

L'Économie politique en une leçon

Éditions SPID (1949)

par **Henry Hazlitt**

traduit par Mme Gaëtan Pirou

Version complète et en ligne du livre :

http://herve.dequengo.free.fr/Hazlitt/EPL/EPL_TDM.htm

Il s'agit de la traduction en français (SPID, 353 pages), parue en 1949, de l'ouvrage ***Economics in One Lesson*** dont la première édition date de 1946, et qui a subi quelques modifications en 1978 (une version en a été publiée par Laissez Faire Books en 1996, avec une préface de Steve Forbes).

La nouvelle préface de Hazlitt, le chapitre sur le gel des loyers, le chapitre final sur la situation « trente ans après » et la note sur les livres, qui datent de 1978, ont été ajoutés, ainsi que quelques autres ajouts de 1978 (de façon non exhaustive).

Préface à la nouvelle édition

[Cette préface a été ajoutée dans l'édition de 1978. NdT]

La première édition de ce livre est parue en 1946. Huit traductions en ont été faites, et de nombreuses éditions brochées sont sorties. Dans l'une d'elle, en 1961, un nouveau chapitre fut ajouté sur le contrôle des loyers, qui n'avait pas été envisagé de manière spécifique lors de la première édition en dehors de la discussion sur la fixation des prix en général. Quelques statistiques et exemples servant d'illustration ont été mis à jour.

En dehors de cela, aucune modification n'avait eu lieu. La raison principale était qu'elles ne semblaient pas nécessaires. Mon livre était écrit pour souligner les principes économiques généraux, et le prix à payer pour les ignorer – et non le mal fait par un cas particulier de la législation. Tandis que mes exemples étaient surtout basés sur l'expérience américaine, le

type d'interventions gouvernementales que je déplorais est devenu tellement international que je donnais à de nombreux lecteurs étrangers l'impression de décrire précisément les politiques économiques de leurs propres pays.

Néanmoins, les trente-deux années qui se sont écoulées depuis me semble réclamer une révision notable. En plus de la mise à jour des illustrations et des statistiques [*Non toutes incorporées dans cette version. HdT*], j'ai écrit un tout nouveau chapitre sur le contrôle des loyers ; la discussion de 1961 me semble aujourd'hui inadéquate. Et j'ai aussi ajouté un nouveau chapitre à la fin du volume : « La leçon, trente ans après », pour montrer pourquoi cette leçon est plus nécessaire aujourd'hui que jamais.

H.H.
Wilton, Connecticut
juin 19

Introduction

Ce livre est l'analyse des illusions économiques aujourd'hui si influentes qu'elles sont presque devenues une nouvelle orthodoxie. Si elles n'y ont point entièrement réussi, c'est à cause de leurs contradictions internes qui ont pour effet de diviser ceux qui en acceptaient les prémisses en une centaine d'écoles différentes ; dans les questions qui touchent à la vie pratique, il est impossible de se tromper tout le temps.

Mais la différence entre l'une ou l'autre de ces écoles nouvelles est tout simplement que la première s'aperçoit un peu plus tôt que la seconde des conclusions absurdes ou leur faux point de départ les a conduites ; à ce stade final de leur raisonnement, elles se trouvent alors en contradiction avec elles-mêmes, soit qu'elles répugnent à renoncer à leurs principes erronés, soit qu'elles en tirent des conclusions moins troublantes ou moins étranges que ne l'exigerait la simple logique.

Pourtant, à l'heure actuelle, il n'est pas un gouvernement de quelque importance dont la politique économique ne soit influencée – si ce n'est même entièrement déterminée – par l'une quelconque de ces idées fausses. Le chemin le plus court et le plus sûr pour comprendre sainement

les problèmes économiques est peut-être de procéder à une analyse de ces erreurs, et surtout à l'analyse de celle qui est à la racine de toutes les autres. Tel est le but de cet ouvrage et le sens de son titre aussi ambitieux que combatif.

