



Marché commun et division internationale du travail

Denis Clerc

Dans un article publié dans le Monde (31 octobre 1978), Christian Goux et Manuel Marin (1) plaident en faveur de l'entrée de l'Espagne et, à sa suite, du Portugal et de la Grèce — dans la Communauté Économique Européenne. En regard des avantages réciproques que cette entrée procurerait aux uns et aux autres, nos auteurs discernent quelques risques liés, notamment, « à des problèmes de concurrence grave ». Ces risques, selon eux, ne sont cependant pas considérables. Ainsi, « même si, de prime abord, les producteurs espagnols disposent d'un avantage comparatif (2) dans certaines productions, d'autres productions européennes (lait, viande, céréales, etc.) trouveront des débouchés complémentaires en Espagne sans risques de concurrence sérieux ». De même, l'application à l'Espagne de certaines politiques sociales communautaires (3) « contribuera, par l'augmentation des coûts de revient des produits industriels et agricoles, à freiner l'essor qui profiterait des avantages comparatifs (2) en ce domaine ». Toujours dans le même sens, enfin, les auteurs indiquent que l'entrée de l'Espagne permettra de lever les restrictions à l'entrée de certains produits industriels en provenance d'autres pays de la C.E.E. A peine concèdent-ils qu'une planification démocratique (à l'échelle européenne) permettra de corriger les éventuelles injustices, en favorisant notamment « une distribution du travail équitable et avantageuse pour les régions les plus défavorisées dans la communauté ».

Ces longues citations ne sont pas sans objet. Je ne crois pas trahir la pensée des auteurs, en résumant leur thèse de la façon suivante : Si l'Espagne est bien placée pour certains produits (avantage comparatif), nous le sommes pour d'autres. Nous n'avons donc à craindre ni son entrée, ni la division internationale du travail qui va s'ensuivre. Au contraire, globalement, tous y gagneront. Et si, au sein de cette prospérité générale, certains étaient pénalisés, n'ayons crainte : une planification judicieuse (parce que démocratique) garantira les évolutions nécessaires.

La clé de voûte du raisonnement est donc la suivante : chaque pays

a intérêt a se spécialiser dans les productions pour lesquelles il jouit d'un avantage comparatif sur ses voisins. La division internationale du travail est donc chose souhaitable, même s'il convient, dans certains cas d'espèces, de l'atténuer (4). L'objet de cet article est de démontrer l'inverse : la division internationale du travail qui s'instaure au sein d'une union douanière comme le Marché Commun n'est souhaitable ni pour les uns, ni pour les autres. Elle renforce le mode de production capitaliste, accentue les déséquilibres et les inégalités, et empêche la mise en place d'une économie de type autogestionnaire. Bref, comme l'écrit Christian Palloix : « La loi des coûts comparatifs est la loi du capitalisme (...), ce qui en écarte toute application socialiste. Pour le mode de production capitaliste, la principale fonction de cette loi est d'opérer la réallocation des facteurs de production telle qu'elle est désirée pour les besoins exclusifs de croissance des économies dominantes, tout en conduisant à l'inégalité des échanges. » (5) Dans une première partie, nous verrons en quoi consiste cette « loi » des coûts comparatifs, qui est la base de la division (capitaliste) internationale du travail. Dans une deuxième partie, nous verrons comment elle a été appliquée au cas particulier de la Communauté Economique Européenne, et à quel type de structures économique elle a donné naissance.

Division internationale du travail et loi des coûts comparatifs

La « loi » des coûts comparatifs ne date pas d'aujourd'hui, mais de 1817. Elle a été formulée, en effet, pour la première fois, par David Ricardo, le fondateur de l'économie politique, l'un des principaux inspirateurs de Marx. Reprenons l'exemple fameux de Ricardo, qui s'attache à deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et à deux produits, le vin et le drap. Imaginons, dans un premier temps, que chacune des deux nations choisisse *l'autarcie*, et cherche donc à produire elle-même le drap et le vin dont elle a besoin. Pour simplifier, nous supposerons que ces besoins en vin et en drap sont les mêmes dans chacun des deux pays et que tous deux disposent de capacités de production (exprimées en journées de travail) identiques, soit 1000 journées. En revanche, ce qui diffère, c'est la plus ou moins grande facilité avec laquelle chaque pays peut produire une quantité de bien déterminée. En d'autres termes, le coût de production pour le drap et pour le vin varie d'un pays à l'autre, selon le climat, l'habileté de sa main-d'œuvre, l'efficacité de son équipement, ou pour d'autres raisons. Si bien qu'il faut (données arbitraires) 10 journées de travail pour produire un hectolitre de vin au Portugal et 15 en Angleterre (6). En revanche, pour le drap, nous supposerons que l'efficacité productive est identique dans les deux pays : 5 journées de travail pour 100 mètres de drap. Supposons enfin que l'un et l'autre pays souhaitent disposer d'au moins 50 hec-

tolitres de vin, le reste de la force de travail étant consacré à produire du drap. L'Angleterre va donc consacrer 750 journées de travail à la production de vin, et disposera d'un solde de 250 journées qui lui permettront de produire 5 000 mètres de tissu. Quant au Portugal, 500 journées de travail lui suffiront pour produire les 50 hl de vin nécessaires : il lui restera 500 journées pour la production de drap, ce qui lui permettra d'en produire 10 000 mètres. Au total, la production cumulée des deux pays, en situation d'autarcie, sera de 100 hl de vin (50 + 50) et de 15 000 mètres de drap (5 000 + 10 000).

Supposons maintenant que les deux pays décident de se spécialiser chacun dans le domaine où il est relativement le plus doué, c'est-à-dire dans la production pour laquelle son coût comparé est le moins élevé : ce sera, à l'évidence, le vin pour le Portugal. Quant à l'Angleterre, elle est *relativement* plus favorisée pour le drap (égalité de coût de production) que pour le vin (coût de production plus élevé de 50 %). Elle se spécialisera donc dans la production de drap, pour laquelle son coût de production est moins défavorable. Quant à la production, elle sera la suivante :

— pour le vin, les 1 000 journées de travail du Portugal permettront d'en produire 100 hectolitres.

— pour le drap, les 1 000 journées de travail anglaises permettront d'en produire 20 000 mètres.

