur dans la production, détermination indispensable dans l'analyse néoclassique pour pouvoir affirmer que l'entrepreneur achète le produit de chaque facteur.

Nous verrons par la suite que l'affirmation selon laquelle le travail est un bien ne va pas sans poser problème quand il s'agit de déterminer la courbe de l'offre de travail pour l'assimiler à celle de l'offre de capital, qui est une marchandise. En effet, si la courbe de l'offre de capital (facteur-produit) est représentée par celle de son coût marginal, en revanche la prise en considération de la courbe de l'offre de travail ne peut obéir à la même loi, car le travail ne résulte pas de la production.

Ces remarques étant faites, il est intéressant d'étudier les hypothèses qui fondent la théorie de la répartition dans cette école de pensée qui suppose plusieurs facteurs de production. Le problème est de savoir si le partage du produit entre les facteurs de production peut être établi à la production. Si la réponse est positive, il convient d'étudier la portée et les limites d'une telle exigence, mais aussi de voir quel serait le rôle du marché des produits puisque, par hypothèse, dans l'analyse marginaliste le produit est déjà partagé dès sa création entre les facteurs, et d'en tirer les conséquences, à savoir: si le marché ne respecte pas ce partage, peut-on l'accuser d'être responsable du déséquilibre?

2. LA REPARTITION EST-ELLE DETERMINEE DIRECTEMENT PAR LA FONCTION DE PRODUCTION OU EST-ELLE DETERMINEE PAR LES COURBES D'OFFRE ET DE DEMANDE?

Dans le système marginaliste, le travail est considéré comme l'un des facteurs de production. Il semble que l'on peut étudier de deux façons la détermination du taux de salaire réel chez les auteurs de cette école de pensée.

L'une des propositions affirme que le taux de rémunération des facteurs de production est déterminé selon leur productivité marginale. Dans ce premier cas, la productivité marginale représente la courbe de demande du facteur variable, et il s'agit de savoir si tous les points de cette courbe sont compatibles avec l'équilibre du système, ou si les courbes de l'offre et de la demande jouent un rôle dans la détermination des taux de rémunération des facteurs. L'autre proposition affirme que le taux de salaire est déterminé comme le prix de tout bien sur le marché. Dans le premier cas, la répartition est déterminée grâce à une fonction de production, dans le second cas, elle trouve ses fondements dans une économie d'échange (analyse walrasienne). Il s'agit de savoir, d'une part, si ces deux déterminations sont différentes ou compatibles, d'autre part, si l'on trouve un fondement économique qui établirait la rémunération du facteur fixe dans le cas où la répartition du facteur variable serait déterminée selon sa productivité marginale.

2. 1. Justification du choix des rendements décroissants dans la détermination du taux des rémunérations

Dans ce système, pour pouvoir expliquer la répartition, il est indispensable de prendre une fonction de production à coefficients variables. On pense que l'avantage du choix d'une telle fonction réside dans le fait qu'il est possible de combiner des quantités variables de travail avec la quantité de capital existant en vue de modifier le

volume de la production. En d'autres termes, les proportions suivant lesquelles les deux facteurs sont combinés peuvent être variables et si les proportions selon lesquelles les deux facteurs peuvent être combinés sont variables, il est clair que la même quantité de produits peut être obtenue à l'aide de différentes combinaisons de travail et de capital. Un facteur peut être substitué à un autre de telle façon qu'une quantité déterminée de produits puisse être obtenue.

L'existence d'une fonction de production n'est pas suffisante pour déterminer la répartition. Pour pouvoir expliquer la répartition dans le système marginaliste, il faut supposer la quantité de l'un des facteurs (le capital) constante, tandis que le nombre de travailleurs augmente sur cette quantité de capital; de plus, les rendements du facteur variable doivent être considérés comme décroissants. Or, même dans l'hypothèse où un facteur de production reste constant et où l'autre augmente, il est possible que, jusqu'à une certaine limite, la production augmente plus que proportionnellement. C'est la phase des rendements croissants. L'analyse marginaliste ne peut pas déterminer la répartition dans cette phase.

Le problème est de savoir comment évolue la rémunération du facteur variable quand sa quantité employée augmente. Y a-t-il une relation entre l'offre et la demande de travail et son taux de rémunération? En d'autres termes, peut-on dire que la rémunération des travailleurs augmente quand le nombre de travailleurs employés augmente, puisque, en principe, du fait que le travail est considéré comme un bien, cette augmentation a dû satisfaire l'accroissement de la demande de main-d'oeuvre? Il n'en est rien, car cette hypothèse est en contradiction avec la loi selon laquelle la productivité marginale du facteur variable diminue quand la quantité employée augmente. Par conséquent, la rémunération du facteur variable doit diminuer au fur et à mesure que la quantité employée augmente. En effet, nous verrons que l'hypothèse des rendements décroissants est l'une des exigences de ce système permettant d'établir

la rémunération du facteur variable. Ainsi, dans le système néoclassique, ce n'est pas parce que la quantité employée d'un facteur augmente que sa rémunération doit augmenter, mais c'est parce que la rémunération du facteur variable diminue, obéissant ainsi à la loi des rendements décroissants, que la quantité employée augmente. Autrement dit, le taux de rémunération du facteur variable diminue du fait qu'on suppose que sa productivité est décroissante quand la quantité employée augmente. Ainsi, cette analyse de la répartition ne peut pas concerner la phase des rendements croissants et, ou, constants.

Bien qu'il parte de l'analogie de Petty pour justifier l'existence de plusieurs causes de production (cf. 1.), et bien qu'à travers cette analogie il fasse apparaître qu'il n'est pas possible de déterminer la part de chaque facteur, Samuelson, à la suite de Clark, se fonde néanmoins sur les rendements décroissants pour faire apparaître la part de chaque facteur dans la production. A cette fin, il prend comme facteur constant la terre et comme facteur variable, le travail. « Nous rappellerons, en premier lieu, que les courbes de demande dérivée de main-d'oeuvre sont décroissantes vers le bas. La loi des rendements décroissants suggère que l'adjonction d'une main-d'oeuvre de plus en plus nombreuse aux ressources naturelles et à la surface du sol invariable des Etats-Unis doit tendre à réduire la productivité de main-d'oeuvre ainsi que les salaires (réels). » (Samuelson, 1983, L'Economique, T.2, P.266).

Remarquons que l'hypothèse de surface cultivable invariable aux Etats-Unis n'est pas un choix judicieux: cela, d'une part, du fait de la superficie du pays par rapport à sa population, d'autre part, du fait de la diminution de la population agricole dans ce pays. Mais n'oublions pas que le but de Samuelson, qui se fonde sur l'analyse de Clark (1907), est de généraliser la théorie de la rente ricardienne à l'ensemble de la théorie de la répartition. Cela dit, le choix de la terre comme facteur constant n'est pas non plus innocent, car il est plus facile de dire qu'on peut augmenter le nombre de travailleurs sur la même quantité de terre que d'affirmer d'emblée qu'on peut

augmenter la quantité de main-d'oeuvre sur une quantité fixe de capital. Sans doute Samuelson pense-t-il qu'une fois cette relation établie entre la terre et le travail, il peut la généraliser pour l'appliquer au capital et au travail.

Précisons que ce raisonnement de Samuelson apparaît dans le chapitre 29, intitulé: « Salaires concurrentiels et marchandages collectifs ». Que signifie: « salaires concurrentiels »? Cela signifie-t-il que la concurrence s'établit entre les travailleurs (les offreurs), entre les entrepreneurs (les demandeurs) ou entre les travailleurs et les entrepreneurs? Dans cette analyse, on fait apparaître la concurrence entre les travailleurs du fait qu'on suppose que la quantité du facteur-travail est variable tandis que la quantité de l'autre facteur reste constante. (Remarquons que si l'on ne supposait pas la quantité de l'un des facteurs constante, ce raisonnement ne conviendrait plus pour déterminer le taux de salaire dans ce système). Néanmoins, le problème est de savoir si c'est la concurrence entre les travailleurs qui fait baisser le taux de salaire et la réponse est négative. La concurrence entre les travailleurs ou entre les entrepreneurs aurait un sens si l'on supposait comme fixe la combinaison de production entre travail et capital. Dans ce cas, si l'offre de travail dépassait sa demande, la concurrence s'établirait entre les travailleurs, et si la demande de travail dépassait son offre, la concurrence s'établirait entre les entrepreneurs. Or, ce raisonnement n'est pas compatible avec la règle selon laquelle la rémunération du travail est déterminée par sa productivité marginale. En effet, dans l'analyse marginaliste, le taux de salaire obéit à une loi qui est déterminée par une relation technique. Le taux de salaire baisse du fait de l'hypothèse des rendements décroissants du facteur variable. Ainsi le taux de salaire n'est pas obtenu du fait de la concurrence entre les travailleurs, mais il est déterminé par la relation qui suppose que la productivité du travail diminue à mesure que sa quantité employée augmente sur la même quantité de terre ou de capital. Par conséquent, dans ce système, le taux de salaire n'est pas établi du fait de la relation concurrentielle, mais du fait de la relation

qui détermine les rendements décroissants du facteur variable, relation déterministe. Cela permet de dire que la rémunération du facteur variable ne résulte ni de la concurrence entre les travailleurs, ni de la concurrence entre les entrepreneurs, ni de la concurrence entre les travailleurs et les entrepreneurs. La concurrence qui constitue l'une des exigences de la réalisation de l'équilibre général impose aux entrepreneurs de rémunérer les travailleurs pour le taux de salaire déterminé par la productivité marginale du travail. Il est vrai que ce taux varie en fonction de la quantité de travail employé dans le système, mais il est indépendant de la volonté des entrepreneurs, qui, s'ils sont en même temps capitalistes, ont intérêt à augmenter le nombre de travailleurs employés sur la même quantité de capital afin d'augmenter la rémunération de ce dernier.

Il semblerait qu'il soit plus facile pour Samuelson de prendre comme exemple la terre (qui ne résulte pas de la production) en tant que facteur constant plutôt que le capital (qui résulte de la production et dont la quantité peut augmenter), car de cette façon il peut prendre appui sur la rente ricardienne. Or, la généralisation du raisonnement ricardien de la rente à l'ensemble de l'économie a ses limites comme nous le verrons (3. 3.). Précisons simplement que Ricardo, en étudiant la détermination de la rente, n'a pas pour but de déterminer le taux de salaire, mais de faire apparaître la rente, qui est un effet de prix, résultant de l'hétérogénéité des terres, tandis que la détermination des rémunérations (salaire et intérêt) ne résulte ni d'un effet de prix ni de l'hétérogénéité du travail et du capital; au contraire, chaque catégorie de travail doit être considérée comme étant homogène. En outre, dans l'analyse de Ricardo, si les terres étaient homogènes, la rente n'apparaîtrait pas. Le capital étant homogène par définition, de même que chaque catégorie de travail, il ne convient pas de généraliser la théorie de la rente ricardienne à l'ensemble des facteurs.

La diminution du taux de rémunération du facteur variable trouve son fondement dans une relation déterministe représentée par la relation technique. Elle-même est

fondée sur deux hypothèses: d'une part, on suppose l'un des facteurs comme étant fixe, d'autre part, on suppose les rendements du facteur variable comme étant décroissants et, de ce fait, on le rémunère selon la productivité de la dernière unité employée. Au fur et à mesure que la quantité de travail augmente, sur la même quantité de capital, la rémunération du facteur variable diminue tandis que celle du facteur fixe augmente.

Ce résultat est-il compatible avec les exigences des fondateurs de l'Ecole Néoclassique et avec l'équilibre du système? « Il est à peine besoin de dire que le principe de la proportionnalité des valeurs des produits et des services à leurs raretés, à l'état d'équilibre général du marché (224), et la loi de variation des prix d'équilibre, en raison des variations des raretés provenant de variations soit dans les utilités, soit dans les quantités possédées (227), subsistent entièrement après comme avant la résolution des équations de la capitalisation et de la circulation. » (Walras, 1976, P.371). Remarquons que Walras accepte le principe de la détermination des rémunérations des facteurs selon leur productivité marginale. (Cf. idem. P.375).

Ainsi, l'étude de la rémunération dans l'analyse néoclassique permet de distinguer deux explications. Il s'agit donc de voir si elles sont compatibles. Dans la première, le taux de rémunération des facteurs est établi par la relation technique. Dans la seconde, les prix des services producteurs sont déterminés selon leur «proportionnalité» donc de façon relative, ce qui fait intervenir la rareté.

Peut-on appliquer le raisonnement fondé sur la rareté à la première détermination selon Walras: la rémunération du facteur constant augmente parce qu'il est rare? Nous pouvons déjà remarquer que dans le raisonnement fondé sur la productivité marginale du facteur, un facteur est considéré comme rare du fait qu'on suppose qu'il est constant. Précisons que l'hypothèse de facteur(s) constant(s) est une exigence du système destinée à déterminer les rémunérations. Si le capital variait en même temps

que le travail, le système marginaliste ne pourrait pas déterminer les rémunérations des facteurs.

Le prix de la rareté doit être sanctionné par le marché. La rareté apparaît sur le marché tandis que, dans cette détermination, le taux de rémunération est établi par la relation technique. En outre, dans une situation d'équilibre où les prix sont égaux aux coûts de production, il ne convient pas de raisonner en termes de rareté. La rareté joue un rôle dans les cas où apparaissent des pertes et profits. Or, les pertes et profits ne sont pas compatibles avec l'équilibre de l'analyse marginaliste puisque, à l'équilibre, le prix est égal au coût de production et que ce coût est déterminé, dans ce cas, par la relation technique. Mais dans cette analyse, jusqu'ici, ce ne sont pas l'offre et la demande qui fixent le « prix » (le taux de rémunération) du facteur constant; en fait, son « prix », sa rémunération, est déterminé par la relation technique. Par conséquent, la rémunération du facteur constant n'est pas en rapport avec sa rareté, ce qui signifie que l'augmentation de sa rémunération n'est fondée sur aucune explication économique, elle est fondée sur des hypothèses d'auteurs qui peuvent ainsi établir une « loi » leur permettant de déterminer le partage du produit entre les facteurs. Nous étudierons plus avant (Cf. 3.) les conséquences de l'hypothèse marginaliste qui ne peut pas découler de la généralisation du raisonnement ricardien de la rente, d'une part, et nous verrons que la rémunération des facteurs selon leur productivité marginale n'a pas de fondement économique, car elle est fondée sur une relation technique, d'autre part.