Ce livre sera donc avant tout un exposé. Il ne se fait gloire d'aucune originalité pour aucune des idées essentielles qu'il développe. Son effort est plutôt de démontrer que beaucoup des thèses qui paraissent brillantes et neuves, ou en avance sur leur temps, sont en réalité de vieilles banalités, habillées au goût du jour, ce qui confirme une fois de plus la vérité de cet antique proverbe : « Ceux qui sont ignorants du passé se condamnent par là même à le réinventer. »

On peut qualifier cet essai, l'avouerai-je sans rougir, de classique, ou de vieux jeu, ou encore d'orthodoxe, du moins est-ce ainsi que le baptiseront ceux dont on analyse ici les sophismes, et sans nul doute essaieront-ils de l'étouffer. Mais l'étudiant qui recherche la vérité ne se laissera pas impressionner par de tels qualificatifs s'il n'a pas l'obsession de découvrir à tout prix un équivalent de la bombe atomique en économie politique. Son esprit, évidemment, sera ouvert aux idées neuves comme aux plus anciennes, mais il ne lui déplaira certainement pas de pouvoir renoncer à l'effort harassant ou charlatanesque de vouloir trouver, coûte que coûte, du neuf ou de l'original. Comme l'a remarqué Morris R. Cohen « ceux qui prennent l'habitude de rejeter les thèses des penseurs qui les ont précédés ne peuvent espérer voir leurs disciples attacher quelque valeur à leurs propres travaux [\[1\]](#) »;

Et c'est parce que ce livre est surtout un travail d'exposition que, très librement et sans le souligner, sauf par de rares notes en bas de page ou par quelques citations, je me suis permis de puiser aux idées des autres. Il ne peut en être autrement lorsqu'on parcourt un domaine que tant de penseurs, et non des moindres, ont exploré avant soi. Mais ma dette envers au moins trois d'entre eux est si nette que je ne puis me permettre de la passer sous silence. La plus importante concerne le plan d'exposition de ce travail dans lequel s'insère tout mon développement. Je l'ai emprunté à l'essai de Bastiat intitulé *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, qui date déjà de près d'un siècle. On peut dire que mon livre en est la présentation moderne et qu'il est le développement et la généralisation d'une vérité déjà en puissance dans l'ouvrage de Bastiat. En second lieu, je dois beaucoup à Ph. Wicksteed, surtout en ce qui concerne les chapitres consacrés ici au

salaire, et celui de la synthèse finale, qui s'inspirent beaucoup de son livre *le Bon sens en Économie Politique*. Enfin, c'est à Ludwig Von Mises que j'ai fait mon troisième emprunt. Sans parler de ce que ce traité élémentaire doit en vérité à tous ses écrits dans leur ensemble, c'est à son exposé du processus de l'inflation monétaire que je dois le plus.

Quand je procède à l'analyse des idées fausses, j'estime qu'il est moins utile de citer des noms que de leur faire crédit, car, pour ce faire, il eût fallu rendre justice à chaque auteur critiqué en faisant de lui des citations exactes, en tenant compte de l'accent avec lequel il précise ou souligne tel ou tel point, en notant les atténuations qu'il apporte à sa thèse ou la justification de ses propres hésitations, contradictions et ainsi de suite. C'est pourquoi j'espère que personne ne sera trop déçu par l'absence en ces pages de noms tels que ceux de Karl Marx, Thornstein Veblen, Major Douglas, Lord Keynes, le professeur Alvin Hansen et autres. L'objet de ce livre en effet n'est pas d'exposer les raisonnements erronés propres à certains auteurs, mais ceux que l'on commet dans le public en matière d'économie politique en ce qu'ils ont de plus fréquent, de plus répandu et de plus grave. Les sophismes d'ailleurs, lorsqu'ils atteignent la couche populaire de l'opinion deviennent en quelque sorte anonymes. Les raisonnements subtils ou obscurs qu'on pourrait retrouver chez les auteurs responsables de leur propagation sont en quelque manière résorbés, car une doctrine se simplifie à l'usage. Le raisonnement fallacieux qui a pu être masqué par les mailles de l'atténuation, des ambiguïtés ou des équations mathématiques apparaît alors très clairement.