La production globale des deux pays, grâce à la spécialisation, aura donc augmenté (de 5 000 mètres de drap) et ceci sans qu'il en coûte un millilitre de sueur supplémentaire aux travailleurs des deux pays. En choisissant chacun le domaine dans lequel il est le plus efficace, les deux pays ont permis de tirer un meilleur parti productif de leur main-d'œuvre. Certes, rien ne dit comment ce supplément de production sera réparti entre les deux pays. Mais une chose est certaine : les rapports d'échange (drap contre vin) se fixeront à un niveau tel qu'aucun des deux pays ne sera perdant et que, par conséquent, l'un des deux au moins sera gagnant. Sinon, en effet, le perdant aurait intérêt à se retirer de la spécialisation internationale et à revenir à une situation d'autarcie. Bref, comme l'écrit Arghiri Emmanuel : « N'est-il pas merveilleux ce jeu où l'on a toutes les chances de gagner, sans le moindre risque de perdre ? » (7)

La loi des coûts comparatifs est la conclusion logique de cet exemple : le libre échange permet à chaque pays de se spécialiser dans la ou les productions pour lesquelles il possède un avantage relatif. La communauté mondiale ne peut qu'y gagner, et personne ne peut y perdre, car il en résulte un surcroît d'efficacité, donc une augmentation de production. Au bout du compte, la loi des coûts comparatifs légitime la division internationale du travail. Elle n'est pas autre chose que l'extension, à un niveau international, de ce principe bien connu des économistes : lorsqu'un éminent économiste écrit sans difficulté un article économique pour *Critique Socialiste*, et lorsqu'une aimable dactylographe tape sans difficulté le texte rédigé, il serait idiot de

demander à la dactylo d'écrire un article et à l'économiste de le taper. La sagesse, l'efficacité et la raison s'y opposent : que la dactylo frappe, que l'économiste pense, et les chèvres seront bien gardées. (8)

On remarquera également que l'exemple de Ricardo n'est pas tout-à-fait innocent. Car il aboutit à la conclusion que le Portugal *doit* se spécialiser — c'est son intérêt — dans la production de vin, et l'Angleterre dans celle de drap. Aux uns les matières premières, aux autres les produits manufacturés. Ou, plus exactement, aux uns les produits traditionnels, aux autres les produits de pointe (à l'époque). Comment ne pas voir que cet exemple apportait une caution « scientifique » à la pratique impérialiste de la Grande-Bretagne ? Comment ne pas constater que cette dernière s'est convertie au libre-échange au moment même où elle jouissait d'un quasi-monopole mondial : celui des produits industriels dans un monde partout encore agricole aux quatre cinquièmes ? Des auteurs aussi différents que Pierre Dieterlen (9), Jean Robinson (10) ou E. J. Hobsbawm (11) ont relevé cette curieuse coïncidence entre la réflexion économique « scientifique » (ou « sérieuse ») et les intérêts commerciaux immédiats. Voilà en tout cas de l'eau pour le moulin marxiste qui voit dans l'idéologie un reflet de l'intérêt des classes dominantes.

Le problème qui nous occupe n'est cependant pas là. En effet, Ricardo ne s'est pas contenté d'énoncer la loi des coûts comparatifs (« Dans un système d'entière liberté de commerce, chaque pays consacre son capital et son industrie à tel emploi qui lui paraît le plus utile. Les vues de l'intérêt individuel s'accordent parfaitement avec le bien universel de toute la société (...) ; l'échange lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales, et en fait une seule et grande société. C'est ce principe qui veut que l'on fasse du vin au Portugal et en France, qu'on cultive du blé en Pologne et aux Etats-Unis, et qu'on fasse de la quincaillerie et d'autres articles en Angleterre. » (12) L'édition française de son livre comporte 345 pages ; le chapitre « Du commerce extérieur » en compte 17 (et la loi des coûts comparatifs proprement dite à peine une dizaine). *Toutes* les autres analyses de Ricardo ont été critiquées, puis abandonnées par les économistes non marxistes. 160 ans après la publication des «Principes», seule la «loi» des coûts comparatifs demeure solide, unanimement (ou presque) révérée chez les non-marxistes. Depuis le premier énoncé, d'innombrables auteurs ont perfectionné, discuté, compliqué la « loi » (12 bis). Pratiquement aucun ne l'a remise en cause, et tous les apprentis économistes de France et de Navarre ont appris que Ricardo avait fait, avec elle, œuvre immortelle. Christian Goux comme l'auteur de ces lignes. A tel point que P. Samuelson, l'auteur du manuel d'économie sans doute le plus vendu dans le monde, estime que, s'il existait un concours de beauté des « lois économiques », la « loi » des coûts comparatifs obtiendrait sans doute le premier prix.

C'est la « loi » des coûts comparatifs qui est à la base du traité du

Gatt (13) et de son orientation libre-échangiste. C'est encore à elle que sont imputés les succès du Marché Commun ; cf. cette déclaration de H. D. Genscher, ministre allemand du commerce extérieur (cité dans le rapport Pisani, p. 41) : « Si de nombreuses couches sociales trouvent aujourd'hui naturel de jouir d'un niveau de vie dont les précédentes générations osaient à peine rêver, force est d'admettre que la libéralisation du commerce mondial a été une des conditions essentielles de cette amélioration du niveau de vie. »

Les conséquences

Il est clair qu'il n'en est rien. Si la division internationale du travail améliore quelque chose, ce sont les conditions de valorisation du capital. Car c'est celui-là, le critère suprême. Lorsque Ricardo et ses successeurs, Pisani et Goux compris, plaident en faveur d'une répartition internationale des activités selon la comparaison des coûts, de quoi s'agit-il ? Qu'il faille plus de travail et plus de moyens de production pour faire mûrir des oranges en Allemagne Fédérale qu'en Espagne, qui en doute un instant ? Cette « dotation en facteurs » — comme disent les économistes non marxistes — crève les yeux, et nul ne sera assez fou pour nier qu'il vaut mieux faire pousser les orangers là où il y a beaucoup de soleil et les patates là où le climat est plus rude. On n'a pas attendu les économistes et leurs démonstrations « scientifiques » pour le faire. Ce n'est pas cette répartition « naturelle »-là qui est visée par la « loi » des coûts comparatifs. C'est celle qui consiste à dire : il est possible de produire ceci ici ou là ; mais il vaut mieux le faire ici parce que cela revient moins cher. Et si cela revient moins cher ici que là, c'est — en un siècle où les coûts de transport sont le plus souvent minimales par rapport aux autres — soit parce que l'équipement est plus efficace, soit parce que la force de travail est moins onéreuse. Bref, en termes capitalistes, c'est parce que le capital — fixe ou variable (14) — que doit avancer la bourgeoisie se révèle moins important au regard de la plus-value qui en résulte. On peut soutenir que telle est bien la condition du « progrès », et que, Marx l'a lui-même souligné, cette recherche incessante d'une meilleure valorisation du capital est à la source de l'efficacité croissante du système capitaliste et du dynamisme de la bourgeoisie. Certes. Mais c'est oublier que le capital ignore tout ce qui n'est pas valeur marchande. Et que, par conséquent, l'« efficacité » dont il est question se paye : par du chômage, des suppressions d'emplois par la destruction des modes de vie traditionnels et des solidarités sociales, par une désertification ici et une hyper-concentration -là. Bref, une modification dans la nature et dans la répartition spatiale des activités économiques ne se limite jamais à ses conséquences marchandes (moindre coût de production). *Elle a toujours un impact social* dont le capital n'a cure, car, si cet impact social est négatif, ce sont d'autres qui le supportent. C'est à

partir du moment où le marché capitaliste a imposé un prix unique pour le blé que l'agriculture de montagne a périclité et que la monoculture céréalière a triomphé dans le Bassin Parisien. Mais c'est la collectivité qui paye la désertification qui en résulte. Et c'est elle qui est menacée par les déséquilibres écologiques que l'excès d'engrais nitrés provoque.