Quant à la détermination walrasienne obtenue grâce à la proportionnalité qui signifie la rareté relative, il s'agit de savoir si, à travers cette détermination, Walras obtient le prix d'un facteur en tant que produit ou son taux de rémunération qui doit être en rapport avec la part du produit réalisé dans la production par chaque facteur.

2. 2. Est-ce que le coût global de la production diminue lorsque le taux de la rémunération du travail baisse?

Dans l'analyse néoclassique, quand le taux de salaire réel diminue, cela ne signifie pas que le coût de production diminue, puisque, par hypothèse, c'est la rémunération du capital qui augmente; dans cette analyse, le produit est partagé entre salaires et intérêt. En effet, il y a complémentarité entre salaires et profit réel et, dans ce système, les deux rémunérations sont déterminées à la production. En d'autres termes, quel que soit le taux de rémunération réel de l'un ou de l'autre facteur, cela ne change rien, du point de vue de l'entrepreneur, puisque, le profit étant nul à l'équilibre, le produit est partagé entre salaires et intérêt. Cela ne signifie pas que le taux de salaire d'équilibre n'obéit pas à des règles. Le taux de salaire dans chaque firme doit être tel que son complément, le taux d'intérêt, soit unique dans le système. D'autre part, les entreprises doivent réaliser les combinaisons de production les plus performantes. Ce sont les conditions de la réalisation de l'équilibre du système. Il s'agit de la rémunération déterminée grâce à la fonction de production de l'entreprise. Etant donné que, au fur et à mesure que la quantité du facteur variable augmente, sa rémunération diminue, cela signifie-t-il que le coût de production diminue? Autrement dit, dans ce système, quel est l'objectif de l'entrepreneur quand il augmente le nombre de travailleurs sur la même quantité de capital? A-t-il pour objectif de réaliser un coût de production moins élevé, et dans ce cas n'est-il pas obligé de suivre les exigences de la fonction de production qui lui impose d'employer un certain nombre de travailleurs sur une quantité donnée de capital afin d'obtenir un taux de rémunération du facteur variable compatible avec l'équilibre concurrentiel?

La relation déterministe permet de dire que la baisse du taux de rémunération du facteur variable ne diminue pas le coût de production pour la quantité produite puisque le taux de rémunération du facteur constant est obtenu par une complémentarité déterminée à la production et imposée par la fonction de production.

Autrement dit, quand la rémunération du facteur variable diminue, la rémunération du facteur constant augmente, et, de ce fait, elle est sans conséquence sur le coût de production de l'entreprise. « Les courbes représentant les demandes d'inputs formulées sur des marchés concurrentiels de facteurs par les employeurs visant à maximiser leurs profits sont déterminés par les additions à la production que leur procurent les unités successives d'un facteur - en d'autres termes, par les produits marginaux. Dans le cas simplifié énoncé par Clark, celui d'un unique output Q, les PM_x physiques de la firme sont ajoutés horizontalement - tout comme l'ont été les courbes *dd* et *oo* au cours des chapitres 26 et 27 - afin de déterminer la demande *dd* du marché portant sur la main-d'oeuvre ou sur tout autre facteur. Au niveau déterminé par l'intersection de chaque *dd* avec l'offre *oo* du facteur correspondant, l'on a :

Salaire = Productivité marginale de la main-d'oeuvre;

Rente = productivité marginale du sol.

En vertu de ces égalités, l'output Q est réparti à 100%, ni plus, ni moins, entre tous les facteurs de production. » (Samuelson, 1983, P.224-225).

Si l'on est d'accord pour dire que ce sont les courbes de l'offre et de la demande qui déterminent la répartition grâce à la relation technique, dans ce cas, ni la concurrence ni la maximisation du profit ne jouent un rôle dans la détermination de la répartition, ce qui est embarrassant pour un système dont l'analyse est fondée sur la concurrence. En outre, si les courbes de l'offre et de la demande sont données, l'entrepreneur n'a pas besoin de réaliser la meilleure combinaison de production, cette combinaison lui est imposée par ces courbes. En revanche, le problème est de savoir si le point d'intersection des courbes de l'offre et de la demande qui est censé déterminer le taux de rémunération du facteur variable est compatible avec l'équilibre du système. Autrement dit, est-ce que tous les points de la courbe de la demande qui,

selon les auteurs Néoclassiques, détermine la productivité marginale du facteur variable, sont compatibles avec l'équilibre de l'économie dans son ensemble?

Quel est le véritable problème dans un système où l'on suppose qu'il existe plusieurs facteurs de production? Il va sans dire que, quelle que soit la répartition, s'il n'y a que deux facteurs: le travail et le capital, le produit est partagé entre salaires et intérêt. Mais dans une économie concurrentielle et à l'équilibre, il ne peut y avoir qu'un seul taux d'intérêt compatible avec l'équilibre néoclassique. Ainsi, le problème est de savoir si le taux d'intérêt est établi à la production ou sur le marché des produits. En supposant que la répartition est déterminée par la fonction de production dont le lieu géométrique est la courbe de la productivité marginale du facteur variable, les Néoclassiques supposent que cette détermination est établie à la production. Ainsi, à ce niveau de l'analyse, on peut constater que la concurrence ne joue aucun rôle dans la détermination de la répartition. Mais alors, on est en droit de se demander quel est le rôle de la concurrence.

Pour résoudre ce problème, il convient de savoir, d'une part, quelles conditions permettent de satisfaire les exigences de la concurrence pure qui constitue le cadre de cette analyse, d'autre part, si le coût de production réalisé par chaque entreprise, résultant de sa fonction de production, est compatible avec l'équilibre du système concurrentiel.

Dans un système de concurrence pure, pour que les entreprises puissent rester sur le marché, elles doivent réaliser les mêmes taux de rémunération. Pour satisfaire cette exigence, à l'équilibre, l'ensemble des entreprises doivent avoir la même fonction de production et la même combinaison de production. C'est ainsi que l'ensemble des entreprises réalisent les mêmes taux de salaires et le même taux d'intérêt. La fonction de production étant la relation qui constitue le fondement des demandes d'une firme portant sur les facteurs de production, ce sont des exigences théoriques. Or, il en va

tout autrement dans la réalité de tous les jours. Dans une économie de marché, la satisfaction de cette exigence (la même fonction de production pour toutes les entreprises) relève du domaine de la chimère et cela n'a pas échappé à la perspicacité de Samuelson: «Dans une économie contemporaine évoluée, il existe des milliers de fonctions de production différentes, à raison d'une pour chacune des innombrables firmes ou unités de production. » (Samuelson, 1983, P.217). Or, s'il y a autant de fonctions de production qu'il y a de firmes, l'équilibre concurrentiel ne peut être réalisé, puisque les combinaisons de production ne seront pas les mêmes pour l'ensemble des entreprises et, par conséquent, les taux de rémunération des facteurs seront différents selon les firmes, car les courbes de l'offre et de la demande ne sont pas les mêmes pour toutes les entreprises. Dans une telle situation, la théorie de la répartition marginaliste ne peut pas être appliquée à l'économie dans son ensemble, à moins que toutes les entreprises aient la même fonction de production et la même combinaison de production, ce qui leur permettrait de réaliser l'équilibre où le profit est nul. Mais cette exigence, le profit nul, n'est pas compatible avec une économie en évolution, car à l'équilibre elle écarte toute possibilité de progrès économique et cela, étant donné qu'à l'équilibre le profit (qui est différent du taux d'intérêt et qui est un indicateur de l'évolution) n'apparaît pas. Pourrions-nous en conclure que l'évolution économique n'apparaît que dans une économie de déséquilibre et que, dans ce cas, ce n'est plus l'équilibre qui est salubre mais le déséquilibre? La réponse est négative, car dans le raisonnement marginaliste, le profit réalisé par certaines entreprises se fait au détriment d'autres entreprises, ainsi n'y a-t-il pas de profit global pour le système dans son ensemble. Par conséquent, l'évolution des uns résultant de la disparition des autres, l'évolution globale n'apparaît pas.

L'analyse néoclassique distingue l'entrepreneur du capitaliste. Le premier organise la production, il est considéré en tant que service producteur; le second est un épargnant qui prête à l'entrepreneur une partie de son revenu moyennant un intérêt,

une rémunération. (Cf. Walras 1976). Ainsi les salaires et les intérêts sont-ils des éléments qui constituent le coût de production, ou, plus exactement, qui déterminent la répartition réelle entre salaires et intérêt.

On pourrait dire, en résumé: si le salaire réel est déterminé par la courbe des rendements marginaux du facteur variable, dans ce cas, quel que soit son niveau, il n'est ni très élevé ni peu élevé, tous les points de cette courbe de rendements décroissants déterminent le taux de rémunération du facteur variable et son complément, le taux de rémunération du facteur constant. Mais, étant donné que le taux de rémunération du capital (le taux d'intérêt) doit être le même pour l'ensemble des entreprises, il est indispensable, pour ce système, de déterminer un niveau de production pour chaque entreprise, afin que, le taux de salaire étant déterminé, son complément, le taux d'intérêt, soit unique dans l'ensemble du système. Selon les Néoclassiques, ce niveau de production est obtenu à l'équilibre du système. Le problème est de savoir s'il est possible d'obtenir le même taux de rémunération du capital dans le cas où les différentes branches ont des fonctions de production différentes. Etant donné, comme nous l'avons vu, que les entreprises ont des fonctions de production différentes, comme l'affirme Samuelson lui-même, elles ne peuvent pas réaliser un taux d'intérêt unique; or, l'existence de plusieurs taux d'intérêt met en cause la réalisation de l'équilibre du système souhaité par les Marginalistes.

Les auteurs de cette école de pensée sont obligés de supposer que toutes les entreprises ont la même fonction de production. S'il en est ainsi, on écarte toute possibilité d'évolution économique, puisque la rentabilité de toutes les entreprises de tous les secteurs est identique. Peut-on, dans ce cas, considérer cette hypothèse comme une avancée dans l'analyse économique?

En outre, pour un système qui met l'accent sur le rôle du marché des produits où les préférences des consommateurs et investisseurs jouent un rôle important dans la

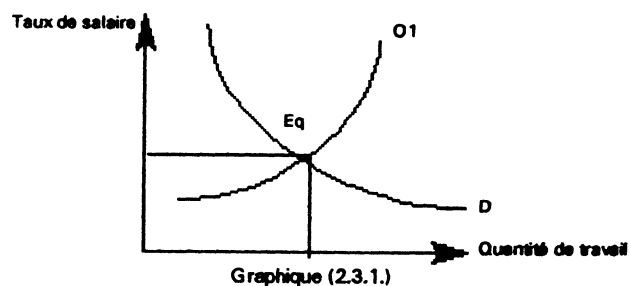
détermination des prix, la détermination des rémunérations des facteurs ne tient pas compte de cette préférence, puisqu'elle est établie par la courbe des rendements marginaux décroissants. C'est une détermination déterministe.

2. 3. Détermination du niveau des taux de rémunération réels grâce aux courbes d'offre et de demande des facteurs de production.

Les développements qui précèdent nous ont permis d'établir comment sont déterminés, selon la théorie néoclassique, les différents taux de rémunération, par complémentarité résultant de la relation technique. Mais, même si nous l'avons affirmé, nous n'avons pas étudié à quel niveau se fixe le taux de rémunération de chaque facteur. Autrement dit, le problème est toujours de savoir si tous les points sur la courbe de la productivité marginale du facteur variable satisfont les exigences de l'équilibre général. Les courbes d'offre et de demande des facteurs de production seraient-elles des éléments qui permettraient de déterminer ces différents taux? Samuelson, comme la plupart des auteurs néoclassiques, l'affirme: « Si nous connaissons les courbes d'offre et de demande portant sur les services de ces travailleurs -...-, le salaire concurrentiel d'équilibre doit se placer au point d'intersection, en E_q . Si le salaire était plus élevé que le niveau E_q , un excédent de main-d'oeuvre offerte le ferait baisser; de même, si le salaire tombait au-dessous de E_q , les offres d'emploi des chefs d'entreprises manquant de main-d'oeuvre rétabliraient rapidement l'équilibre en faisant remonter les salaires. » (Samuelson, 1983, P.265).

Selon l'analyse néoclassique, les caractéristiques de ce point d'intersection ne sont pas seulement de déterminer l'équilibre sur le marché du travail. A ce point (E_q), le taux de rémunération du travail serait compatible avec l'équilibre du marché, équilibre qui, pour satisfaire les exigences du système, permettrait d'obtenir un taux d'intérêt unique pour le capital sur l'ensemble des marchés. En dehors de ce point (E_q), cette

exigence n'est pas satisfaite et par conséquent les conditions de l'équilibre de l'ensemble du système ne sont pas réunies. Le problème est de savoir, dans le cas où ce point n'est pas obtenu, quels sont les éléments ou les forces qui permettent de l'atteindre.



Supposons que, dès que les courbes de l'offre et de la demande sont connues, le taux de rémunération du facteur variable est déterminé par le point d'intersection entre ces courbes, que ce taux soit ou ne soit pas compatible avec celui proposé par le marché, car c'est ce point d'intersection qui est compatible avec l'équilibre. (Cf. Graphique 2.3.1.) Pour que l'équilibre se réalise, les travailleurs et les entrepreneurs sont obligés d'accepter ce taux de rémunération. S'ils ne l'acceptent pas, c'est la réalisation de l'équilibre du système qui est mise en cause. Cette détermination des taux de rémunération résulte-t-elle de la relation déterministe, qui elle-même découle de la fonction de production? Le problème se complique si le taux de rémunération des facteurs se fixe au niveau proposé par le marché. En d'autres termes, au point d'intersection des courbes d'offre et de demande, un taux de rémunération pour le facteur variable est proposé. Si les travailleurs et les entrepreneurs l'acceptent, ils rejettent le taux proposé par le marché et, dans ce cas, la détermination des taux de rémunération est obtenue indépendamment du marché, mais alors le marché ne joue aucun rôle. En revanche, s'ils acceptent le taux proposé par le marché, ce sera l'équilibre du système qui en souffrira. Remarquons qu'une fois le point d'intersection

réalisé et si on suppose que les forces du marché peuvent l'influencer, il n'est pas certain que l'équilibre de « plein-emploi » soit réalisé.