J'espère donc qu'on ne me fera pas le grief d'être injuste sous prétexte que la forme sous laquelle j'aurai présenté une doctrine en vogue n'est pas tout à fait celle que Lord Keynes ou tout autre auteur lui a donnée. Ce sont les doctrines auxquelles croient les groupes politiques et celles sur quoi se fonde l'action du Gouvernement qui nous intéressent ici, et non pas leurs origines et leurs développements historiques.

Enfin je veux espérer qu'on me pardonnera de ne faire que de rares appels aux statistiques dans le cours de ce livre. Si j'avais voulu les utiliser pour essayer de renforcer ma thèse en ce qui concerne par exemple les effets des droits de douane, la fixation des prix, l'inflation et le contrôle économique sur les matières premières telles que le charbon, le caoutchouc, le coton, ce livre aurait pris des dimensions beaucoup plus grandes que celles que je m'étais fixées. Au surplus, en tant que journaliste,

je suis particulièrement averti de l'intérêt éphémère des statistiques et je sais comment elles sont rapidement dépassées par les événements. Nous conseillons donc à ceux qu'intéressent les problèmes spécifiquement économiques de lire les discussions d'ordre pratique faites au jour le jour de la documentation statistique ; ils verront qu'il n'est pas difficile d'interpréter celle-ci correctement à la lumière des principes de base qu'ils auront appris.

Je me suis efforcé d'écrire ce livre d'une manière aussi simple et aussi dégagée de toute technique qu'il se peut, sans nuire à l'exactitude, de façon qu'il soit lisible même pour un lecteur dépourvu de toute culture économique.

Tandis que je composais, trois de ses chapitres ont paru en articles séparés, aussi ai-je le désir de remercier le *New York Times*, *The American Scholar* et *The New Leader* de m'avoir autorisé à les reproduire ici. Je remercie le Professeur Von Mises d'avoir bien voulu lire le manuscrit et m'aider de ses suggestions. Mais il va de soi que je suis seul responsable des idées exprimées tout au long de ces pages.

H. H.
25 mars 1946

Note

[1] Morris R. Cohen, *Reason and Nature*, 1931, p. X.

Première partie – La leçon

Chapitre premier – La leçon

Il n'est pas de science humaine qui soit entachée d'autant de sophismes que l'économie politique. Et cela n'est pas un hasard. Les difficultés qui lui sont inhérentes seraient déjà immenses, mais elles sont multipliées mille fois par un facteur qui, pour d'autres disciplines telles que la physique, les mathématiques ou la médecine, reste insignifiant, je veux parler de la défense des intérêts particuliers. Alors que chaque groupe humain a des intérêts économiques identiques à ceux de ses voisins, chacun d'eux en a aussi qui s'opposent à ceux de tous les autres. Bien qu'une certaine politique

puisse assurer le bien de tous, à plus ou moins longue échéance, il en est d'autres qui ne servent qu'un seul groupe au détriment de tous les autres. Le groupe qui serait ainsi favorisé y trouverait un tel intérêt qu'il ne cessera de prôner cette politique par des arguments plausibles et tenaces. Il paiera les avocats les meilleurs pour qu'ils consacrent tout leur temps à défendre sa thèse. Finalement, ou bien ils convaincront le public du bienfondé de cette thèse, ou bien ils la brouilleront si parfaitement qu'un esprit, même avisé, ne sera plus capable d'y voir clair.

A ces plaidoiries sans nombre en faveur de l'intérêt personnel, un second facteur important s'ajoute pour répandre chaque jour des sophismes économiques, je veux parler de la tendance instinctive des hommes à ne pouvoir considérer que les conséquences immédiates d'une politique donnée, ou les conséquences qu'elle peut avoir sur un seul groupe d'intérêts ou de faits, et d'en négliger totalement les conséquences lointaines, non seulement sur un groupe donné mais sur tous les autres. C'est la funeste erreur de ne pas vouloir s'attacher à étudier les conséquences secondaires d'un acte économique.