Plus précisément, la division internationale du travail — simple extension à l'échelon mondial du marché capitaliste — provoque trois conséquences qui contrebalancent, et de beaucoup, l'avantage qu'elle implique en termes de coût.

Division internationale des travailleurs

En premier lieu, *elle tend à mettre en concurrence les forces de travail du monde entier*. L'armée de réserve industrielle devient mondiale. Et comme, à l'échelle mondiale, le capitalisme crée moins d'emplois qu'il n'y a de bras prolétaires disponibles, il en résulte un puissant effet de nivellement sur les salaires et les conditions de travail. On pense, bien sûr, d'abord aux pays de la périphérie, dans lesquels les bas salaires permettent au capitalisme (le plus souvent multinational) de produire à très bas prix. Deux témoignages, tirés du rapport Pisani, sont éloquentes à cet égard. Le premier émane du Directeur Général des Douanes et Droits Indirects, M. Vidal : « L'évolution des pays du Tiers Monde est fantastique. En janvier, je suis allé à la Réunion et je suis passé par l'île Maurice où j'ai visité une usine textile récente. Son matériel est plus moderne que celui qui est utilisé dans les usines françaises et les salaires sont de 350 F par mois pour 12 heures de travail par jour, sept jours par semaine et sans vacances, le tout sans charges sociales. Comparez cette situation à la situation française où un ouvrier travaillera beaucoup moins que son homologue mauricien et coûtera à son entreprise 3 500 F par mois, charges sociales comprises. Quel que soit l'éloignement, les produits arrivent sur le marché français à des prix que nous ne pouvons pas concurrencer. » (P. 597). L'autre témoignage provient de P. Aigrain, Secrétaire d'Etat à la Recherche : « Prenons l'exemple des têtes à haute fréquence des récepteurs de télévision. Le taux de main-d'œuvre, s'il est de 30 F dans une usine de Beaune, sera divisé par 12 dans une usine de Singapour. » Le marché mondial dicte sa loi : les travailleurs n'ont qu'à se soumettre ou se démettre. Mais nous aurions tort de nous fixer seulement sur les pays dits « à bas salaires », ceux du capitalisme périphérique. Car il en est de même pour les pays du capitalisme central. Le patronat français sait admirablement user de l'argument des charges sociales « écrasantes » comparativement à d'autres pour obtenir un report du financement de ces charges sur la collectivité. Le patronat britannique manie depuis belle lurette le chantage à l'emploi pour limiter les prétentions salariales. C'est en agitant la concurrence

« sauvage » des sidérurgistes italiens de Brescia que les maîtres de forge lorrains ont commencé à « dégraisser ». Bref, la division internationale du travail revient à instaurer l'implacabilité des mécanismes du marché partout où les luttes sociales avaient réussi à les modérer. Et, quoiqu'en dise la bourgeoisie, l'efficacité n'y trouve pas toujours son compte (les solidarités sociales jamais). En effet, si la main-d'œuvre coûte 1 franc ici et 10 francs là, qu'importe que les processus de production en œuvre nécessitent 2 fois plus de travail ici que là : en termes de valeur marchande, « l'avantage comparatif » sera encore en faveur du pays à bas salaire. Mais en termes de valeur d'usage, cette « économie » se traduira par un gâchis de travail. C'est cette réalité essentielle que cache le marché capitaliste, réalité qu'Arghiri Emmanuel a su dévoiler avec brio (15) : sur le marché capitaliste mondial, les valeurs marchandes s'échangent contre d'autres valeurs marchandes. Mais en temps de travail, les inégalités de salaires font que, derrière l'apparence d'un échange égal, se camoufle un échange inégal : une heure de travail des pays du centre s'échange contre plusieurs heures de travail des pays de la périphérie. Il n'en est pas ainsi sur le marché national, car la concurrence joue entre employeurs et réalise, de ce fait, une certaine homogénéité (partielle, non totale) des conditions de travail et du salaire versé pour une qualification donnée. Au contraire, au sein du marché mondial, les marchandises, les capitaux et les techniques circulent quasi-librement, mais pas les hommes : car il existe encore des Etats nationaux, aux frontières relativement efficaces. Si bien que des différences importantes de salaires peuvent durablement subsister, déterminant ainsi une division internationale du travail qui reflète non pas la plus ou moins grande efficacité productive, mais la plus ou moins grande capacité patronale à exploiter la main-d'œuvre nationale.

La domination du modèle de production « occidental »

Mais la division internationale du travail n'a pas que cet effet. Elle tend également à imposer à travers le monde un *modèle de production* qui est celui du capitalisme central et, plus précisément, de certains pays du capitalisme central. En effet, contrairement à ce que la tradition marxiste a longtemps affirmé, le modèle de production (c'est-à-dire l'ensemble de l'outillage utilisé, et l'organisation du travail qui en découle) n'est pas neutre. Il a été façonné par le système capitaliste comme une pièce en creux par une matrice, parce que son seul but est d'accroître la production par unité de temps. Un système productif dans lequel le travailleur est réduit à une force de travail indifférenciée est, par nature, un système capitaliste : de ce point de vue, la chaîne est un modèle de production capitaliste (16). Or les industries de biens d'équipement, celles qui façonnent en quelque sorte l'organisation et la nature du travail qui prévaudront demain dans le monde entier, ces

industries-là ne sont pas dispersées, saupoudrées un peu partout. Pour l'essentiel, elles sont concentrées dans quelques pays : Etats-Unis, Allemagne, Japon et, accessoirement, France et Grande-Bretagne. Jacques Mistral fait justement remarquer, dans un article fort intéressant (17) que « l'expansion des échanges de produits manufacturés apparaît dictée au XX^e siècle par celle des ventes de biens d'investissement. » Un peu plus loin, il note « le pays importateur de biens d'investissement est durablement dépendant de l'extérieur pour la définition des nouvelles normes de production dans le secteur même où il tend à se spécialiser ; en l'absence de filière intégrant la production des secteurs aval (biens intermédiaires, biens de consommation) à celle des biens d'investissement requis par l'extension et la transformation de ces branches, on ne saurait parler de spécialisation puisque, purement statique, cette spécialisation est impuissante à assurer sa propre reproduction. »