Pour certains auteurs, si le taux de rémunération proposé par le marché n'est pas compatible avec celui obtenu par l'intersection des deux courbes d'offre et de demande, pour obtenir un nouveau point compatible avec ces courbes, il est nécessaire que ce soit la courbe de l'offre ou celle de la demande qui se déplace pour établir l'équilibre sur le marché. Mais cet équilibre sera-t-il compatible avec l'équilibre du système dans son ensemble? (Cf. 3. 1). De deux choses l'une, soit il n'y a qu'un seul point compatible avec l'équilibre, soit tous les points sur la courbe de la demande du facteur variable sont compatibles avec l'équilibre du système; en effet, par définition, tous les points de cette courbe déterminent le taux de rémunération du facteur variable et son complément détermine le taux de rémunération du facteur fixe.

Dans le cas où le point d'équilibre est déterminé, chaque firme doit obtenir un niveau de salaire tel que son complément, le taux d'intérêt, soit unique pour l'ensemble du système. Dans le système marginaliste, ce point est obtenu par l'intersection des courbes du coût moyen et du coût marginal. Ainsi, si l'on accepte cette dernière proposition, l'équilibre est défini en un point. Néanmoins plusieurs problèmes restent à résoudre. Le point d'intersection entre les courbes d'offre et de demande est-il compatible avec l'équilibre du système considéré dans son ensemble? Une réponse positive exige que le taux d'intérêt soit unique dans le système. Etant donné que la courbe de demande détermine le taux de rémunération du facteur variable et que la courbe d'offre détermine le prix du facteur en tant que bien, que détermine-t-on à ce point d'intersection, le prix du facteur, son taux de rémunération ou les deux à la fois? (Cf. 3. 3.).

2. 4. Dans l'analyse marginaliste, le taux de rémunération d'un facteur peut-il être déterminé sur le marché du facteur?

La réponse à cette question permet de constater la validité de l'affirmation selon laquelle le prix de chaque facteur peut être déterminé sur le marché, et cela dans le système marginaliste. Autrement dit, le travail étant considéré comme un bien, son « prix » est déterminé sur le marché comme le prix d'un bien.

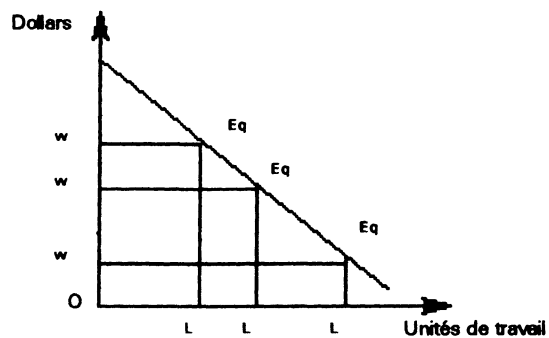
Supposons que le marché propose successivement trois taux de rémunération du facteur variable. L'un, w_2 , est compatible avec le taux de rémunération du facteur déterminé par les courbes d'offre et de demande qui résultent de la fonction de production., w_1 et w_3 étant respectivement inférieur et supérieur à w_2 .

Selon certains auteurs de cette école de pensée, nous obtenons trois points « d'équilibre » (Eq_1), (Eq_2), (Eq_3) pour les taux de rémunération w_1 , w_2 , w_3 .

Il semble qu'on puisse étudier cette proposition selon deux points de vues:

(i) « **Proposition**: Un entrepreneur qui souhaite maximiser son profit augmente le nombre des unités de service productif variable qu'il utilise jusqu'à ce que la valeur de la production marginale du facteur soit exactement égale au prix du facteur.

En d'autres termes, avec un taux de salaire et une offre de travail donnés, un producteur en concurrence parfaite détermine la quantité de travail qu'il doit utiliser en faisant en sorte que la valeur de la production marginale soit égale au taux de salaire. Si le taux de salaire était OW_1 (figure 13.2.2), la firme devrait employer OL_1 unités de travail, pour que la valeur de la production marginale soit égale au taux de salaire. De même, si le taux de salaire était OW_2 , la firme devrait employer OL_2 unités de travail. En tant que courbe de demande, la courbe de productivité marginale correspond donc à la courbe de demande individuelle de travail ». (J.-P. Gould et C. E. Ferguson; 1980, P.411. Souligné par les auteurs).



Graphique (2.4.1.)

Ces auteurs se placent dans le cadre d'une économie concurrentielle sans mentionner l'équilibre du système, ce qui pose plusieurs problèmes, car, dans le système néoclassique, si une entreprise réalise des profits, elle le fait au détriment d'autres entreprises, d'où la nécessité de placer l'analyse dans le cadre de l'équilibre du système.

Nous nous proposons d'étudier ces problèmes en cinq points: 1° Si le prix du facteur est déterminé sur le marché, il faut supposer que tous les points de la courbe de demande sont compatibles avec l'équilibre du système. Dans ce cas nous constatons que l'auteur n'a même pas besoin de courbe d'offre (cf. graphique 2.4.1.). 2° S'il existe plusieurs points « d'équilibre », il en résulte qu'il existe plusieurs taux de rémunération du facteur constant, ce qui n'est pas compatible avec l'équilibre concurrentiel de l'ensemble de l'économie, car l'équilibre n'est compatible qu'avec un seul taux d'intérêt, si, par exemple, le facteur constant est le capital. 3° Si l'on passe du raisonnement concernant le travail comme facteur variable à un raisonnement concernant le capital comme facteur variable, on ne peut plus supposer le déplacement de la courbe d'offre car elle représente son coût de production, et, de ce fait, le raisonnement fondé sur le déplacement de la courbe d'offre ne convient plus. Dans ce cas, il s'agit de savoir si le point d'intersection entre la courbe d'offre et la courbe de demande de ce facteur est compatible à la fois avec son prix fixé sur le marché et avec

l'équilibre du système, qui exige un taux d'intérêt unique. Autrement dit, si la courbe d'offre du facteur variable se déplace, cela signifie que tous les points sur cette courbe sont compatibles avec le prix du facteur. Ainsi, tous les points sur les courbes d'offre et de demande déterminent le taux de rémunération et le prix du facteur variable. Cela ne rend-il pas douteuse la détermination du taux de rémunération d'un facteur selon sa productivité marginale, compatible avec l'équilibre du système? Autrement dit, cela ne rend-il pas sans objet les courbes d'offre et de demande du facteur dans cette détermination? 4° Une contradiction apparaît dans la proposition des auteurs; en effet, ils se placent dans le cadre d'une économie concurrentielle en supposant le prix donné. Or, le prix donné n'est pas compatible avec l'hypothèse de l'économie concurrentielle, car, par définition, dans cette économie les prix se fixent sur le marché. Certains auteurs justifient l'hypothèse des prix donnés par l'existence même de la concurrence, en ce sens qu'ils pensent que les entreprises individuelles n'ont pas de prise sur les prix. Mais cette justification va à l'encontre de leur hypothèse, puisque, par définition, les prix ne peuvent être connus qu'une fois les échanges réalisés sur le marché, ce qui signifie que, dans un système concurrentiel, même s'il est vrai que les entreprises individuelles n'ont pas de pouvoir sur la détermination des prix, puisque les entreprises ne les connaissent qu'au moment des échanges, les prix ne peuvent pas être considérés comme donnés avant les échanges. 5° Il est important de savoir ce qu'elles ces points sur la courbe de la demande du facteur variable, dès lors qu'est introduite la courbe d'offre du facteur; ils déterminent le prix du facteur en tant que bien ou son taux de rémunération; en effet, ces deux déterminations sont confondues. Si ces deux déterminations sont confondues, c'est toute l'analyse de la détermination des taux de rémunération des facteurs en termes de productivité marginale qui est mise en cause. (Cf. 3.)

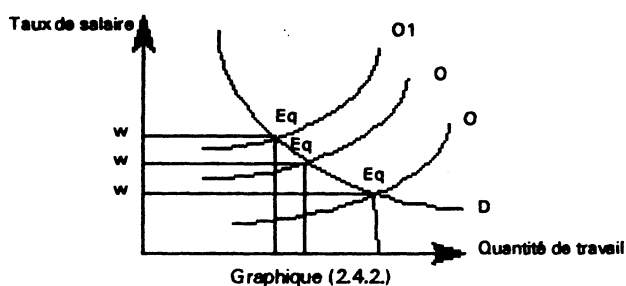
(ii) « A court terme, la compatibilité des actions individuelles est assurée par des ajustements des quantités échangées plutôt que par des ajustements des prix. Les prix

étant donnés, le concept d'équilibre que nous recherchons doit permettre d'expliquer la détermination des quantités d'une façon qui convienne à l'étude du phénomène de sous-emploi.

L'idée de base que nous devons développer est que, sur chaque marché, c'est le côté court qui décide du montant de la transaction, et le côté long qui est rationné. Par ailleurs, pour les raisons évoquées dans la première section, nous avons besoin d'un concept d'équilibre *général* permettant d'expliquer la détermination simultanée des quantités échangées sur tous les marchés ». (Malinvaud, 1980. P.49).

Précisons que Malinvaud étudie le travail comme si c'était un bien et qu'il se place dans le cadre de l'équilibre général; il suppose en outre que les prix (dont le taux de rémunération du travail) sont donnés. « Etant donné la réalité des rigidités de prix à court terme, la théorie élaborée ici est fondée à supposer la rigidité stricte des prix; autrement dit, il est naturel de travailler avec des modèles qui considèrent les prix et les taux de salaire comme exogènes ». (Idem; P. 48).

Malinvaud pense que, si le prix imposé par le marché est élevé (w_1), c'est la courbe de l'offre qui se déplace; si le prix n'est pas élevé (w_3), c'est celle de la demande qui se déplace et dans les deux cas les ajustements se font par le côté court.



Il convient de savoir dans quel cadre d'analyse s'applique le raisonnement de Malinvaud, bien qu'il affirme se placer dans le cadre de l'analyse de Walras. Dans le système de Walras, le taux de salaire est un problème de prix relatifs, et l'hypothèse

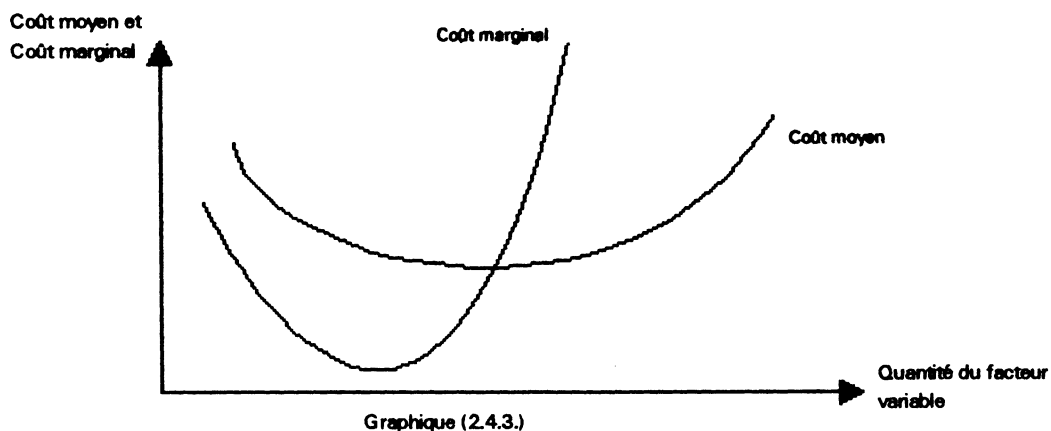
de prix donnés ne convient pas; et cela d'autant moins que, dans le raisonnement walrasien, ce n'est pas le coût de production (les rémunérations des facteurs) qui détermine les prix des produits, mais ce sont les prix des produits qui déterminent leur coût de production. (Cf. Walras; 1976. P.394). Précisons un point important: si Malinvaud se place dans le système de l'équilibre walrasien, par définition, il ne peut pas supposer les prix donnés car le système walrasien détermine les prix relatifs; dans ce cas, dès que la quantité d'un bien ou d'un facteur varie, les rapports d'échange varient. Malinvaud, en voulant déterminer le niveau de la demande des facteurs, ne peut pas penser les prix donnés. On peut donc supposer qu'il fonde la détermination des courbes de l'offre et de la demande sur le coût marginal et sur la productivité marginale du facteur variable.

Mais en même temps, il semble que Malinvaud fasse abstraction de la façon dont ces courbes sont déterminées. En effet, si l'on accepte sa proposition, on constate qu'elle implique que tous les points de la surface placée à gauche de l'intersection des courbes de l'offre et de la demande sont compatibles avec l'équilibre.

Il est vrai que, le salaire et l'intérêt étant complémentaires, quel que soit le taux de rémunération du travail, son complément sera représenté par l'intérêt, si l'on suppose le profit nul. Ce résultat n'est pas surprenant, il découle des hypothèses selon lesquelles il existe deux facteurs de production, deux sources de revenu, et le profit nul. Ainsi le taux de salaire peut-il être fixé au plus haut ou au plus bas et dans ce cas, on peut se passer des courbes de l'offre et de la demande. Mais l'équilibre concurrentiel exige un taux d'intérêt unique dans le système. Or, si le prix de chaque catégorie de travail est donné et s'il n'est pas compatible avec le prix d'équilibre (ce qui est l'hypothèse la plus probable), on doit voir apparaître autant de taux d'intérêt qu'il y a de prix donnés.