Or c'est dans cette erreur grave ou dans cette négligence que réside toute la différence entre une bonne et une mauvaise politique économique. Le mauvais économiste ne voit que ce qui frappe directement son esprit, le bon économiste réfléchit plus avant. Le mauvais économiste n'envisage que les conséquences immédiates d'une action donnée, le bon économiste en voit aussi les effets lointains ou indirects. Le mauvais économiste ne juge des résultats d'une politique donnée que par les effets qu'elle a exercés ou exercera sur un seul groupe particulier d'individus ou de faits ; le bon économiste s'inquiète aussi des effets qu'elle aura sur tous les autres.

Cette distinction peut paraître évidente comme peut aussi paraître élémentaire la précaution d'envisager toutes les conséquences d'une politique donnée sur tous les groupes. Mais ne savons-nous pas, tous, par expérience personnelle, qu'il existe envers soi-même bien des indulgences qui, sur le moment, sont plaisantes, mais qui, en fin de compte, s'avèrent désastreuses ? Tous les petits garçons ne savent-ils pas que s'ils mangent trop de bonbons, ils seront malades ? Et celui qui s'enivre ne sait-il pas qu'il se réveillera le lendemain avec mal au cœur et mal à la tête ? Le buveur ne sait-il pas pertinemment qu'il perd son foie et se raccourcit la vie ? Don Juan lui-même n'ignore pas qu'il court toutes sortes de risques, depuis le chantage jusqu'à l'avarie ? Enfin pour poser le problème sur un plan

économique individuel, les paresseux et les dépensiers, même au plus fort de leur glorieuse ascension, ne savent-ils pas très bien qu'ils se préparent un avenir de dettes et de pauvreté ?

Pourtant lorsqu'il s'agit d'économie politique, on ignore ces vérités élémentaires. Et l'on voit certains économistes – considérés pourtant comme des hommes de valeur – qui pour sauver l'économie, déconseillent l'épargne et conseillent la prodigalité sur le plan national comme étant le meilleur moyen de sauver l'économie en péril. Lorsque quelqu'un les met en garde contre les conséquences possibles d'une telle politique, il s'entend répondre cavalièrement, comme pourrait le faire un fils prodigue à son père qui lui fait des observations : « Mais quand cela arrivera, nous serons tous morts. » Et l'on prend ces creuses billevesées pour des mots d'esprit et l'on admet qu'elles sont l'image d'une sagesse expérimentée.

Or, la tragédie réside justement en ce que, dès maintenant, nous supportons les conséquences de la politique d'un passé récent ou plus ancien. Aujourd'hui est déjà le lendemain que le mauvais économiste vous conseillait hier d'ignorer.

Les conséquences *lointaines* d'une politique économique donnée peuvent devenir évidentes d'ici quelques mois. D'autres ne le deviendront peut-être que d'ici quelques années. D'autres encore peuvent même ne se manifester qu'après des dizaines d'années. Mais dans tous les cas, ces conséquences lointaines sont incluses dans la politique présente aussi sûrement que la poule est née de l'œuf et la fleur de la graine.

Sous cet angle, donc, on peut condenser le contenu de toute politique économique en une seule leçon, et cette leçon peut être réduite à une seule phrase :

L'art de la politique économique consiste à ne pas considérer uniquement l'aspect immédiat d'un problème ou d'un acte, mais à envisager ses effets plus lointains ; il consiste essentiellement à considérer les conséquences que cette politique peut avoir, non seulement sur un groupe d'hommes ou d'intérêts donnés, mais sur tous les groupes existants.

Les neuf dixièmes des erreurs économiques qui causent tant de ravages dans le monde d'aujourd'hui proviennent de l'ignorance de cet axiome. Et toutes se rattachent à l'une ou l'autre de ces deux grosses erreurs fondamentales ou au deux : l'erreur de ne considérer que les conséquences immédiates d'un acte ou d'une proposition, ou l'erreur de ne s'attarder qu'aux conséquences sur un groupe particulier d'intérêts ou d'humains, négligeant celles qu'auront à supporter tous les autres.