Autrement dit, la division internationale du travail masque des rapports de type impérialiste exercés par les pays qui se sont spécialisés dans la production de biens d'investissement. Tous les autres pays voient la technologie, l'organisation du travail, le type de produit et, donc, finalement, le type de société dépendre de ces « produits-clés », qui proviennent du « centre du centre ». La division internationale du travail camoufle une hiérarchie productive qui modèle l'ensemble des processus de production de l'ensemble des pays du monde (18). Et qui les modèle, bien sûr, dans un sens capitaliste, c'est-à-dire en distinguant entre ceux qui savent et ceux qui ne savent pas. La Grande-Bretagne ne s'y était d'ailleurs pas trompée : au XIX^e siècle, ce sont des machines à vapeur et des machines textiles qui feront de l'impérialisme anglais le maître incontesté du monde capitaliste. De même, lorsque Alain Cotta plaide en faveur d'un développement des industries mécaniques dans le cadre d'une plus grande intégration de la France au marché mondial (19), il estime que cela ne suffira pas à « éviter que bon nombre de nos entreprises puissent espérer beaucoup mieux que le statut de sous-traitant plus ou moins stable des grandes multinationales. » (p. 224). En clair les dés sont jetés, la France est un impérialisme secondaire, à quelques multinationales près.

Spécialisation de la production et oligopoles

La troisième conséquence de la division internationale du travail est la *spécialisation* qu'elle provoque. De même que, pour Ricardo, le Portugal devait se vouer tout entier à la production de vin et l'Angleterre toute entière à la production de drap, de même chaque pays doit exploiter à fond le ou les « créneaux » pour lesquels il est le mieux placé. Dans le cas de la France, par exemple, Alain Cotta souligne que « l'économie française appartient désormais à l'économie mondiale ; la Grande-Bretagne est définitivement dépassée ; comme le Japon, nous exportons 40 % de notre production industrielle. Ce premier résultat,

positif, est sans doute le plus déterminant de tous, car s'il rend la France au monde, il la fait dépendante du monde. » (20) Or l'examen attentif de la balance commerciale montre que sur 22 grands secteurs industriels, l'essentiel des exportations françaises (les 3/4) sont réalisées par 4 d'entre eux : mécanique, automobile, construction navale-aéronautique et matériel électrique. Il s'agit bien d'une spécialisation déjà poussée (21).

Cette spécialisation provoque, bien évidemment, un éloignement croissant entre les producteurs et les usagers, en même temps qu'elle pousse au gigantisme et à l'apparition de « super-firmes » (oligopoles, dans le langage économique), sortes de « méga-institutions » (pour reprendre le terme d'Ivan Illich), toutes évolutions qui vont exactement à l'encontre de l'autogestion que nous souhaitons mettre en place. Quel peut être le pouvoir des producteurs associés lorsqu'ils dépendent entièrement d'une seule production vendue à des milliers de kilomètres de là ? Le problème est absolument identique à celui de la spécialisation agricole par régions à l'intérieur de la France, ou par pays au sein du Marché Commun : les régions vouées à la monoculture sont à la merci du moindre accident (climatique, écologique, commercial) ; quant aux agriculteurs mal placés, il n'existe qu'une solution : leur disparition. La maîtrise collective de la production devient illusoire : dépendance et gigantisme vont de pair et réduisent à néant la capacité de détermination autonome des groupes sociaux de base. L'exemple du lait est particulièrement frappant : en Normandie, le coût de la collecte est de 3 centimes par litre ; dans le Périgord (région de polyculture — élevage) : 10 centimes par litre. Les coûts comparatifs aboutissent à une spécialisation évidente : c'est dans l'ouest que s'effectue la concentration laitière. Mais « tout le lait produit dans le Périgord est utilisé sur place pour l'approvisionnement des villes et villages de la région : les coûts de distribution sont ici très faibles. Au contraire, le lait produit en Normandie est distribué dans toutes les régions de France et même exporté. Il faut alors le transporter, utiliser un réseau de distribution complexe, etc. S'ajoute à cela le coût social des reclassements liés à la spécialisation : quand le capitalisme concentre la production laitière dans l'Ouest, il la condamne en Savoie ou dans une grande partie du Massif Central et du Jura, sans trop se préoccuper du sort des travailleurs qu'il chasse de la terre et des déséquilibres graves (désertification...) qui en résultent. Finalement, au niveau de l'économie pour la collectivité, l'avantage de la spécialisation n'apparaît plus guère. » (22)

La division internationale du travail et la C.E.E.

La Communauté Economique Européenne est une *Union douanière*. Cela signifie deux choses : d'une part qu'au sein de l'union les droits de douane ont disparu (depuis le 1^{er} juillet 1968 pour les Six pays

d'origine) d'autre part que tous les pays membres appliquent un tarif extérieur commun (T.E.C.) vis-à-vis des importations de marchandises en provenance des pays tiers. Certes, le traité de Rome ne se restreint pas à la création d'une union douanière. Il n'est pas question ici d'en faire l'analyse détaillée. Mais, en simplifiant à l'extrême, on peut retenir que, *grosso modo*, le Traité de Rome se fixait deux types d'objectifs : — tout d'abord la disparition des obstacles tarifaires et non tarifaires s'opposant à la libre circulation des marchandises, des capitaux et des hommes entre les pays membres. En ce qui concerne la libre circulation des hommes, elle est encore fort partielle, de même que celle des capitaux (il n'existe pas de droit européen des affaires, et les règles fiscales varient d'un pays à l'autre). En revanche, la libre circulation des marchandises est entière, ce qui justifie pleinement l'appellation courante de la Communauté Économique Européenne (Marché Commun).

— Le deuxième objectif consistait en la mise en place de politiques communautaires, c'est-à-dire de « rapprochement progressif » des législations nationales » (art. 3 ; § 4 du Traité de Rome). En clair, il s'agit d'harmoniser les interventions étatiques nationales, en vue d'aboutir progressivement à des règles communes. Par exemple, définition d'une politique sociale commune (harmonisation des droits nationaux du travail, heures supplémentaires, congés, droit de licenciement, comités d'entreprise, sections syndicales d'entreprises, salaire minimum interprofessionnel, etc. Ou encore, mise en place d'une politique monétaire (pouvoirs des banques centrales, taux d'intérêt, contrôle des banques, encadrement du crédit...)