En outre, par définition, dans le système néoclassique, l'hypothèse de prix donnés n'est pas compatible avec les exigences de ce même système, puisqu'il n'existe qu'un

seul taux de salaire compatible avec l'équilibre. Ainsi, le raisonnement de Malinvaud permet d'entrevoir deux situations: soit l'on admet que les taux de salaire sont déterminés par les courbes de l'offre (coût marginal) et de la demande (productivité marginale), dans ce cas, le marché n'intervient pas pour établir les taux de rémunération (c'est une détermination déterministe, mécanique), car dans cette détermination un seul taux de salaire par catégorie est compatible avec l'équilibre du système, et ce taux est obtenu par l'intersection des courbes de coût marginal et de productivité marginale (Cf. Graphique 2.4.2.); soit les prix sont donnés, et dans ce cas, il y a peu de chances pour que ces prix soient compatibles avec l'équilibre du système.



Il semblerait que, dans le raisonnement de Malinvaud, les déplacements des courbes de l'offre et de la demande n'obéissent à aucune contrainte pour ce qui est de déterminer la quantité demandée d'un facteur; cette quantité s'adapte au taux de rémunération du facteur variable dont le prix est donné. Or, ces déplacements ne sont pas compatibles avec l'équilibre du système obtenu lorsque la courbe du coût marginal coupe le minimum de la courbe du coût moyen. Ces ajustements par les déplacements des courbes d'offre et de demande, même s'ils peuvent être appliqués par une

entreprise, ne sont pas compatibles avec l'équilibre de l'ensemble du système concurrentiel, car, comme nous l'avons vu, à l'équilibre toutes les entreprises doivent avoir la même rentabilité, le même taux d'intérêt.

Selon ce raisonnement, même si, pour ajuster la demande de main-d'oeuvre au taux de salaire donné l'on accepte que, quand l'offre est supérieure à la demande, la courbe de l'offre se déplace pour que soit déterminé le niveau de l'emploi, dans ce cas, « l'équilibre sur le marché de l'emploi » est indéterminé, puisque, chaque fois que le prix du marché change, le point « d'équilibre » se déplace, autrement dit, tous les points de la courbe de l'offre sont compatibles avec l'équilibre. En revanche, en ce qui concerne la situation où la demande est supérieure à l'offre, pour un taux de salaire donné, la courbe de demande de main-d'oeuvre ne peut pas se déplacer puisqu'elle est déterminée par la relation qui a permis d'établir la productivité marginale du facteur variable (le travail). En effet, les déplacements de la courbe de demande signifient des changements dans l'échelle de la production.

Il est vrai que, mis à part le niveau de la production, le problème de l'équilibre, le niveau des rémunérations des travailleurs et le niveau de l'emploi, l'hypothèse des prix donnés, rien ne change du point de vue de l'entreprise puisque la complémentarité entre salaires et intérêt réels constitue son coût de production et que le produit peut être absorbé par la dépense des salaires et de l'intérêt. Mais le problème est de savoir si le ou les trois point(s) obtenu(s) par les différents prix donnés est ou sont compatible(s) avec l'équilibre du système dans son ensemble. Si la réponse est positive pour les trois points, dans ce cas, il n'est pas besoin de courbe d'offre puisque tous les points de la courbe de demande sont compatibles avec la loi de la répartition marginaliste.

Pour certains Marginalistes, si le taux de salaire du marché est supérieur au taux de salaire de l'équilibre, la courbe d'offre de travail se déplace jusqu'au point Eq_1 qui

représente un « équilibre » du marché de l'emploi. Si le taux de salaire est inférieur au taux de salaire de l'équilibre, dans ce cas, c'est la courbe de demande qui est déplacée au point Eq_2 qui représente un autre « équilibre » du marché de l'emploi.

Mais tout le problème est de savoir s'il existe un point d'équilibre de référence. Autrement dit, en l'absence de ce point, ne peut-on pas dire que le niveau d'équilibre est indéterminé?

La réponse serait positive si ces déplacements étaient compatibles avec l'économie de marché concurrentiel et avec l'équilibre du système. Or, il n'en est rien. En effet, la concurrence exige que le niveau de production se fixe au point d'intersection des courbes de coût marginal et de coût moyen. Aucun point en dehors de ce point d'intersection n'est compatible avec les exigences d'une économie de marché concurrentiel et avec l'équilibre du système.

Illustrons ces propos par l'un des exemples numériques donnés dans la plupart des manuels d'économie politique.

UNITE(S) DE FACTEUR FIXE	UNITE(S) DE FACTEUR VARIABLE	PRODUIT TOTAL	PRODUIT MARGINAL DU FACTEUR VARIABLE OU TAUX DE REMUNERATION DU FACTEUR VARIABLE	PRODUIT MOYEN DU FACTEUR VARIABLE	REMUNERATION DU FACTEUR FIXE
1	0	0	0	0	0
1	1	40	40	40	0
1	2	90	50	45	-10
1	3	150	60	50	-30
1	4	195	45	48,75	15
1	5	230	35	46	55
1	6	260	30	43,3	80
1	7	280	20	40	140

Ce tableau nous montre que, tant que les rendements du facteur variable sont croissants, l'entrepreneur ne peut rémunérer ni ce facteur, ni aucun autre, (à moins qu'on accepte le principe de rémunération négative) selon sa productivité marginale

puisque, cette règle étant appliquée, la rémunération du facteur dépasse la quantité supposée produite par ce facteur, c'est pourquoi la théorie marginaliste ne peut s'appliquer dans cette phase. Or, nous constatons que c'est dans cette phase que le produit moyen du facteur variable est le plus élevé. D'autre part, la concurrence ne permet pas de combiner n'importe quelle quantité de facteur variable avec le facteur fixe, bien qu'à partir de l'emploi de quatre unités du facteur variable, les rémunérations des facteurs absorbent la totalité du produit de la période, car si une entreprise se trouve en dehors du point (intersection des courbes de productivité marginale et de productivité moyenne ou l'inverse: des courbes de coût marginal et coût moyen) elle sera écartée du marché par la concurrence. (L'exemple numérique permet de déterminer ce point à un niveau où il faut employer environ quatre unités de facteur variable sur une unité de facteur fixe). Ainsi, dans un système de concurrence pure où les entreprises ont une fonction de production qui détermine différentes combinaisons de production, les entrepreneurs sont contraints de choisir une combinaison qui soit compatible avec les exigences de la concurrence. Le point qui satisfait ces exigences est obtenu par l'intersection des courbes de coût marginal et de coût moyen, ce qui signifie que tous les points de la courbe de demande du facteur ne sont pas compatibles avec l'équilibre du système; par conséquent, les déplacements des courbes d'offre proposés par les auteurs ne satisfont pas les exigences de l'équilibre du système concurrentiel néoclassique, même s'ils permettent de déterminer différents niveaux de production.

Néanmoins, les développements précédents appellent plusieurs remarques:

1° L'équilibre du système concurrentiel exige que toutes les entreprises aient le même taux de rentabilité, ce qui veut dire qu'elles doivent rémunérer le capital avec un taux d'intérêt unique. Autrement dit, les entrepreneurs doivent s'assurer que leur taux d'intérêt est compatible avec celui qui permet la réalisation de l'équilibre du

système. Pour satisfaire cette exigence, toutes les entreprises doivent avoir la même fonction de production et réaliser la même combinaison de production, exigence qui aboutirait à ce que toutes les entreprises réalisent un produit identique.

2° Pour établir les courbes de productivité, il faut supposer que, sur une quantité donnée de capital, on peut employer plusieurs unités de facteur variable, hypothèse qui ne peut pas être satisfaite dans tous les cas. Or, le fait que cette hypothèse ne soit pas satisfaisante dans tous les cas marque l'une des limites de la théorie marginaliste de la répartition. En effet, quand on se fixe pour objectif d'étudier un système dans son ensemble (l'équilibre général ou l'équilibre du système), on doit se fixer du même coup une règle qui détermine la répartition s'appliquant à l'ensemble du système.

3° Lorsque, sur une quantité fixe de capital, on peut employer plusieurs unités de facteur variable, on peut également déterminer la combinaison de production la plus rentable. Mais peut-on aussi déterminer le taux de rémunération des facteurs?

4° Nous verrons que l'intersection des courbes de l'offre et de la demande fait apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et le taux de rémunération du facteur. Or, si à ce point d'intersection on détermine le prix du facteur en tant que bien, cela ne signifie pas qu'on détermine son taux de rémunération. Et si l'on détermine son taux de rémunération, ce taux ne peut déterminer le prix du facteur en tant que bien.

5° Enfin, il va sans dire que si les deux facteurs sont variables, on ne peut pas déterminer les courbes de productivité, ni par conséquent, les courbes de coût ni la répartition.

Nous avons vu dans les développements de cette section que, dans un système d'équilibre concurrentiel, d'une part, le taux de rémunération des facteurs est imposé par les relations mécaniques, et de ce fait le marché ne joue aucun rôle dans cette détermination, ce qui est gênant pour une analyse qui prétend donner un rôle

prépondérant au marché, d'autre part, la détermination de la rémunération marginaliste, même si on l'accepte, ne s'applique que dans des conditions limitées et particulières; de ce fait, elle ne peut englober toutes les conditions de production qui constituent un système dans son ensemble.

2. 5. L'hypothèse de rareté d'un facteur servant à justifier sa rémunération est-elle compatible avec l'hypothèse de rémunération des facteurs selon leur productivité marginale?

La détermination mécanique établie par la relation technique qui permet de déterminer les taux de rémunération des facteurs selon leur productivité marginale ne semble pas satisfaire certains auteurs néoclassiques qui, pour donner à cette détermination une justification économique, introduisent la notion de rareté des facteurs.

« Le revenu du facteur se fixe en équilibre final au point où se croisent la courbe de demande dérivée et la courbe d'offre de facteur. Si la courbe de demande portant sur le facteur se déplace vers le haut, son revenu de marché tend à monter; si, d'autre part, la quantité offerte d'un facteur quelconque augmente, en sorte que la courbe de l'offre se déplace vers la droite, le revenu du facteur tend à baisser. »

« Par conséquent, dans une économie de marché concurrentiel, les revenus factoriels et la répartition du revenu ne sont pas déterminés arbitrairement. Il existe des forces bien définies d'offre et de demande dont l'action assure des revenus élevés aux facteurs rares qui contribuent beaucoup à la production des objets désirés par les détenteurs de pouvoir d'achat (demande solvable). Cependant, bien entendu, le prix d'un facteur quelconque baissera s'il devient abondant, ou si l'on découvre des facteurs de substitution rendant à peu près les mêmes services, ou si le public cesse de désirer les biens à la production desquels le facteur est le mieux adapté. La concurrence donne et la concurrence reprend... ». Plus loin, il ajoute: « En fait, ce

sont les *indications* données par les prix, tels qu'ils se forment sur le marché, qui permettent de choisir « COMMENT PRODUIRE » le plus expédient. » (Samuelson, 1983, P. 256, souligné par l'auteur). Il est intéressant de souligner que, dans ce système, la concurrence joue le même rôle que Dieu qui donne et reprend la vie. Mais, pour connaître le rôle de la concurrence, il faut savoir comment et à quel niveau elle intervient.

Ainsi, si la rareté influence le taux de rémunération des facteurs, il est nécessaire de voir comment on l'introduit dans ce raisonnement pour déterminer les différents taux de rémunération.

Pour expliquer les rémunérations des facteurs, il faut que toute justification de rémunération, pour chaque facteur, suive le même raisonnement puisque, dans ce système, chaque facteur peut devenir tour à tour constant ou variable. Or, même si l'on accepte que la rémunération du facteur variable obéisse à la loi des rendements décroissants et que son niveau soit fixé au point d'intersection des courbes d'offre et de demande, en revanche, on ne peut pas accepter que la variation du taux de rémunération du facteur constant ne soit pas indépendante de l'offre et de la demande de ce facteur puisque, par définition, sa quantité est constante. On ne voit pas pourquoi sa productivité varierait, par exemple, elle augmenterait pour permettre l'accroissement de sa rémunération, or, par hypothèse, c'est la même quantité de capital qui est employé; cette quantité étant donnée, sa qualité ne varie pas et donc sa productivité ne devrait pas varier non plus. Il est clair qu'on ne trouve pas de cause économique qui deviendrait cause de variation de la rémunération du facteur fixe. Par conséquent, ne peut-on pas dire que cette incompatibilité met en cause l'explication économique, qui doit déterminer la rémunération du facteur constant en se fondant sur la rareté? Apparaît ainsi une confusion entre la détermination des taux de rémunération selon leur productivité marginale, qui découle de la fonction de production et la détermination fondée sur la valeur relative des biens; en effet, dans

cette dernière détermination, quand la quantité d'un bien augmente par rapport aux autres biens, sa valeur relative diminue mais la valeur relative d'un facteur ne signifie pas son taux de rémunération. (Cf. 4.).

Si les déterminations des taux de rémunération n'ont pas les mêmes fondements, ce ne sont pas les mêmes lois économiques qui déterminent ces différents taux, ou la répartition entre salaires et profit, mais c'est une relation mathématique qui les détermine, relation qui, dans ce cas, n'a pas de véritable fondement économique. Si la relation technique permet de déterminer le meilleur niveau de production ou la meilleure combinaison de production, en revanche, elle ne peut pas prétendre déterminer la répartition selon la rareté des facteurs.

Il est vrai de dire que, si le nombre de travailleurs augmente mais que la production n'augmente pas proportionnellement, le revenu par tête de travailleur diminue. Mais il n'y a pas de raison économique qui puisse justifier une diminution de revenu de l'ensemble des travailleurs, diminution permettant d'ajuster ce revenu au niveau de la productivité de la dernière unité employée. Autrement dit, dans le raisonnement marginaliste, pour augmenter le revenu du facteur constant, il suffit d'augmenter la quantité du facteur variable sur le facteur constant. Dans ce cas, la rémunération du facteur fixe augmente, sans qu'il y ait un effet de demande sur ce facteur puisqu'il est fixe par hypothèse. Il ne convient pas de dire que la quantité d'un facteur est fixe du fait qu'elle est limitée, puisque, en ce qui concerne le capital, sa quantité augmente grâce à la production; c'est une exigence du raisonnement marginaliste qui impose que la quantité d'un facteur soit considérée comme fixe et celle de l'autre comme variable pour que puisse être établie la productivité marginale de ce dernier. En effet, nous savons que, si les deux facteurs deviennent variables, la rémunération marginaliste ne peut pas être déterminée.