Naturellement l'erreur inverse est possible. Si l'on étudie les effets d'une politique, on ne doit pas s'hypnotiser uniquement sur ceux qui se produiront à longue échéance pour l'ensemble du pays. Les économistes classiques commettaient souvent cette faute. Le sort des groupes plus proches que cette politique heurtait en soi ou par ses conséquences, mais qui s'avérait excellente après un certain temps, les laissait insensibles.

De nos jours, on ne tombe plus dans cette erreur et ceux qui la commettent encore sont surtout des économistes de profession. L'erreur la plus répandue aujourd'hui – et de beaucoup, – celle que l'on entend sans cesse ressasser dès que l'on parle de sujets économiques, celle que l'on retrouve dans des milliers de discours politiques, l'erreur fondamentale de l'économie politique « nouvelle école », consiste à ne vouloir considérer que les conséquences immédiates d'une politique sur quelques groupes particuliers, et à ignorer ou minimiser les conséquences lointaines sur l'ensemble du pays tout entier. Les économistes « modernes », comparant leurs méthodes à celles des économistes « classiques » ou « orthodoxes », se flattent de penser qu'ils ont réalisé un grand progrès, voire une révolution, en tenant compte de ces effets immédiats que ceux-ci voulaient ignorer. Mais en oubliant, ou en minimisant eux-mêmes les effets plus lointains, l'erreur qu'ils commettent est combien plus grave. Tandis qu'il s'absorbent dans cet examen précis et minutieux de quelques-uns des arbres de la forêt, ils n'en aperçoivent pas l'ensemble. Leurs méthodes et leurs conclusions sont d'ailleurs souvent typiquement démodées et ils sont parfois surpris eux-mêmes de se trouver en accord avec les mercantilistes du XVII^e siècle. Ils retombent, en effet, dans les erreurs d'autrefois, et s'ils n'étaient si peu logiques avec eux-mêmes, ils retomberaient dans les erreurs mêmes dont les économistes classiques, on pouvait l'espérer, avaient une fois pour toutes fait justice.

On a souvent fait cette remarque mélancolique que les mauvais économistes présentent leurs erreurs au public avec beaucoup plus d'art que les bons économistes ne présentent leurs vérités. Et l'on déplore souvent que les démagogues exposent leurs bêtises économiques du haut de leur estrade avec beaucoup plus de vraisemblance que l'honnête citoyen qui s'efforce à démontrer tout ce qu'elles ont d'inexact. La raison de cette anomalie n'est pas mystérieuse. Elle provient de ce que les démagogues, comme les mauvais économistes, ne présentent que des demi-vérités. Il ne parlent que de la conséquence immédiate d'une politique donnée ou de ses effets sur un seul groupe. Il se peut qu'ils aient raison, mais dans certaines limites, et la réponse à leur faire est d'ajouter et de prouver que la dite politique pourrait aussi entraîner des conséquences plus lointaines dont les effets seront moins souhaitables, ou qu'elle ne donnerait satisfaction qu'à un groupe d'individus seulement, au détriment de tous les autres.

Il suffit donc de compléter et de corriger la demi-vérité qu'ils expriment en présentant l'autre moitié du réel. Mais pour exposer ainsi les répercussions essentielles d'un acte donné sans en oublier aucune, il faut parfois une longue suite de raisonnements, compliqués et fastidieux. La plupart des auditeurs trouvent cela difficile à suivre, leur attention s'émousse vite, l'ennui les gagne. Le mauvais économiste utilise alors cette faiblesse d'attention et cette paresse d'esprit en affirmant que tout cela n'est que classicisme ou libéralisme ou argumentation de capitalistes ou tout autre qualificatif trompeur ; cela frappe alors les auditeurs comme autant d'arguments péremptoires, et cela les dispense de suivre les raisonnements exposés ou de les juger selon leur mérite.