Or, en ce qui concerne le deuxième objectif, la seule réalisation d'envergure a été la politique agricole communautaire (art. 38 du Traité). Les autres politiques communautaires ou bien ont abouti jusqu'à présent à des échecs (politique monétaire, politique fiscale), ou bien sont embryonnaires (relations avec les pays sous-développés, politique sociale, politique industrielle, réglementation de la concurrence). La mise en place de la politique agricole communautaire est d'autant plus intéressante que, dans son principe tout au moins, elle s'écarte substantiellement des lois du marché. En effet, pour un certain nombre de produits, la règle de base est l'existence d'un prix minimum garanti qui assure aux agriculteurs concernés un revenu minimum. Toutefois, les négociateurs n'ont pas voulu (ou pas pu) aller jusqu'au bout de la logique sociale qui sous-tendait la politique communautaire. Ils n'ont pas osé fixer le prix minimum en fonction de la taille des exploitations et de leur situation géo-économique. Ce qui explique, bien sûr, qu'un même prix garanti assure aux uns un substantiel profit, et aux autres un revenu inférieur au minimum vital. Du coup, bien que *l'inspiration* de la politique agricole soit sociale et non libérale, son *application* ne diffère guère de ce que donnerait le fonctionnement d'un marché libre. Simplement, les fluctuations de prix sont atténuées et, pour certains produits, un amortisseur à la baisse apporte aux exploitants les plus

productifs la garantie d'une rentabilisation de leurs investissements.

Au total, l'expérience de politiques communautaires qui auraient pu atténuer ou même éliminer les effets néfastes de la libre circulation des marchandises, cette expérience ou bien n'a pas été tentée, ou bien n'est pas réellement parvenue à imposer une autre logique que la logique libérale. Du coup, le Marché Commun a été un lieu privilégié pour la mise en place d'une division internationale du travail de type capitaliste.

Cette division internationale s'est d'abord opérée *au sein* du Marché Commun. A partir de 1964-65 cependant, la diminution générale du Tarif Extérieur Commun, résultat des négociations commerciales menées au sein du G.A.T.T. (*Kennedy Round*), et la signature d'accords avec certains pays (Etats associés de Madagascar et d'Afrique — EAMA — tout d'abord, puis Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique — ACP — ensuite) ont profondément inséré la C.E.E. dans le marché mondial, et la division internationale du travail s'est alors accrue.

En ce qui concerne la division du travail au sein de la C.E.E., elle est particulièrement nette. Ainsi en ce qui concerne les appareils électroménagers, la production allemande de réfrigérateurs couvrait 97 % de la demande nationale en 1960 et 67 % en 1970. Même phénomène pour la France : 98 % en 1960 et 47 % en 1970. En revanche, la production italienne, dans le même temps, est passée de 500 000 unités à 5 247 000 (soit environ 4 fois la demande nationale). Pour les machines à laver, la France qui importait 0,4 % de sa consommation en 1960, en importait 19,8 % en 1970, et l'Italie en produisait 3 fois plus que la France. Ainsi, pour tout ce qui est demi-produits et biens de consommation, une spécialisation s'est progressivement instaurée entre les pays membres. Actuellement en France, une seule entreprise (Thomson-Brandt) continue à produire des compresseurs de réfrigérateurs. En Allemagne, Siemens et Bosch ont du se regrouper, tandis qu'au Bénélux, la production nationale a disparu. De même, en ce qui concerne la chimie : la quasi-totalité des fibres synthétiques font désormais l'objet d'une forte spécialisation. Pour les industries agro-alimentaires, l'Allemagne a su se montrer plus performante, de même que dans le domaine des machines-outils à commande numérique et des machines à imprimer (en concurrence toutefois, pour ce dernier poste, avec la Grande-Bretagne).

Cette division internationale du travail peut être mesurée à l'aide de ce qu'on appelle les *coefficients de prépondérance*. Il s'agit d'un coefficient rapportant la part du pays (ex. : la France) dans les exportations au sein de la C.E.E. pour un produit (ex. : les tissus de coton) à la place de ce même pays dans l'ensemble des exportations de la C.E.E. Ainsi — exemple théorique — si le coefficient de prépondérance de la France pour les tissus de coton est de 2, cela signifie que la part de la France dans les exportations globales de tissus de coton est deux fois plus élevée que sa part dans l'ensemble des exportations (tous produits confondus) de la C.E.E. Au-delà de 1,5, le coefficient de prépondérance

indique une spécialisation incontestable, et au-delà de 2 une forte spécialisation. Or, selon P. Maillet (23) : « Le calcul du coefficient de prépondérance à un niveau très détaillé de produits fait apparaître une grande hétérogénéité des résultats et la *persistance de phénomènes de spécialisation très marqués*. Il est frappant de constater que pour presque chaque article il y a un ou deux pays fortement spécialisés avec une place très faible des autres dans les échanges intra-communautaires. » Et l'auteur de citer le groupe des machines non électriques, composé de 41 produits : un coefficient de prépondérance supérieur à 2 est observé 5 fois en France, 10 fois en Allemagne, 11 fois en Italie et 1 fois en Belgique. Sur 41 produits, on peut donc en déduire que 27 soit les 2/3) font l'objet d'une forte spécialisation.

Toujours à propos du même exemple, on constate que l'Allemagne a un coefficient de prépondérance supérieur à 1,5 pour 24 des 41 produits, alors qu'en France, seuls 6 produits sont dans ce cas (et 18 en Italie) (24). Il est clair, que dans ce cas, la division internationale du travail a bénéficié pour l'essentiel à l'Allemagne (et pour une plus faible part à l'Italie), alors que la France n'en recueillait que les miettes. Ainsi s'explique que, au sein de la C.E.E., l'industrialisation ait atteint en Allemagne un niveau notablement plus élevé qu'en France, alors que les populations actives respectives sont de niveau comparable : en 1970, 20,4 millions de personnes actives occupées en France, 26,7 en Allemagne ; mais 5,3 millions travaillant dans les industries manufacturières en France et 10,8 en Allemagne (plus du double). Et comme la spécialisation allemande est encore plus forte (relativement) pour les biens d'investissement que pour les autres produits industriels, l'Allemagne modèle, en quelque sorte, les normes de production de la C.E.E., et ceci même pour les secteurs ou les produits dans lesquels les autres pays se sont spécialisés. Ainsi, la suprématie allemande en machines-outils à commande numérique fait que les normes allemandes s'imposent pour toutes les entreprises utilisant des machines de ce type, même lorsque ces entreprises produisent des marchandises qu'elles sont seules à offrir.