C'est cette exigence, c'est-à-dire cette volonté de déterminer les rémunérations selon la productivité marginale décroissante du facteur variable, qui ne permet pas à

l'analyse néoclassique de tenir compte des situations où les rendements sont constants ou croissants. Or, ces deux situations représentent une grande partie de la réalité économique. Le premier cas permet de tenir compte de l'évolution proportionnelle des facteurs de production et le deuxième de tenir compte du progrès technique, l'un des éléments fondamentaux de l'évolution économique. Plus précisément, dans une situation de concurrence pure, les entrepreneurs ont-ils intérêt à employer des travailleurs à partir du moment où leur productivité diminue? Dans le système néoclassique, la réponse est positive car l'hypothèse des rendements décroissants permet de justifier le taux de rémunération de l'ensemble des travailleurs employés par rapport à la productivité marginale du dernier travailleur embauché. De cette façon, on justifie l'augmentation de la rémunération du facteur fixe dont ni l'offre ni la demande ne varient. Nous savons que l'hypothèse de fixité d'un facteur est une exigence de l'analyse marginaliste permettant de fonder la rémunération des facteurs selon leur productivité marginale. Ainsi la rareté d'un facteur est-elle imposée par l'hypothèse de la fixité de la quantité de ce facteur.

Dans le raisonnement néoclassique apparaissent deux façons de déterminer les taux de rémunération des facteurs de production. Dans une première détermination, les prix des facteurs sont fixés par l'intersection des courbes de productivité marginale et de coût marginal. Dans la seconde, ils dépendent du prix du marché selon la rareté des facteurs. Le problème est de savoir si ces deux déterminations sont compatibles. Dans le premier cas, le revenu serait déterminé à la production. Dans le second cas, le revenu n'ayant pas été déterminé avant l'échange, on ne voit pas comment, dans une économie salariale, un pouvoir d'achat pourrait être exercé. Si le taux de rémunération des facteurs est établi au niveau des échanges, les facteurs apparaissent comme des biens, ce qui permet de déterminer leurs prix relatifs. Or, le travail ne peut pas être confondu avec un bien; les rapports relatifs déterminent les prix relatifs,

et dans le cas du travail, son « prix » (ce qui n'a aucun sens) ne peut pas être considéré comme son taux de rémunération, qui représente sa part dans la production. La rémunération du travail est une formation de revenu, tandis que le prix d'un bien est obtenu grâce à la dépense du revenu qui permet d'effectuer un achat. En d'autres termes, si la rémunération du facteur variable est déterminée à la production par l'intersection des courbes de productivité marginale et de coût marginal, le prix du marché du produit ne peut avoir d'effet sur cette rémunération, puisque celle-ci est déjà déterminée. Les rémunérations, revenus, ou coûts de production en facteurs étant déterminés à la production, à l'équilibre, le prix du marché doit confirmer cette détermination. Tout écart entre le prix et le coût serait une cause de déséquilibre dans ce système. Si le taux de rémunération d'un facteur est déterminé par l'intersection des courbes de productivité marginale et de coût marginal, dans ce cas, ni la concurrence ni la rareté ne jouent aucun rôle dans cette détermination. (Nous reviendrons sur ce point en étudiant la répartition chez Walras). Enfin, un déplacement de la courbe de la demande vers le haut signifie un changement de l'échelle de production, et dans ce cas, la variation du taux de rémunération du facteur peut ne pas avoir de relation avec la productivité marginale du facteur. La détermination marginaliste de la répartition fait apparaître un autre problème qui est de savoir comment établir le niveau de rémunération monétaire des facteurs qui participent à la production de chaque période, même si l'on accepte la répartition marginaliste qui est une répartition réelle. (Cf. 5.).

3. LES LIMITES DE LA DETERMINATION DE LA REPARTITION FONDEE SUR LA FONCTION DE PRODUCTION ET SUR LES COURBES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE QUI EN RESULTENT

Dans les deux premières sections (1. et 2.), nous avons étudié les différentes propositions de la détermination marginaliste de la répartition. La théorie de la répartition marginaliste est fondée sur des hypothèses dont nous avons vu que, pour une grande partie, elles ne sont pas compatibles avec la réalité économique. Il s'agit dans cette section de démontrer que la théorie de la répartition marginaliste fait apparaître une confusion entre le taux de rémunération qui doit déterminer la part du facteur dans la production et le prix du facteur en tant que bien. Si l'on parvient à mettre en évidence cette confusion, on rend sans objet la théorie de la répartition marginaliste.

3. 1. Dans quel cas le déplacement de la courbe de demande est-il compatible avec l'équilibre?

Nous avons vu que Samuelson n'est pas satisfait de ce que les rémunérations soient déterminées « arbitrairement », uniquement par la fonction de production, indépendamment des forces du marché. C'est pourquoi il introduit les forces du marché par les déplacements des courbes d'offre et de demande (Cf. 2. 5.). Le problème est de savoir si l'on peut accepter, à l'équilibre, les affirmations selon lesquelles, lorsque la courbe de demande d'un facteur se déplace vers le haut, son revenu augmente, de même que, lorsque la quantité offerte du facteur augmente de sorte que la courbe d'offre se déplace vers la droite, son taux de rémunération baisse.

Etudions ce problème en trois points:

1° Nous savons que, pour une quantité fixe d'un facteur, le taux de rémunération du facteur variable est obtenu au point d'intersection des courbes de productivité

marginale et de coût marginal (w_1). Supposons que ce point soit compatible avec l'équilibre du marché, où le taux d'intérêt est unique dans le système. Il va sans dire que, si la courbe de demande se déplace vers le haut (comme le suggèrent les Néoclassiques tels que Samuelson) et si la quantité de capital reste constante, ce nouveau point d'intersection des deux courbes (w_2) n'est plus compatible avec l'équilibre du système. Dans un système concurrentiel, les entreprises qui rémunèrent à ce nouveau taux seront éliminées du marché. Autrement dit, comme nous l'avons vu, pour une quantité donnée du facteur fixe, un seul point sur la courbe du coût marginal du facteur variable est compatible avec l'équilibre, et de ce fait l'hypothèse de déplacement de la courbe de demande ne peut être acceptée une fois que l'équilibre est réalisé. En outre, l'une des exigences de l'équilibre du système impose que le taux de rémunération du facteur constant soit le même dans l'ensemble de l'économie. Si l'on accepte l'hypothèse selon laquelle la courbe de la demande se déplace vers le haut et la courbe de l'offre vers la droite, on admet que toute la surface des axes est compatible avec l'équilibre, et dans ce cas on n'a pas besoin de ces courbes. De plus, nous avons vu que le déplacement de la courbe de la demande signifie un changement dans l'échelle de production.

2° Si la quantité du facteur-capital reste constante et si la «demande solvable» exige l'accroissement de la production des «objets désirés par les détenteurs de pouvoir d'achat» (Samuelson, 1983, P. 256), il faut, pour augmenter la production, employer plus de travail sur la quantité fixe de capital. Dans ce cas, la loi de la rémunération du facteur variable, selon sa productivité marginale, exige une baisse de la rémunération de ce facteur. Or, cela pose trois problèmes: (i) le nouveau taux de rémunération n'est pas compatible avec le taux qui détermine l'équilibre du système; (ii) il n'est pas certain que les travailleurs acceptent de travailler pour ce taux de rémunération puisque leur préférence est déjà établie à travers la courbe d'offre; (iii) dans ce cas, ce n'est pas la courbe de demande qui se déplace, mais celle de l'offre.

Si l'on accepte que la courbe d'offre se déplace, cela signifie que tous les points de la courbe de demande sont compatibles avec l'équilibre. Or, par ailleurs, Samuelson affirme que l'équilibre est déterminé par l'intersection des courbes de coût marginal et de coût moyen, c'est-à-dire que l'équilibre est déterminé en un point. Remarquons enfin que l'action de la demande solvable, visant à augmenter la production, n'a aucune signification dans l'analyse marginaliste puisque la dépense des rémunérations signifie l'écoulement des produits. Le produit étant partagé entre salaires et intérêt et le profit étant nul, la demande solvable a sa source et sa limite dans les salaires et l'intérêt; dans une situation d'équilibre, la demande solvable ne peut être ni inférieure ni supérieure au revenu distribué.

3° Néanmoins, s'il n'y a qu'un point d'équilibre et si l'on persiste à augmenter la production, on ne sait pas dans quel secteur ou entreprise il faut augmenter la quantité du facteur qui était considéré comme fixe. Dans ce cas, une fois le taux des rémunérations déterminé, soit l'augmentation des deux facteurs est proportionnelle et donc les taux de rémunération ne varient pas, soit c'est le facteur-capital qui devient variable et le raisonnement se porte sur les courbes d'offre et de demande du capital et non sur celles du facteur-travail. Dans ce cas, et dans ce système, s'il y a une augmentation de la rémunération du facteur-travail, celle-ci n'est pas due à l'augmentation de sa demande mais à l'emploi croissant du facteur-capital qui est devenu variable.

Enfin précisons que, dans le système marginaliste à l'équilibre, on ne peut pas déterminer quel(le) est le secteur ou l'entreprise où il faut augmenter la production puisque, par hypothèse, l'ensemble des entreprises ont la même rentabilité, le profit étant supposé comme nul à l'équilibre dans ce système.

En d'autres termes, on ne voit pas comment la demande varie pour que, une fois l'équilibre réalisé, la production augmente. Etant donné que la courbe de demande résulte de la relation technique, elle ne varie pas. L'équilibre ne serait-il pas

représenté par un point sur lequel les déplacements d'offre et de demande n'ont pas d'effet? Soit l'équilibre est réalisé au point d'intersection des courbes de productivité marginale et de coût marginal, soit il est déterminé par les courbes de l'offre et de la demande en un point fixe. Quelle est la probabilité pour qu'il existe une situation où ces deux points d'équilibre soient compatibles?

Quoi qu'il en soit, (en supposant l'existence des courbes d'offre et de demande de travail) il existe une solution et une seule définissant l'équilibre sur le marché du travail et le taux de salaire réel.

Comment peut-on prétendre que l'équilibre déterminant le taux de salaire réel sur le marché du travail est compatible avec le taux d'intérêt qui doit être unique dans l'ensemble du système à l'équilibre, puisqu'il y a autant de marchés du travail qu'il y a de qualifications différentes, autant de fonctions de production que de secteurs ou d'entreprises?

Les éléments qui déterminent la répartition et l'équilibre de l'emploi chez les Néoclassiques reposent, soit sur des hypothèses restrictives, soit sur des fondements imaginaires: dans le premier cas, la courbe de demande de main-d'oeuvre découle de l'hypothèse fondée sur une fonction de production de degré un avec des rendements marginaux décroissants (hypothèse restrictive, car elle écarte toutes les autres possibilités telles que les rendements constants et croissants); dans le second cas, on suppose une courbe d'offre de travail n'ayant aucun fondement économique, c'est une courbe imaginaire. C'est avec ces hypothèses qu'on prétend fixer à la fois un taux de rémunération et un équilibre du marché de l'emploi compatibles avec l'équilibre général de l'ensemble de l'économie.

Dans le cas de la détermination des prix des produits par les courbes d'offre et de demande, ce sont les pertes et les profits qui font varier l'offre et la demande (bien

qu'à l'équilibre, il n'y ait ni pertes ni profits). Mais on ne voit pas quels sont les éléments qui feraient varier le niveau d'offre et de demande de travail, une fois que les courbes hypothétiques d'offre et de demande sont déterminées. Dans une analyse où, pour une technologie donnée, on établit une relation entre la quantité de capital et la quantité de main-d'oeuvre à employer, on sait que l'augmentation du capital engendre l'accroissement de la demande de travail. Dans ce cas, ce ne sont pas les pertes et profits qui déterminent la demande de la main-d'oeuvre, et cela pour une simple raison: le travail n'est pas un produit et la rémunération du travail n'est pas un achat; la rémunération du travail est une formation de revenu. Autrement dit, si ce sont les pertes et profits qui guident les entrepreneurs pour qu'ils déterminent le niveau de leur production en prenant la décision d'investir ou non dans une entreprise ou dans un secteur, en dernière analyse, c'est le niveau d'investissement qui détermine le niveau de l'emploi pour une technologie donnée. Or, l'analyse marginaliste ne peut accepter cette réalité car, si les deux facteurs deviennent variables, on se trouve dans une situation qui met en cause la détermination des rémunérations des facteurs selon leur productivité marginale et où les pertes et profits ne sont pas compatibles avec l'équilibre du système.

3. 2. Fonction de production à coefficients variables et détermination des taux de rémunération

L'hypothèse des coefficients variables pose un problème, qui est celui de son acceptation généralisée. Nous savons que, dans le système néoclassique, pour déterminer les rémunérations des facteurs, il est nécessaire de considérer l'un des facteurs comme fixe et l'autre comme variable.

Pour faire apparaître l'une des limites du raisonnement fondé sur les combinaisons des facteurs et les rémunérations des facteurs selon leur productivité marginale, prenons l'exemple simple de la pelle, donné par Samuelson (Cf., 1983, P.215). S'il

n'y a qu'une seule pelle, peut-on employer, sur cette pelle et en même temps, un nombre de plus en plus grand de travailleurs pour faire apparaître les conditions de réalisation de productivité marginale décroissante, condition nécessaire à l'application de la loi de la répartition dans cette école de pensée? La même question peut être posée si l'on suppose un travailleur et plusieurs pelles; le travailleur peut-il les employer toutes en même temps? Est-ce que l'exemple de la pelle est compatible avec l'exigence selon laquelle la répartition est fondée sur la productivité marginale du facteur variable grâce aux différentes combinaisons de facteurs? S'il n'y a qu'une pelle, on ne peut lui associer qu'un travailleur à la fois. Dans ce cas, la rémunération des facteurs selon les exigences marginalistes ne peut être appliquée. Autrement dit, l'hypothèse selon laquelle on peut employer sur une quantité donnée de capital n'importe quelle quantité de travail n'a aucun fondement économique réel, car pour une technologie donnée, dans une grande majorité des cas, le rapport entre la quantité de capital et le nombre de travailleurs est fixe. Il en découle qu'il ne convient pas de généraliser la détermination des taux de rémunération à l'ensemble du système. En outre, nous savons aussi que la détermination des rémunérations n'est possible que dans la phase des rendements décroissants. Dans ces conditions, comment peut-on prétendre expliquer l'équilibre qui se veut général en écartant une grande partie des cas qui représentent la réalité économique? En d'autres termes, s'il n'est pas possible d'augmenter sur une quantité donnée de facteur fixe n'importe quelle quantité de facteur variable, il n'est pas possible de fonder l'explication des taux de rémunération sur l'hypothèse des rendements décroissants.