Voilà donc, en termes abstraits, comment se pose le problème de la leçon que nous désirons exposer, et les idées fausses qui font obstacle à sa solution. Mais si nous ne l'illustrons pas par des exemples, nous ne le résoudrons pas, et les idées fausses continueront à cheminer sans être démasquées. Grâce à ces exemples, nous pourrions aller des problèmes économiques les plus simples aux plus complexes et aux plus difficiles ; grâce à eux nous pourrions détecter d'abord, puis éviter les sophismes les plus évidents et les plus faciles à découvrir, enfin les plus compliqués et les plus fuyants. C'est à ce travail que nous allons procéder maintenant.

Deuxième partie – Les applications de la leçon

Chapitre II – La vitre brisée

Commençons par un exemple aussi simple que possible et prenons, à l'instar de Bastiat, celui d'une vitre brisée.

Un jeune vaurien lance une brique contre la devanture d'un boulanger. Celui-ci furieux sort de sa boutique. Mais le gamin s'est enfui. La foule s'amasse et d'abord considère avec une béate satisfaction le grand trou fait dans la fenêtre et les morceaux de vitre qui parsèment pains et gâteaux. Après un moment, voici que naît le besoin d'un peu de réflexion philosophique. A peu près sûrement, quelques personnes dans la foule se disent entre elles, ou même disent au boulanger : « Après tout ce petit malheur a son bon côté, cela va donner du travail au vitrier. » Et, partant de là, elles commencent à réfléchir à la question. Combien peut coûter une grande glace comme celle-là aujourd'hui ? 50 dollars ? C'est une somme. Mais après tout, s'il n'y avait jamais de carreaux cassés, que deviendraient les vitriers ? Et à partir de ce moment, la chaîne des raisonnements se déroule sans fin. Le marchand de vitres va avoir cinquante dollars de plus dans sa poche. Il les dépensera chez d'autres marchands, et ceux-ci à leur tour auront cinquante dollars à dépenser chez d'autres, et ainsi de suite à l'infini. La vitre brisée va donc ainsi devenir une source d'argent et de travail dans des cercles sans cesse élargis. Et la conclusion logique de tout ceci devrait être – si la foule voulait bien la tirer – que le petit vaurien qui a lancé la brique, loin d'être un danger public, fut un bienfaiteur public.

Mais voyons un autre aspect des choses. La foule a certainement au moins raison en ce qui concerne cette première conclusion. Ce petit acte de vandalisme va certes tout d'abord apporter du travail à quelque vitrier. Et le vitrier ne sera pas plus triste d'apprendre cet accident que l'entrepreneur de pompes funèbres ne l'est d'apprendre un décès.

Mais le boutiquier, lui, va perdre cinquante dollars qu'il avait affectés à l'achat d'un nouveau vêtement. Et puisqu'il doit faire remplacer la glace de sa vitrine, il va devoir se passer de son complet (ou de quelque autre objet

dont il a besoin). Au lieu de posséder une vitrine et cinquante dollars, il n'a plus maintenant qu'une vitrine. Ou bien il avait décidé d'acheter son vêtement cet après-midi même, et alors au lieu d'avoir une fenêtre et un vêtement, il lui faut se contenter de sa fenêtre sans son vêtement. Et si nous pensons à lui en tant qu'élément de la société, nous voyons que ladite société a perdu un nouveau vêtement qui eût pu être produit et qu'elle est appauvrie d'autant.

En résumé, le gain en travail du vitrier est tout bonnement la perte en travail du tailleur. Aucun nouveau travail n'a été créé. Les bonnes gens de la foule n'ont pensé qu'à deux éléments du problème : le boulanger et le vitrier. Ils n'ont pas eu conscience qu'un troisième y était inclus : le tailleur. Et ils l'ont oublié tout simplement parce que celui-ci n'est pas entré en scène. Dans un jour ou deux, ils remarqueront la nouvelle vitre, mais ils ne verront jamais le beau vêtement neuf, tout simplement parce qu'il ne sera jamais fait. Ils n'aperçoivent donc seulement que ce qui est immédiatement perceptible à leurs yeux.