Un phénomène analogue se déroule, assez curieusement, dans l'agriculture. Ainsi qu'on l'a vu, ce secteur est le seul dans lequel une (timide) tentative d'organisation non libérale des marchés a été tentée. Bien que contestable, elle aboutit à fixer un prix unique pour un certain nombre de produits agricoles de base (25). Ainsi, la spécialisation devrait être ralentie, puisque, par définition, les prix européens sont fixés à un niveau tel qu'aucun pays ne soit condamné à voir sa propre production disparaître entièrement par insuffisance de rentabilité. Toutefois, les prix uniques sont fixés en *unités de compte* européennes (ou dollars antérieurs à la dévaluation de décembre 1971). Les cours des différentes monnaies européennes non membres du « serpent communautaire » ayant tendance à fluctuer, des montants compensatoires variables sont calculés pour chacune d'elles, de telle sorte que, au cours d'une campagne, les producteurs de tel pays reçoivent toujours

le même prix tout au long de la campagne, même lorsque la monnaie nationale fluctue par rapport à l'unité de compte européenne. Cependant, lorsque la monnaie nationale a tendance à monter, le coût des importations de matières premières à vocation agricole (tourteaux de soja, par exemple, pour l'alimentation animale, ou farines de poisson, ou tourteaux d'arachide...) a tendance à baisser. Par conséquent, lorsqu'un pays voit sa monnaie baisser par rapport au dollar, le prix de revient de sa production agricole monte sans que ses prix de vente (fixés en unités de compte corrigées par des montants compensatoires) bougent. A l'inverse, lorsqu'un pays voit sa monnaie monter par rapport au dollar, ses prix de revient agricoles baissent sans que ses prix de vente montent. La marge bénéficiaire (ou résultat brut d'exploitation) diminue dans le premier cas, augmente dans le second. Pour peu qu'il s'agisse d'une production utilisant un fort coefficient d'importations (cas de la viande de porc), on voit apparaître une spécialisation internationale dictée par le fait que les producteurs favorisés n'hésitent pas à consentir des rabais aux conserveurs ou abattoirs pour accroître leurs débouchés. C'est ainsi que les agriculteurs allemands et (à un moindre degré) danois et hollandais deviennent les principaux pourvoyeurs des charcutiers industriels français : cette spécialisation ne tient nullement à une plus grande efficacité productive, elle est le résultat des seuls mouvements monétaires. Mais le but atteint est le même : malgré le butoir de prix planchers théoriques, les éleveurs français de porc sont en train de disparaître, l'insuffisance rentabilité de leurs exploitations ne leur permettant pas de rembourser le *Crédit Agricole* lorsqu'ils sont endettés, ce qui est le cas le plus fréquent.

Les effets de l'élargissement de la C.E.E.

La perspective de l'entrée de l'Espagne, de la Grèce et du Portugal dans la C.E.E. pose des problèmes analogues. En effet, ainsi que l'a fort bien montré Michel Blanc (26), les prix agricoles (au sein de la C.E.E.) ont tendance à être fixés à un niveau tel qu'ils permettent l'approvisionnement nécessaire. Cela revient à dire que, si une production augmente beaucoup, son prix sera, l'année suivante, réajusté en baisse relative par un mécanisme de quasi-marché. Or telle risque d'être la situation pour certaines spéculations méditerranéennes : vin surtout, mais aussi agrumes, huile d'olive et fruits. Du même coup, les prix de ces produits seront réajustés en baisse, pour ne pas encourager la surproduction relative. Pour les agricultures des nouveaux pays membres, le bas coût de la main-d'œuvre leur permettra sans difficulté d'absorber ce réajustement : d'ailleurs, dès maintenant, leurs prix de vente sont notablement inférieurs aux prix garantis. La situation ne s'aggraverait pas pour leurs producteurs ; elle a toute chance, au contraire, de s'améliorer.

A l'inverse, pour les agricultures française et italienne, la situation

risque d'être catastrophique. Seules les exploitations qui pourront compenser le handicap du coût plus élevé de la main-d'œuvre en France (et en Italie) par une productivité beaucoup plus élevée du travail, c'est-à-dire celles qui auront recours à une hyper-mécanisation sur des exploitations beaucoup plus vastes, seules celles-là pourront soutenir cette concurrence (27). Autant dire que l'entrée des nouveaux pays aurait un *effet de classe* sur les agricultures méditerranéennes : la paysannerie moderne aisée pourra s'en sortir, les paysanneries paupérisées ou en voie de paupérisation seront condamnées. En outre, la logique de l'industrialisation lourde de l'agriculture — avec les déséquilibres écologiques et les problèmes d'emploi qu'elle entraîne — sera renforcée. Mais ces réalités là sont soigneusement occultées, au bénéfice de discours technocratique : « Dans le domaine agricole, comme dans certains domaines industriels, il faudra bien que s'opère une nouvelle division du travail à l'échelle européenne : la concurrence ne signifie pas le désordre. S'il faut maintenir et élever le niveau de vie des producteurs, il faut aussi abaisser les coûts dans l'intérêt du consommateur, et optimiser la production pour la rendre productive sur les marchés mondiaux. » (28)

Il est clair que l'entrée de 3 nouveaux membres dans la C.E.E. aurait pour résultat d'accentuer la division internationale du travail qui y prévaut déjà. A ce titre, elle ne nous paraît pas souhaitable. Cependant, se contenter de soutenir cette position *ne suffit pas*. D'une part, parce que la source des problèmes ne se situe pas dans l'entrée de x ou y nouveaux pays membres, mais dans l'existence *d'un marché international sur lequel la loi des coûts comparatifs est le seul critère* utilisé pour déterminer la structure de la production de chaque région et de chaque pays. Autrement dit, ce qui est d'abord en cause, c'est la règle de la spécialisation en fonction des coûts de production immédiats, et sans aucune prise en compte d'autres facteurs (sociaux, écologiques, ou tout simplement économiques à long terme). La position du refus revient en fait, *a contrario*, à admettre que la logique capitaliste qui a prévalu jusqu'ici au sein de la C.E.E. a donné, tous comptes faits, d'assez bons résultats qu'il convient de ne pas perdre en acceptant de nouveaux membres. Ce n'est pas l'opposition à de nouveaux membres qui importe, c'est l'opposition aux mécanismes de l'Europe marchande. A 6, à 9 ou à 12, la division du travail ne revêt sans doute pas la même ampleur, mais c'est la même logique qui est à l'œuvre, et c'est cette logique qu'il convient de contrer.

L'insertion de la C.E.E. dans la division internationale du travail

Ensuite, et dans le même sens, il serait fallacieux de croire que la loi des, coûts comparatifs n'est appliquée qu'à l'intérieur d'un monde

clos appelé C.E.E. En réalité, elle joue plus largement dans l'ensemble du monde capitaliste, membre ou non du Marché Commun.

Par conséquent, contester la division internationale du travail au sein de la C.E.E. n'a de sens que si nous en récusons également l'application dans l'ensemble du marché mondial. Là encore, il est clair que le bouleversement pétrolier d'une part (passage d'un monde à énergie à coût décroissant à un monde à énergie à coût croissant fortement), la diffusion du modèle industriel basé sur l'exploitation d'une main-d'œuvre non qualifiée, d'autre part, sont en train de modifier certaines données de base dans la répartition internationale des activités. Partout il est possible de scinder les opérations de production effectuées par des travailleurs sans qualification des autres opérations (recherche, commercialisation, expérimentation ou fabrication avec main-d'œuvre qualifiée), partout les ateliers de production émigrent vers les pays de la périphérie à bas salaires. Ainsi naît une nouvelle division du travail qui prolonge et approfondit celle que nous connaissons. C'est cette division internationale du travail, au sein de laquelle se trouve insérée la C.E.E., qu'il convient plus largement de remettre en cause.