L'ambition des auteurs marginalistes est d'établir la loi de la répartition du produit entre les différents facteurs de production. Ils pensent avoir établi cette loi grâce à la productivité marginale du facteur variable. Or, la productivité marginale est une fiction, car, d'une part, pour une technologie donnée la relation entre le travail et le capital est fixe et aucun changement dans cette relation n'est possible, d'autre part,

ces auteurs pensent pouvoir fonder la loi de la productivité marginale d'un facteur sur la rente différentielle de Ricardo. Or, cette justification découle d'une fausse analogie. (Cf. 3. 4.).

Enfin, cette détermination ne fait-elle pas apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et sa part dans la production? C'est ce point que nous allons maintenant étudier.

3.3. Comment définit-on les courbes de demande et d'offre des facteurs pour pouvoir déterminer leur taux de rémunération? Leur intersection détermine-t-elle le taux de la rémunération ou le prix du facteur?

En ce qui concerne la courbe de demande, elle est déterminée par la courbe de la productivité marginale du facteur variable, et cela dans la partie où les rendements sont décroissants, ce qui signifie que, pour ce qui est de la détermination de la courbe de demande, on ne s'y intéresse que si les rendements sont décroissants. Ne peut-on pas voir là une limite de ce raisonnement? En effet, dans ce système, la rémunération du facteur variable n'est définie que dans le cas des rendements décroissants. Par conséquent, sont exclus de ce système les cas des rendements constants et croissants. De ce fait, l'analyse marginaliste exclut la majeure partie des situations qui représentent la réalité économique. En ce qui concerne la détermination des courbes d'offre des facteurs, les Néoclassiques distinguent deux sortes de facteurs: les facteurs pour lesquels on peut déterminer un coût de production (par exemple le capital), et le facteur pour lequel on ne peut pas déterminer de coût de production (le travail). Citons encore ce passage de Samuelson: « Elle peut (il s'agit de la courbe d'offre, oo), au contraire, être positivement élastique et s'élever vers le nord-est - sa forme dépendant, dans le cas de tracteurs, de leurs coûts marginaux de production en hausse. Ou encore si le facteur de production consiste dans la main-d'oeuvre, il se peut que les travailleurs considèrent qu'ils peuvent se permettre de travailler *moins* longtemps

quand les salaires augmentent, si bien que la courbe oo peut finalement rebrousser chemin vers le nord-ouest à partir de la verticale, au lieu de continuer à progresser. » (Samuelson, 1983, P.255-256, souligné par l'auteur). Il apparaît ainsi clairement que les courbes d'offre des différents facteurs peuvent ne pas avoir la même forme, ce qui nous incite à étudier la raison de cette différenciation et à marquer les limites de la portée de ce raisonnement.

Si la courbe d'offre du facteur-capital peut être déterminée, sous certaines hypothèses restrictives, par son coût marginal croissant, à partir du point des rendements décroissants et dans le cas où les quantités des autres facteurs restent fixes, en revanche, la détermination de la courbe d'offre de travail par les salariés n'a pas un fondement clair ni précis. Selon le raisonnement néoclassique, le salaire représente la rémunération que les travailleurs exigent pour compenser la désutilité de leur travail. Mais tout le problème est de savoir comment on détermine la désutilité du travail. Or, même si l'on accepte l'hypothèse de la désutilité du travail, on le voit, les courbes d'offre des différents facteurs n'ont pas les mêmes fondements. L'offre de travail est fondée sur une hypothèse subjective, la désutilité du travail, tandis que celle du capital prétend avoir un fondement objectif, le coût marginal du capital. Quant aux courbes de demande, elles sont obtenues dans un cas particulier, restrictif, de rendements décroissants; car dans ce raisonnement on ne peut pas tenir compte de la partie de la courbe où les rendements sont croissants. Ainsi, l'analyse fondée sur des courbes qui n'ont pas les mêmes fondements ne peut prétendre expliquer les rémunérations des facteurs de l'économie dans son ensemble ni dans toutes les circonstances. Par conséquent, avec ces seuls éléments, vouloir établir des lois qui permettraient d'expliquer la répartition dans l'ensemble d'un système salarial est un abus. Autrement dit, dans ce système, les rémunérations s'établissent de façons complémentaires, (Cf. Clark, 1899 et C. Benetti, 1974; ch. 2, P.37) c'est-à-dire qu'une fois déterminée la rémunération d'un facteur, quel qu'il soit, son complément

représente la rémunération de l'autre facteur, sous réserve qu'à l'équilibre le taux de rémunération de chaque facteur soit identique pour l'ensemble des firmes. Mais, soit cette affirmation n'apporte rien de nouveau puisqu'elle découle d'hypothèses; en effet, si l'on suppose deux facteurs de production et si l'on suppose aussi que le profit est nul, il est évident que le produit se partage entre les deux facteurs et les rémunérations sont donc complémentaires; soit cette affirmation a un sens, et dans ce cas, on doit démontrer que la rémunération de chaque facteur ne change pas, qu'elle soit déterminée par la productivité marginale de l'un ou par celle de l'autre facteur. Cela implique donc que les éléments qui permettent de déterminer la rémunération des facteurs doivent obéir aux mêmes lois. Or, il n'en est rien car, dans ce système, la détermination de la courbe d'offre de travail est fondée sur une notion subjective, tandis que la détermination de la courbe d'offre du capital est fondée sur un raisonnement « objectif ». Comment peut-on prétendre que le complément des rémunérations établies par un raisonnement fondé sur l'« objectivité » (la courbe d'offre du capital) représente la rémunération d'un facteur dont la courbe d'offre est fondée sur la « subjectivité »? Le fondement scientifique de ce raisonnement ne se trouve-t-il pas ainsi mis en cause?

En outre, ces déterminations engendrent une véritable confusion entre le prix d'un facteur et son taux de rémunération; cette confusion, en effet, est due elle-même au fait qu'on veut déterminer le taux de rémunération d'un facteur comme le prix d'un bien, c'est pourquoi on suppose que le travail est un bien, mais en même temps on ne peut pas déterminer sa courbe d'offre comme celle d'un bien. Pour mettre en évidence cette confusion, essayons de préciser la véritable signification des courbes d'offre et de demande.

Dans l'analyse néoclassique, la courbe de demande du facteur est obtenue par la courbe de la productivité marginale du facteur (dérivée partielle par rapport au facteur

variable). Cette courbe est censée déterminer la part du facteur dans la production, son taux de rémunération. Quant à la courbe d'offre du facteur, elle résulte de la courbe du coût marginal du facteur. Cette courbe est censée déterminer le coût de production ou le prix du facteur en tant que prix d'un produit. Or, le problème est de savoir ce qui est véritablement déterminé au point d'intersection de ces deux courbes. Ce point d'intersection détermine-t-il le coût de production, prix du produit, ou la part du facteur dans la production, son taux de rémunération? Si ce point d'intersection détermine le coût de production d'un produit ou son prix (ce qui revient au même à l'équilibre), il ne détermine pas la part du facteur dans la production. Or, si ce point détermine la part du facteur dans la production ou son taux de rémunération, ce point ne peut prétendre déterminer son prix. Ainsi, le point d'intersection de ces deux courbes ne peut pas déterminer à la fois le prix d'un facteur en tant que produit et son taux de rémunération en tant que facteur de production. Il n'est pas possible en effet que le coût de production détermine la part du facteur dans la production car la part du facteur dans la production détermine sa rémunération. Autrement dit, si le facteur variable est le capital, son taux de rémunération est le taux d'intérêt; or, le taux d'intérêt ne peut pas représenter le prix du facteur en tant que produit. Ainsi, dans l'analyse néoclassique apparaît une confusion entre le prix du facteur en tant que prix d'un bien et sa rémunération en tant que facteur, ce qui est un non-sens. Cette confusion est un échec qui met en cause la détermination des rémunérations des facteurs fondée sur leur productivité marginale.

3. 4. L'échec de l'analyse marginaliste de la répartition trouve sa source dans une fausse analogie

L'échec de la théorie de la répartition néoclassique était prévisible, et cela principalement pour deux raisons qui sont liées: 1° une fausse analogie entre la théorie ricardienne de la rente et la théorie de la répartition néoclassique; 2° une

fausse analogie qui a permis aux auteurs de cette école de pensée de substituer la terre au capital et de supposer que, sur une quantité donnée de capital, on peut employer n'importe quelle quantité de travail. Ces deux déductions résultent des interprétations des deux présentations de la rente chez Ricardo.

La fausse analogie réside dans le fait de fonder la répartition sur la théorie ricardienne de la rente. Or, ces deux déterminations n'ont pas le même but, l'objectif de Ricardo n'est pas de déterminer la répartition du produit entre salaires, intérêt et rente, mais d'établir les conditions de l'apparition de la rente différentielle. Pour David Ricardo, la rente est un effet de prix en ce sens que, sur la terre non marginale, le prix du marché des produits agricoles est plus élevé que le coût de production (salaires et intérêt), proposition qui n'est pas compatible avec la théorie de la répartition néoclassique à l'équilibre où, par hypothèse, le prix est égal au coût de production pour chaque producteur. Ricardo précise, en outre, que le prix courant varie en fonction de l'offre et de la demande (Principes; 1970, P.89). En fait, la raison de l'apparition et de l'augmentation de la rente est l'accroissement de la demande de produits agricoles. Ainsi, l'augmentation de la demande est-elle la cause de la mise en culture de terres de moins en moins fertiles (de terres non homogènes). « Dès que par suite des progrès de la société on se livre à la culture des terrains de fertilité secondaire, la rente commence pour ceux des premiers, et le taux de cette rente dépend de la différence dans la qualité respective des deux espèces de terre ». (Principes; 1970, P.47). Moyennant l'emploi d'une même quantité de capital et le même quantité de main-d'oeuvre sur des terres de fertilités différentes, la rente est nulle pour la terre marginale alors qu'elle est positive pour les autres terres. Par conséquent la rente n'apparaît que si les terres ne sont pas homogènes. Autrement dit, si les terres sont homogènes, la rente différentielle n'apparaît pas.

Les Néoclassiques pensent pouvoir généraliser le raisonnement ricardien de la rente au travail et au capital. J. B. Clark, qui est le principal théoricien de la répartition

fondée sur la productivité marginale, dit: « C'est l'un des faits économiques les plus frappants que le revenu du travail d'une part et le revenu du capital d'autre part, sont absolument de même nature que la rente du sol ». (The Distribution of Wealth; 1899, P. 191). Clark établit ainsi une fausse analogie et, pour la prouver, il suffit d'établir que pour Clark, les revenus du travail et du capital ne sont pas de même nature que la rente qui, chez Ricardo, résulte de l'hétérogénéité des terres; c'est l'hétérogénéité qui donne son véritable sens à la rente différentielle. Or, nous savons que pour les Néoclassiques le capital et les différentes catégories de travail sont homogènes par définition. De ce fait, il ne convient pas d'appliquer les résultats obtenus pour faire apparaître la rente par Ricardo aux facteurs de production qui sont homogènes. Il est vrai, néanmoins, que Ricardo explique l'apparition de la rente de deux façons, mais il est vrai aussi que sa deuxième explication découle de la première, et sans la première explication fondée sur l'hétérogénéité des terres, la deuxième explication n'aurait pas de fondement. Dans ce premier cas, Ricardo établit la cause de l'apparition de la rente fondée sur l'hétérogénéité des terres. Ensuite, ce principe étant posé, il établit aussi que, sur les terres les plus fertiles, il est possible d'augmenter la quantité de capital et de main-d'oeuvre tant que leur production est supérieure ou égale à la production d'une terre moins fertile. «La rente étant toujours la différence entre les produits obtenus par l'emploi de deux quantités égales de capital et de travail ». (Principes, P.48). Ainsi, même la deuxième explication est fondée sur une comparaison entre les terres les plus fertiles et les terres les moins fertiles.

Les Néoclassiques fondent leur analyse de la répartition sur le deuxième cas présenté par Ricardo, en pensant qu'il est distinct du premier. Or, l'hypothèse selon laquelle on peut employer sur une quantité fixe de capital n'importe quelle quantité de main-d'oeuvre, ne peut pas être fondée sur la théorie de la rente ricardienne. Selon Ricardo, l'augmentation de la demande des produits agricoles permet d'augmenter la quantité de main-d'oeuvre et de capital sur les terres fertiles. Mais l'emploi de main-

d'oeuvre et de capital cesse de croître dès que la rentabilité sur ces terres atteint celle de la terre marginale qui est la moins fertile. Autrement dit, c'est cette comparaison de rentabilités qui limite l'emploi du travail et du capital sur les terres fertiles. Dans le cas de l'analyse néoclassique, l'emploi croissant du facteur variable sur le facteur fixe ne résulte pas de la demande, il n'est pas limité car il n'y a pas de comparaison, puisque, par hypothèse, le facteur constant est homogène. Le facteur constant étant homogène, il n'y a aucune raison pour qu'apparaisse un revenu différentiel. En outre, comme nous l'avons vu, pour une technologie donnée, le rapport entre la quantité de capital et le nombre de travailleurs à employer est fixe, et dans ce cas, on ne peut pas appliquer la détermination de la répartition selon la productivité du facteur variable.