Mais l'erreur, là encore, serait de croire que des formules du type « protectionnisme » le permettront. Certes, dans le court terme, on ne voit pas bien, concrètement, comment y échapper. Mais à plus long terme, ces formules n'ont pas de sens : car elles débouchent inéluctablement sur des guerres et des représailles commerciales dont la Grande Crise de 29 a donné de bons exemples. Alain Cotta, dans son technocratisme avancé, n'a pas tort de souligner qu'« il n'est point de majorité politique qui ne compte quelques pinceurs de corde protectionniste. Ce sont là airs qui chantent toujours agréablement à nos oreilles, hélas d'autant plus séduisants qu'ils sont surannés » (24). Mais alors, quoi ?

En vérité, la question est peut-être moins complexe qu'il n'y paraît. Tout d'abord, ainsi qu'on l'a vu, la division internationale du travail a peu à peu concentré dans trois pays le soin de produire l'essentiel des biens d'investissement qui modèlent le processus de production du monde entier. Ce sont aux Etats-Unis, en Allemagne et au Japon que s'élaborent, pour l'essentiel, les machines et les matrices productives qui dessineront, demain, le visage, des processus de production et la nature du travail des hommes chargés de les mettre en œuvre. Par ailleurs, la crise actuelle met en évidence le fait que deux pays, et deux seulement, ont réussi à mettre en œuvre une régulation capitaliste efficace : l'Allemagne et les Etats-Unis. Dans chacun d'eux, le niveau relatif des profits a rattrapé, puis dépassé le niveau antérieur à celui de la crise ; dans chacun d'eux, un très fort chômage s'est immédiatement développé, qui a permis d'adapter très rapidement la force de travail disponible aux exigences de l'appareil (capitaliste) de production (30) (31).

Or ces deux pays sont, nous venons de le voir, dominants dans la

division internationale du travail. Par conséquent, ils font peser sur l'ensemble des pays capitalistes qui sont partie prenante au marché mondial une contrainte : l'efficacité de leur mode de régulation contraint les autres pays soit à les imiter (et tel est bien l'objectif du plan Barre en France), soit à se marginaliser. Imiter l'Allemagne et les États-Unis, qu'est-ce à dire ? Essentiellement, se débarrasser des « vieux » secteurs industriels, concurrencés par la main-d'oeuvre à bas salaires des pays de la périphérie, au point que leur taux de profit s'effondre, pour se spécialiser dans les secteurs dominants : biens intermédiaires ou de consommation à technologie évoluée et, surtout, biens d'investissement, qui modèlent les normes de production et l'organisation du travail dans le monde entier. L'Allemagne a fort bien pris le virage : en 1971, 8407000 travailleurs étaient employés dans les usines allemandes sur le territoire national et 905 000 à l'étranger (pays sous-développés notamment). En 1975, les entreprises allemandes n'employaient plus que 7 464 000 travailleurs (près d'un million de moins) sur le territoire national, et 1 480 000 à l'étranger (plus d'un demi-million de plus). Ce qui est en jeu, c'est donc la capacité de l'économie française à imiter ce modèle allemand : le rapport du Groupe de Travail chargé par le Commissariat au Plan d'étudier « l'évolution des économies du Tiers Monde et l'appareil productif français » (ou rapport Berthelot) est éloquent à cet égard : « Parmi les secteurs dont les exportations vers les pays industrialisés vont croître, on citera : une partie du textile et de l'habillement, certaines activités de la construction électrique (moteurs) et électronique (composants, radio-télévision, petites calculatrices, chaînes haute-fidélité, jeux électroniques, cuirs, chaussures, horlogerie (montres à quarts), optique de précision, cycles, moto-cycles, bijouterie, orfèvrerie, céramique, le travail du bois et la petite mécanique. Parmi les secteurs dans lesquels l'apparition de nouveaux pays producteurs va modifier les conditions de la concurrence internationale, on retiendra la première transformation des métaux, la sidérurgie (Brésil, Corée du Sud, Mexique, Inde et Algérie), la pétrochimie (Iran, Emirats du Golfe, Arabie Saoudite, Singapour, Algérie, Mexique), les engrais (Maroc), la construction navale (Corée du Sud, Taïwan), l'automobile (Brésil), la chimie, la cimenterie pour les besoins intérieurs. » Bref, de sérieux bouleversements en perspective si cette nouvelle division internationale du travail basée sur le transfert des productions à main-d'oeuvre non qualifiée dans les pays de la périphérie se met en place.

Et pourtant, disions-nous, la question est peut-être moins complexe qu'il n'y paraît. En effet, dans cette nouvelle répartition des activités, l'Allemagne joue (en même temps que les États-Unis) un rôle clé. C'est elle qui a lancé le mouvement et qui a mis en place, la première, le mode de régulation nouveau. Or l'Allemagne fait partie de la C.E.E. Ce rôle moteur n'est inéluctable que si les forces sociales allemandes ou bien l'acceptent ou bien le subissent sans réagir. Mais la montée du chômage ne laisse pas les syndicats allemands insensibles, et en

premier lieu la puissante D.G.B. Autrement dit, la lutte contre la division du travail (aussi bien mondiale que interne à la C.E.E.) passe par un accord entre les forces contestataires européennes, et notamment allemandes. Et cet accord devient possible en raison justement de l'aggravation des problèmes d'emploi qu'entraîne la nouvelle division internationale du travail.

La tâche la plus urgente, pour la gauche française, est bien de construire l'Europe des travailleurs. Car c'est en même temps la seule façon efficace de contester la division internationale du travail qui se met en place par le biais de l'entrée de nouveaux pays membres et de la nouvelle répartition d'activités industrielles dans le Tiers Monde.

NOTES

(1) Le premier, membre du Comité Directeur du P.S., est professeur d'économie à Paris 1 et Maire de Bandol, dans le Var. Le second est député du Parti Socialiste Ouvrier Espagnol.

(2) Les italiques ne figurent pas dans le texte original.

(3) Les auteurs précisent « libre circulation. Sécurité Sociale, licenciement collectif ». Si la libre circulation est reconnue par le Traité de Rome, en revanche, il n'existe pas de règlements concernant la sécurité sociale et les licenciements.

(4) On retrouve une thèse analogue dans le rapport Pisani (sénateur P.S.) *sur les enjeux et les conditions des équilibres extérieurs de la France*, paru le 13.10.1978. Témoin ce passage : « La France peut (...) soit s'attacher à réduire sa dépendance à l'égard des échanges internationaux, soit, au contraire, s'inspirer des exemples allemands, japonais et hollandais et adapter son appareil productif aux tendances lourdes de la division du travail (...) La première orientation faciliterait la solution du problème de l'emploi et réduirait la sensibilité de notre économie à l'égard de son environnement, mais tendrait à créer un équilibre médiocre, caractérisé par une réduction progressive du niveau de vie des Français et de la puissance nationale. Plus difficile, la politique tendant à développer, par priorité, les secteurs appelés à bénéficier d'une demande croissante, et comportant une part élevée de technologie évoluée, paraît aussi la plus riche de promesses à long terme ; elle obligerait notre pays à se dégager d'activités traditionnelles dont l'avenir n'est plus assuré mais pourrait lui permettre de renforcer sa participation au développement du Tiers Monde, d'assurer une promotion collective des travailleurs par un relèvement de leurs qualifications, et de rejoindre le groupe des puissances qui réévaluent leurs monnaies au lieu de les déprécier. Cette politique, en définitive, est la seule qui puisse concilier la grandeur de la France et la prospérité des Français. » (Tome 1, p. 135.) Cette longue citation est comme un écho de l'affirmation de Michel Albert, Commissaire au Plan : « Pour un pays de taille moyenne, comme la France, il n'est pas question de choisir entre plus ou moins d'indépendance. Si elle choisit plus d'indépendance,

c'est-à-dire plus de capacité d'auto-provisionnement, le pouvoir d'achat des Français sera moindre et le niveau de vie plus faible. » {Même rapport, tome 3, page 530).

(5) Ch. Palloix, *L'économie mondiale capitaliste*, t. 1, éd. Maspéro, 1971, p. 225.

(6) Nous supposons, bien sûr, qu'il s'agit d'un produit identique !

(7) *L'échange inégal*, éd. Maspéro, coll. Economie et Socialisme, 1969, p. 3.

(8) L'ennui est que ce principe n'est pas unanimement accepté chez les dactylos oui se mêlent de vouloir penser, elles aussi, au risque de gâcher le métier et de faire diminuer le Produit National. Oh les vilaines !

(9) « Si la théorie des coûts comparatifs et la doctrine libre-échangiste qui en découle se sont si profondément et durablement enracinées Outre-Manche, ce n'est pas exclusivement en vertu de leur logique interne, c'est parce qu'elles servaient, à l'époque où elles furent conçues, les intérêts de l'industrie britannique. » P. Diéterlen, *L'idéologie économique*, Cujas, 1964, p. 29.

(10) « C'est évidemment dans le monde d'avant 1914 que la Grande-Bretagne avait quelque chose à gagner des autres nations ayant adopté le libre-échangisme et très peu à perdre en le maintenant elle-même. » Jean Robinson, *Philosophie économique*, Gallimard, 1967, p. 106.

(11) « Ce qui incita la Grande-Bretagne à élargir anormalement son commerce international, c'est avant tout son monopole de l'industrialisation et les relations avec le monde sous-développé d'outre-mer qu'elle réussit à établir entre 1780 et 1815. En un sens, son industrie s'épanouit dans le vide international, qu'elle avait d'ailleurs en partie contribué à créer grâce à sa marine ; ce vide ne fut pas comblé, ses rivaux commerciaux étant incapables de franchir les océans qu'elle tenait. » E.J. Hobsbawm, *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne*, t. 2, Seuil, 1977, p. 123.

(12) D. Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Calmann-Lévy, 1970, p. 101 et 102.

(12 bis) En 1977, le prix Nobel d'économie a été décerné à James Mead et Bertil Ohlin, qui se sont tous deux illustrés en perfectionnant la loi des coûts comparatifs. Ohlin, en particulier, a mis au point le théorème de Heckscher-Ohlin, selon lequel le commerce international tend à produire une égalisation dans les conditions de rémunération des facteurs de production dans les différents pays. On sait ce qu'il en est, en comparant les salaires à Singapour et aux États-Unis !

(13) General Agreement on Tariffs and Trade : traité multilatéral de « bonne conduite commerciale » signé par plus d'une centaine de pays (dont la France). C'est au sein du GATT que se déroulent les négociations visant à une baisse généralisée des obstacles au commerce international, négociations souvent appelées « Tokyo Round ou Négociations Commerciales Multilatérales (N.C.M.) ».

(14) Dans le langage marxiste, le capital variable désigne la mise de fonds nécessaire pour s'assurer la force de travail des salariés : c'est donc le salaire et les charges sociales que l'employeur doit avancer en attendant de pouvoir vendre le fruit du travail fourni par les salariés. Quant au capital fixe ce sont les mises de fonds nécessaires pour acquérir matière et équipements nécessaires à la production.

(15) Dans *L'échange inégal*, *op. cit.*

(16) Sur les liens étroits entre machines et système social, on consultera l'article de S. Marglin et celui de A. Gorz, dans le recueil de textes rassemblés par A. Gorz sous le titre *Critique de la division du travail*, éd. du Seuil, 1971.

(17) « Compétitivité et formation de capital en longue période » dans *Economie et Statistique*, n° 97, février 1978.

(18) Selon J. Mistral, citant l'O.N.U., les exportations de biens d'équipement excédaient les importations de 6,8 milliards de dollars aux États-Unis, de 14,9 mil-

liards de dollars au Japon et de 22,1 milliards de dollars en R.F.A. (année 1973) contre 1,9 milliard de dollars en France.

(19) Dans *La France et l'impératif mondial*, P.U.F., 1978, p. 187 et suivantes.

(20) *Op. cit.*, p. 164.

(21) La moitié de la production automobile française est écoulee à l'exportation.

(22) *Germinal* n° 12 (revue de la Commission Nationale Agricole du P.S.U., 57 Bd de la Motte — 21800 Quetigny), article sur « Réorganiser la production agricole ». L'ensemble de ce numéro est très intéressant.

(23) Pierre Mailet, *La construction européenne*, P.U.F., 1975. Les italiques figurent dans le texte, p. 40.

(24) Deux pays peuvent être prépondérants à la fois, ce qui implique que la production du bien en question est à peu près absente chez les autres pays membres.

(25) Ou produits déjà transformés : poudre de lait et beurre.

(26) *Les paysanneries françaises*, éd. Delarge, 1977.

(27) Par exemple, les *Salins du Midi* (filiale de La Hénin, elle-même contrôlée par la Compagnie Financière de Suez) avec son *Listel*, « vin des sables ».

(28) Pascal Fontaine, *Vers le nouvel élargissement de la CEE*. L'auteur a sans doute voulu écrire : « ... pour la rendre *compétitive* sur les marchés mondiaux. »

(29) *Op. cit.*, p. 224.

(30) En Allemagne, la forte et rapide croissance du chômage a été masquée partiellement par le renvoi de 600000 travailleurs émigrés dès 1975.

(31) On trouvera les détails de ce mode de régulation dans *Accumulation, inflation, crises*, de R. Boyer et J. Mistral, P.U.F., 1977.