Ainsi, d'une part, une fausse analogie, d'autre part, une impossibilité technique (celle qui suppose qu'on peut employer sur la même quantité de capital n'importe quelle quantité de travail) empêchent de donner une signification économique aux courbes de productivité marginale et de coût marginal. De ce fait, tout raisonnement en termes de productivité marginale et de coût marginal devient sans objet. Il est vrai que l'affirmation selon laquelle le produit est partagé entre salaires et profit découle des lois économiques, mais le but des Néoclassiques était de déterminer la règle qui permet d'établir ce partage, or, ils n'y sont pas parvenus. Nous avons vu qu'à l'intersection de ces deux courbes apparaît une confusion entre le prix du facteur en tant que produit et son taux de rémunération en tant que facteur. Il est évident que le prix d'un facteur en tant que bien ne signifie pas son taux de rémunération, qui doit déterminer la part du facteur dans la production dès qu'on suppose plusieurs causes de production.

4. L'EQUILIBRE GENERAL DE WALRAS ET LA DETERMINATION DES REMUNERATIONS DES FACTEURS DE PRODUCTION

Walras fonde la détermination des rémunérations des facteurs sur la rareté et l'utilité. « Il est à peine besoin de dire que le principe de la proportionnalité des valeurs des produits et des services à leurs raretés, à l'état d'équilibre général du marché (224), et la loi de variation des prix d'équilibre, en raison des variations des raretés provenant de variations soit dans les utilités, soit dans les quantités possédées (227), subsistent entièrement après comme avant la résolution des équations de la capitalisation et de la circulation ». (Walras, 1974, P.371). Ainsi, bien que Walras propose de déterminer la rémunération des facteurs de production par des rapports relatifs, comme est déterminé le prix d'un bien, ce qui permet de dire que, de fait, il assimile les facteurs, dont le travail, aux biens, il pense néanmoins que sa détermination est compatible avec celle des Marginalistes. « A l'état d'équilibre, et quand les prix de revient et de vente sont égaux, les prix des services sont proportionnels aux dérivées partielles de la fonction de production, soit aux productivités marginales ». (Idem P.375). Mais à la page suivante (P.376), Walras explique pourquoi il a préféré ne pas introduire cette théorie dans sa théorie générale de l'équilibre économique: il pense que son système est déjà suffisamment compliqué.

Ainsi, l'explication de la répartition chez Walras nous incite à étudier plusieurs points. Peut-on assimiler l'analyse de la répartition des Marginalistes et celle de Walras? Le travail peut-il être assimilé à un bien? La rémunération du travail peut-elle être fondée sur la rareté? Walras détermine-t-il le taux de rémunération d'un facteur ou son prix en tant que bien?

La détermination des rémunérations des services producteurs par des rapports relatifs introduit la notion de rareté. Ainsi ces deux déterminations, walrasienne et marginaliste, n'ont pas les mêmes fondements, car la détermination des rémunérations

marginalistes découle de la fonction de production, par la dérivée partielle, ce qui représente une détermination déterministe ou mécanique, tandis que la détermination walrasienne introduit la rareté qui engendre une comparaison relative. L'une est censée déterminer la répartition dès la production, l'autre est censée la déterminer sur le marché. La première prétend déterminer la part de chaque facteur dès la production, la seconde prétend déterminer la part de chaque facteur au moment des échanges; or, les échanges relatifs permettent-ils une telle détermination? Il s'agit donc de savoir quel est le rôle joué par la comparaison relative dans le système de Walras. Etablit-elle les rémunérations des facteurs de production ou établit-elle le prix d'un facteur en tant que bien? Il est vrai que les rapports relatifs, établis au moment des échanges, déterminent des valeurs relatives. Aussi, si la quantité d'un bien augmente par rapport aux autres biens, sa valeur relative ou son prix relatif diminue. Le problème est de savoir s'il convient d'établir des rapports relatifs entre les facteurs pour déterminer leurs prix relatifs qui détermineraient eux-mêmes leurs taux de rémunération. Mais un autre problème est de déterminer d'abord la rareté d'un facteur: rareté par rapport à quoi? La rareté d'un facteur par rapport aux produits n'a aucune signification économique car facteur et produits n'interviennent pas au même niveau. Le facteur intervient à la production et les produits interviennent au moment des échanges. La rareté d'un facteur par rapport aux autres facteurs n'a pas plus de sens dans ce système, car, d'une part, dans l'analyse néoclassique on peut combiner n'importe quelle quantité d'un facteur avec un autre facteur, d'autre part, même s'il existe un rapport déterminé, c'est-à-dire, si une quantité fixe de travail est associée à une quantité donnée de capital, ce rapport permet d'établir une combinaison de production, or, cette combinaison ne signifie pas qu'il y a un échange mais une relation déterminant l'organisation de la production; et tout cela ne permet pas d'établir une relation d'échange puisque, par définition, la production n'est ni un échange ni le résultat d'un échange. En outre, il n'y a aucune unité de mesure

commune ni entre les facteurs ni entre les facteurs et les produits. Comment savoir combien d'unités de capital valent une unité de travail? Or, l'économie de production salariale ne peut se passer de mesure, et cela dès la production.

Néanmoins, essayons de savoir si l'on peut considérer le travail comme un bien pour déterminer le taux de sa rémunération ou son prix. Le travail étant considéré comme un facteur de production, l'augmentation de sa quantité engendre l'accroissement de la production et, de ce fait, l'accroissement de l'offre de produits. Nous savons que, dans une économie d'échange, quand la quantité relative d'un produit augmente, son prix relatif diminue. Or, il n'en va pas de même pour le travail, et cela dans tous les cas; on ne voit pas en effet pour quelle raison l'accroissement de l'emploi du travail ferait baisser son « prix » puisqu'il est l'une des causes de l'augmentation de la production dans ce système. Peut-on supposer que, du fait que la quantité de produits augmente, grâce à l'emploi croissant du travail, leur prix baisse et par conséquent que le prix du travail, qui en est la cause, baisse aussi? Pour répondre à cette question supposons, en simplifiant, que toutes les entreprises augmentent dans les mêmes proportions la quantité de main-d'oeuvre employée sur la même quantité de capital; de ce fait, toutes les entreprises augmentent leur production dans les mêmes proportions, augmentant ainsi l'offre de leurs produits. Etant donné que tous les produits augmentent proportionnellement, même si on suppose que la productivité du travail diminue, puisque la quantité de capital est considérée comme étant constante, il ne peut y avoir une diminution des prix relatifs des produits. Ainsi donc l'emploi croissant du travail qui accroît la quantité de tous les produits n'a pas d'effet sur les prix relatifs.

On ne voit pas non plus pour quelle raison la rémunération du travail diminuerait. Dans cet exemple, l'emploi croissant de main-d'oeuvre a permis d'augmenter la production sans que cette augmentation ait un effet sur les rapports relatifs et donc sur

la rémunération du travail. Autrement dit, l'emploi croissant de la main-d'oeuvre ne signifie pas la diminution de son taux de rémunération du fait qu'il engendre une augmentation de la production qui permet sa rémunération. Par conséquent, il ne convient pas d'assimiler le travail à un bien pour déterminer son prix ou son taux de rémunération. L'augmentation relative d'un bien dans une économie d'échange engendre une baisse de son prix relatif, tandis que l'emploi croissant du travail, dans l'ensemble du système, augmente l'offre de produits sans devenir une cause de diminution du taux de sa rémunération. Ainsi l'augmentation de l'emploi du travail et l'accroissement de l'offre relative d'un bien n'engendrent pas les mêmes effets; dans le premier cas, la production globale augmente et cela ne peut pas avoir d'effet sur la détermination du taux de salaire car les prix relatifs ne changent pas mais, en revanche, dans le second cas, et dans une économie d'échange, le prix du bien baisse du fait de l'augmentation relative de sa quantité. Ainsi l'augmentation de la quantité de travail employé et l'augmentation de l'offre d'un bien par rapport aux autres biens n'ayant pas les mêmes effets, car travail et bien n'agissent pas au même niveau, l'un intervenant au niveau de la production, l'autre au niveau des échanges, la détermination du taux de salaire et le prix d'un bien n'obéissent pas aux mêmes lois. Ce résultat n'est pas surprenant, car l'un (le travail) est l'une des causes de la production, tandis que l'autre (le produit) est l'effet de la production.

Il est un autre problème que le système walrasien ne parvient pas à résoudre et qui est le suivant: étant donné qu'on suppose que les travailleurs reçoivent le produit de leur travail, il faut déterminer la part produite par le travail pour connaître le taux de salaire. Les rapports relatifs entre les produits permettent-ils de déterminer la part de chaque facteur dans la production? Si les rapports relatifs permettent de déterminer les prix relatifs, en revanche ils ne déterminent pas la part de chaque facteur dans la production. Autrement dit, même s'il est vrai que ce sont les produits des facteurs qui s'échangent sur le marché, il est indispensable, au préalable, de déterminer la part de

chaque facteur dans la production. Or, les échanges de produits ne permettent pas de déterminer la part de chaque facteur dans la production. Au niveau des échanges, on détermine les prix relatifs. Les rapports d'échanges monétisés permettent de déterminer la recette de chaque producteur; mais ils ne déterminent pas selon quelle règle cette recette se partage entre salaires et intérêt dans une économie salariale.

Un autre passage important de l'analyse de Walras permet d'établir que cet auteur étudie l'économie salariale en se fondant sur une économie de producteur-échangiste. « Bien loin que ce soit le prix de revient des produits en services producteurs qui détermine leur prix de vente, c'est plutôt leur prix de vente qui détermine leur prix de revient en services producteurs ». (Walras; 1976, P.394). Il est vrai que dans une économie de producteurs-échangistes la valeur du produit est déterminée au moment des échanges. Dans ce système, ce sont les ventes qui financent les achats: il faut vendre pour acheter. En revanche, dans une économie salariale, il n'est pas possible d'exercer un pouvoir d'achat si le revenu des facteurs de production n'est pas déterminé avant l'échange, c'est-à-dire si les rémunérations ne sont pas déterminées à la production. Dans cette proposition, Walras fait apparaître une confusion entre l'économie d'échange et l'économie de production salariale, car il pense pouvoir déterminer le prix du produit et la part de chaque facteur au moment des échanges. Cette confusion est la cause de l'apparition d'un cercle vicieux. En effet, pour connaître le prix du produit, il faut connaître le coût de production en salaires et intérêt; pour connaître la rémunération des facteurs, il faut connaître le prix du produit. En outre, même si l'on détermine les prix relatifs, on ne détermine pas la part de chaque facteur dans la production. Ainsi, l'analyse fondée sur l'économie d'échange, celle de Walras, ne permet pas d'expliquer la répartition dans une économie de production salariale.

Enfin, la détermination des prix relatifs fait apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et son taux de rémunération en tant que facteur, ce qui est un non-sens. En outre, pour déterminer le taux de rémunération des facteurs, il faut connaître la part de chaque facteur dans la production. Or, comme nous l'avons vu, la détermination des prix relatifs ne permet pas de connaître la part de chaque facteur dans la production.

En ce qui concerne l'analyse marginaliste, elle est construite sur des hypothèses; dans ce cas précis, elle suppose que la productivité du travail diminue quand sa quantité augmente sur une quantité fixe de capital, elle n'apporte donc pas de solution au problème posé. Nous avons vu (3.3.) que la détermination marginaliste de la répartition fait elle aussi apparaître une confusion entre le prix d'un facteur en tant que bien et son taux de rémunération.

5. LA DETERMINATION MONETAIRE DES REMUNERATIONS DES FACTEURS

Il ne suffit pas d'expliquer comment le produit d'une entreprise ou d'un secteur se partage entre salaires et intérêt réels. Dans une économie salariale, il est indispensable de savoir comment est établie la relation en valeur entre les différents produits. Autrement dit, même en acceptant la théorie marginaliste de la répartition, théorie qui permettrait de dire, sous certaines hypothèses, comment tel produit de tel secteur se partage entre salaires et intérêt réels, on ne peut pas dire que cette répartition réelle permet de savoir quelle quantité d'un produit doit s'échanger contre un autre produit car il faut rendre les produits homogènes pour pouvoir les comparer. Or, les rapports de quantités ne suffisent pas à eux seuls à établir des rapports d'échange généralisés.

L'économie salariale est une économie monétaire. Le problème est de savoir comment et à quel niveau s'établit la relation entre produit et monnaie.

L'analyse néoclassique n'établit pas de hiérarchie entre le marché des services producteurs et le marché des produits. En d'autres termes, le marché des services producteurs et celui des produits sont placés au même niveau. Nous savons que Walras pense pouvoir déterminer simultanément les rémunérations des facteurs de production et les prix des produits. Or, nous avons vu que cela pose problème car, d'une part, pour déterminer la rémunération des facteurs, il faut connaître la part de chaque facteur dans la production et l'opération d'échange ne permet pas cette détermination, d'autre part, cette détermination fait apparaître une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et son taux de rémunération en tant que facteur. Enfin, c'est une détermination qui est fondée sur les prix relatifs. Or, si la détermination des prix relatifs permet, dans une économie d'échange, d'établir des rapports relatifs entre les biens, elle ne permet pas, par définition, d'établir le taux de rémunération des facteurs qui concernent l'économie de production salariale. Or, dans une économie de production salariale il est indispensable de déterminer les rémunérations des services producteurs avant l'échange.

Quant à l'analyse marginaliste de la détermination des taux de rémunération des facteurs, elle est obtenue grâce à la relation technique qui impose, à l'équilibre, le taux de rémunération de chaque facteur selon sa productivité marginale. Or, non seulement cette détermination est indépendante du marché des services producteurs où apparaissent les appréciations des différentes qualifications et donc des différents taux de répartition, mais elle engendre, comme nous l'avons vu, une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et le taux de rémunération de ce facteur. (Cf., 3.3.).

Mais, même si l'on fait abstraction de ces problèmes fondamentaux, il est indispensable de connaître la rémunération monétaire des facteurs de production.

Autrement dit , dans l'analyse marginaliste il est indispensable de déterminer la productivité marginale en valeur pour pouvoir établir le coût monétaire des produits. La productivité marginale en valeur est obtenue, selon les auteurs de cette école de pensée, par le produit marginal physique d'un facteur multiplié par le prix de ce produit marginal physique sur le marché. « *Définition*: On définit la « productivité marginale en valeur » comme la valeur calculée en multipliant le produit physique marginal par la recette marginale unitaire obtenue par la firme en vendant chacun de ses outputs physiques additionnels ». (Samuelson, 1983, P.228. Cf. aussi Gazier, 1991, P.171; Jessua 1991, P.246). Or, cette détermination de la valeur du produit marginal suppose que le prix des produits soit connu avant l'échange, dans cette période. Mais nous avons déjà vu que l'hypothèse des prix donnés n'est pas compatible avec l'économie de marché et la concurrence, et qu'elle ne peut pas être retenue pour une économie de production salariale. Qui plus est, cette détermination de la productivité marginale en valeur engendre un cercle vicieux. En effet, pour connaître le prix du produit, il faut connaître le coût monétaire du produit et, pour connaître le coût monétaire du produit, il faut connaître son prix, ce qui signifie que le coût monétaire du produit ne peut être connu à la production, et si ce coût n'est pas connu à la production, on ne voit pas comment les services producteurs peuvent exercer un pouvoir d'achat monétaire afin que soit déterminé le prix du produit.

Or, une économie de production salariale ne peut pas se passer de cette détermination. En effet, dans une économie salariale de marché où l'on admet l'existence de différentes qualifications, même si l'on accepte l'analyse de la répartition des Néoclassiques, il est indispensable que le coût du produit en valeur soit connu à la production pour que les différents produits puissent être comparés. Essayons d'envisager ce problème en admettant l'hypothèse de la productivité marginale et l'existence de différentes qualifications. Si l'emploi additionnel d'une unité de travail d'une qualification donnée permet d'obtenir deux unités d'un produit

(p_1) et si l'emploi additionnel d'une unité de travail d'une autre qualification permet d'obtenir deux unités d'un autre produit (p_2), on ne peut pas comparer ces deux produits, (p_1) et (p_2), et donc on ne peut comparer la productivité marginale de chaque unité de travail additionnel que si l'on a établi au préalable les valeurs monétaires des différentes sortes de produits. L'analyse néoclassique n'y parvient qu'en supposant les prix donnés. Or, cette hypothèse ne peut être acceptée car elle suppose le problème résolu.

6. UNE COMPARAISON POUR DE NOUVELLES PERSPECTIVES

Samuelson donne un condensé des déterminants de la répartition qu'il considère comme importants. Nous citerons ce passage afin de mieux appréhender la cohérence interne de la théorie de la répartition marginaliste.

« Il n'existe, nous l'avons vu, aucune contradiction entre le modèle simplifié de Clark relatif à la répartition nationale et la formation des prix dans la réalité, au niveau micro-économique, quand un nombre quelconque de biens sont produits avec un nombre quelconque de facteurs. La répartition concurrentielle à ce niveau et la théorie de la valeur sont dominées par une triade de forces, à savoir: 1° la technologie (fonction de production), 2° les goûts ainsi que les montants des revenus susceptibles d'être consacrés à l'acquisition indirecte de facteurs (courbes de demande finale de produits dont dérivent les courbes de demande de facteurs qui influencent les prix de ces derniers), 3° les offres relatives de facteurs (déterminées par l'abondance des ressources naturelles, les aptitudes innées ou acquises, les désutilités des différents emplois, et leur degré de discrimination envers les femmes et les minorités) ». (Samuelson, 1983, P. 230).

Cette synthèse de Samuelson appelle plusieurs remarques: 1° S'il est vrai que le revenu achète certains facteurs de production produits, il n'est pas vrai, d'une part, que l'achat d'un facteur signifie sa rémunération, d'autre part, que la rémunération du travail est un achat. La rémunération du travail est une formation de revenu mais non un achat. Nous l'avons vu, le travail ne peut être acheté que dans un système esclavagiste. Or, étant donné que l'analyse néoclassique suppose des travailleurs libres et indépendants, elle ne peut pas supposer que la rémunération du travail est un achat; de toute façon la rémunération d'un facteur ne signifie pas son achat. 2° l'analyse néoclassique ne peut pas éviter la confusion entre valeur et prix puisque son raisonnement est fondé sur une économie d'échange (dans une économie d'échange, la valeur ou le prix du produit est déterminé au moment des échanges) et non pas sur une économie de production salariale, et cela pour une raison simple: dans cette analyse, le travail est considéré comme une marchandise. Mais ne pouvant pas déterminer son coût de production, cette analyse détermine le coût en main d'oeuvre par la courbe d'offre représentée elle-même par la courbe de désutilité du travail, désutilité qui est une fiction. 3° Il est impossible de dire que ce sont les prix des produits d'une période qui ont une influence sur les prix des facteurs qui ont participé à la production de cette même période. Les produits s'échangent après la production mais la production ne résulte pas des échanges. Dans une économie salariale, pour exercer un pouvoir d'achat, il faut un revenu déjà formé, revenu qui résulte de la production. 4° Une technique de production (fonction de production) donnée permet aux entrepreneurs d'établir un niveau de production tel que tout autre niveau l'écarterait du marché sous l'effet de la concurrence. En d'autres termes, étant donné que, dans cette analyse, c'est la relation technique qui permet d'établir le niveau de production et, de ce fait, les taux des rémunérations des facteurs, l'offre relative des facteurs ne peut pas avoir d'effet sur son prix, car celui-ci est déjà déterminé par la relation technique.

Si le travail est considéré comme la cause de la production, il va sans dire que sa rémunération à la production représente la valeur monétaire de la production de la période. Le partage entre salaires et profit réels se fait sur le marché des produits par l'effet des prix. Le profit est positif si le prix est supérieur au coût de production. Dans ce cas, le niveau de salaire moyen ne dépend pas de l'offre et de la demande de travail, mais du niveau de la production puisque, par hypothèse, l'augmentation de la production dépend de l'augmentation de l'emploi de la main-d'oeuvre. Autrement dit, pour une technologie donnée, la demande de main-d'oeuvre dépend de l'accroissement du capital. Si les investissements sont financés par l'épargne, la rémunération des emprunts (intérêts) doit être assurée par le profit. Ce point n'a pas échappé à la perspicacité de Ricardo qui dit: « M. Say convient que le taux de l'intérêt tient à celui des profits; mais il ne s'ensuit pas que le taux des profits dépende du taux d'intérêt, l'un est la cause, l'autre l'effet, et il est impossible que des circonstances quelconques puissent les faire changer de place ». (Ricardo, 1970, P. 239).

C'est pour cette raison que Keynes dit que les entrepreneurs comparent le taux de profit et le taux d'intérêt pour prendre des décisions d'investissement. Si le taux de profit projeté est supérieur ou au moins égal au taux d'intérêt, les entrepreneurs prennent la décision d'investir car ils pensent que le profit réalisé permet de payer l'intérêt des emprunts. ...

Si les rendements sont constants (évolution extensive), le pouvoir d'achat reste constant même si le nombre des travailleurs augmente. Si les rendements sont croissants (évolution intensive), le pouvoir d'achat augmente (cette évolution du pouvoir d'achat est due à l'amélioration de la productivité du travail). Si les rendements sont décroissants, dans ce cas, il faut expliquer la cause de cette situation: la production n'augmentant pas proportionnellement à l'emploi, le pouvoir d'achat de la main-d'oeuvre diminue. Or, nous constatons que, depuis l'industrialisation, son

pouvoir d'achat augmente. L'analyse néoclassique ne parvient pas à expliquer cette évolution.

5. CONCLUSION

L'objectif des théoriciens de l'Ecole néoclassique est de déterminer de façon scientifique le partage du produit entre les différents facteurs participant à la production. Pour y parvenir, ils doivent déterminer la part de chaque facteur dans la production. Leur but est aussi de déterminer cette répartition dans l'ensemble du système.

Or, d'emblée ils sont obligés d'écarter deux situations: les rendements croissants et les rendements constants. Mais nous savons que la production dans le cas des rendements croissants constitue l'une des situations les plus favorables pour une économie en évolution. En outre, pour que la répartition marginaliste soit possible, il est indispensable de supposer l'un des facteurs comme constant, l'autre comme variable. Cette hypothèse écarte aussi une autre partie importante de la réalité économique, car il existe des cas où la combinaison de production entre travail et capital est une donnée technique fixe. Par conséquent, une analyse qui prétend se placer dans le cadre de l'équilibre général du système ne peut plus être considérée comme générale du fait qu'elle écarte une grande partie des situations qui la composent. Toutes ces remarques constituent une première limite à cette théorie de la répartition.

Certains pourraient penser que, même si cette théorie ne détermine pas les rémunérations dans toutes les circonstances, elle les détermine dans certains cas. Or, il n'en est rien.

L'une des principales déterminations des taux de rémunération est fondée sur les courbes de l'offre et de la demande des facteurs. Si les courbes de demande des différents facteurs sont déterminées par leur productivité marginale, en revanche, les courbes d'offre n'ont pas les mêmes fondements, et cela pose problème. En effet,

selon cette théorie de la répartition, il est indifférent de supposer n'importe quel facteur comme constant pour déterminer la rémunération du facteur variable dont le complément constitue la part du facteur constant dans la production. Or, ce ne sont pas les mêmes éléments qui sont susceptibles d'expliquer la répartition par complémentarité. La courbe d'offre du facteur-produit (capital) résulte de son coût marginal, tandis que celle du travail est imaginaire, elle est fondée sur la désutilité du travail, ce qui est gênant quand on veut expliquer la part de chaque facteur dans la production par complémentarité.

Nous avons établi que la détermination du taux de rémunération des facteurs de production se confond avec le prix du facteur en tant que bien. La conséquence en est que cette détermination du taux de rémunération n'a aucune signification économique, car le prix d'un facteur en tant que bien ne peut pas déterminer sa rémunération, ce qui enlève toute crédibilité à la théorie de la répartition fondée sur la productivité marginale. En effet, la théorie de la productivité marginale des facteurs, dans cette école de pensée, a pour principal objectif la détermination de la part de chaque facteur dans la production. Or, cette détermination aboutit à une confusion entre le prix du facteur en tant que bien et son taux de rémunération, ce qui est un non-sens.

Les Néoclassiques établissent une analogie entre la théorie de la rente ricardienne et la théorie de la répartition selon la productivité marginale des facteurs. Nous avons démontré (3.4.) que c'est là une fausse analogie.

La théorie de la répartition walrasienne aboutit à un non-sens car, par définition, les rapports relatifs ne permettent pas d'établir la répartition dans une économie salariale. Les rapports relatifs déterminent les prix relatifs dans une économie d'échange, ils ne peuvent pas déterminer la part de chaque facteur dans une économie de production salariale.

Nous avons vu que Spinoza établit que la fiction, qui découle de la méconnaissance de la réalité, engendre un enchaînement de raisonnements qui n'a pas de fondement réel. La théorie de la productivité marginale qui constitue l'hypothèse sur laquelle est fondée le raisonnement pour la détermination des taux de rémunération des facteurs a abouti à un résultat qui n'a pas de fondement réel, elle n'est donc rien de plus qu'une fiction.

BIBLIOGRAPHIE

- BENETTI C.; 1974, Valeur et répartition, Presses universitaires de Grenoble.**
- CLARK J. B.; 1899, The Distribution of Wealth: a Theory of Wages, Interest and Profits, Ed. Mac Millan.**
- CLARK J.B.; 1907, The Essentials of Economic Theory, as Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy.**
- CLARK J.B.; 1911, Principes d'économie dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique, Ed. Giard et Brière.**
- DENUC J.; 1930, Les fluctuations comparées du chômage et des salaires dans quelques pays de 1919 à 1929, Bulletin de la Statistique Générale de France, avril-mai.**
- GAZIER B.; 1991, Economie du travail et de l'emploi. Ed. Précis Dalloz.**
- GOULD J.-P. et FERGUSON C. E.; 1991, Théorie Microéconomique. Ed. Economica. Traduit par J.-Marie LAPORTE et J.-Michel SIX.**
- HICKS J.R.; 1963, The Theory of Wages. Ed. Mac Millan.**
- HILTON M.; 1930, Communication sur la relation possible existant entre le mouvement des salaires réels et le chômage. Bulletin de l'Institut International de Statistiques, T.XXIV, 1. ...**
- JESSUA C.; 1991, Eléments d'analyse macroéconomique. Ed. Montchrestien.**
- JEVONS W.S.; 1909, La théorie de l'économie politique. Ed. Giard et Brière.**
- KEYNES J. M.; 1937, Treatise of money. Collected Writings vol. V et VI. Ed. Macmillan.**
- KEYNES J. M.; 1971, Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie. Ed. Payot.**
- LECAILLON Jacques; 1969, Analyse macroéconomique, Ed. Cujas.**
- LECAILLON Jacques; 1967, Analyse microéconomique, Ed. Cujas**

MAIRESSE Jacques; (Sous la direction de); 1982, Emploi et chômage. Ed. Presses de la fondation nationale des sciences politiques.

MALINVAUD E.; 1980, Réexamen de la théorie du chômage, Ed. Calmann-Lévy.

MARSHALL A.; 1977, Principles of Economics. Ed. Mac Millan Press LTD.

QUESNAY F.; 1969, Tableau Economique des Physiocrates, Ed. Calmann-Lévy.

PIGOU A.C.; 1933, Theory of unemployment. Ed. Mac Millan.

RICARDO David;1970, Principes de l'économie politique et de l'impôt, Ed. Calmann-Lévy.

RUEFF J.; 1926, Les variations du chômage en Angleterre. Revue politique et parlementaire, 10 décembre.

SADIGH E.; 1994, Crise et dépense du profit. Ed. Centre national de la recherche scientifique, Université de Bourgogne.

SAMUELSON Paul A.;1983, L'Economique. T2. Ed. Armand Colin.

SAMUELSON Alain; 1990, Les grands courants de la Pensée Economique. Ed. Presses Universitaires de Grenoble.

SCHMITT B. ;1975, Théorie unitaire de la monnaie,nationale et internationale. Ed. Castella, (Suisse).

SPINOZA B.; 1996, Traité de la réforme de l'entendement. Traduit par S. Auffret, Ed. Mille et une nuits.

WALRAS Léon; 1976, Eléments d'Economie Politique Pure. Librairie générale de droit et de Jurisprudence.

WICKSELL K.; 1954, Value, Capital and Rent. Ed. Allen and Unwin.