Chapitre III – Les bienfaits de la destruction

Nous en avons terminé avec la vitre brisée. Raisonnement erroné de type élémentaire. N'importe qui, pourrait-on penser, serait capable de l'éviter après quelques instants de réflexion. Il n'en est rien : sous mille déguisements, le faux raisonnement de la vitre brisée est le plus persistant de tous dans l'histoire des idées économiques. Il est plus vivace maintenant qu'il ne l'a jamais été dans le passé. Il est solennellement refait chaque jour par les grands capitaines d'industrie, par les gens des Chambres de Commerce, par les leaders des syndicats, par les journalistes aussi bien dans l'éditorial de leurs journaux que dans leurs articles de fond, par les reporters de radio, par les statisticiens les plus experts, usant des techniques les plus qualifiées, par les professeurs d'économie politique, enfin, de nos meilleures universités. Dans leurs domaines variés, tous s'étendent à l'envie sur les avantages de la destruction.

Certains esprits trouveraient indigne d'eux de soutenir que de menus actes de destruction sont sources de profit ; mais ils vont presque jusqu'à

voir d'inépuisables profits dans les actes de destruction. Ils vont jusqu'à nous démontrer qu'une économie de guerre est bien plus florissante qu'une économie de paix. Ils dénombrent les miracles de la production qu'on ne peut accomplir qu'en période de guerre. Ils entrevoient même un monde d'après-guerre qui sera rendu prospère grâce à l'énorme demande qui s'est accumulée ou qui se trouve différée.

En Europe, ils font avec complaisance le compte des villes entières qui ont été complètement rasées et qu'il faudra « reconstruire ». En Amérique, ils décomptent les maisons qui n'ont pas pu être bâties pendant la guerre, les bas nylon qui n'ont pas pu être tissés, les autos et les pneus usagés, les radios et les glacières fatiguées. Ils alignent ainsi d'impressionnantes additions.

Ne retrouvons-nous pas ici notre vieille amie, l'idée fausse de la vitre brisée, vêtue de neuf, méconnaissable tant elle a grossi. Cette fois elle est étayée sur tout un ensemble de sophismes similaires. Elle fait une grave confusion entre le besoin et la demande. Plus la guerre détruit, plus elle appauvrit, et plus grandit le besoin d'après-guerre. Cela ne fait aucun doute. Mais le besoin n'est pas la demande. La demande économique réelle ne se fonde pas seulement sur le besoin, mais sur le pouvoir d'achat correspondant. Les besoins de la Chine actuelle sont incomparablement plus grands que ceux de l'Amérique. Mais son pouvoir d'achat, et par conséquent, le mouvement de « nouvelles affaires » qu'elle peut provoquer, sont incomparablement plus petits.

Et si nous dépassons cet aspect superficiel des choses, nous avons chance de rencontrer une autre idée fausse, et les « vitre-briséistes » généralement la saisissent au vol et s'en emparent derechef. Ils ne pensent au « pouvoir d'achat » que sous forme de monnaie. Or la monnaie peut s'effondrer à toute allure par le moyen de la presse à billets. Et, de ce fait, tandis que j'écris ces lignes, l'impression des billets est l'industrie la plus prospère du monde – à supposer que le produit se mesure en termes de monnaie. Mais plus on fabrique de monnaie de cette manière, plus décroît la valeur donnée à l'unité de monnaie. Cette valeur décroissante peut être vérifiée par la hausse des prix de toutes marchandises. Mais comme la plupart des gens ont l'habitude bien enracinée d'évaluer leur richesse et leur revenu sous forme de monnaie, ils se considèrent plus riches si la somme globale de leur avoir monté, bien que, en termes de marchandises, ils possèdent moins et achèteront moins. La plupart des « bons » résultats

économiques que l'on attribue à la guerre sont en réalité dus à l'inflation née de l'état de guerre. On aurait pu aussi bien les obtenir par une inflation du temps de paix. Nous reviendrons plus loin sur cette illusion monétaire.

Toutefois, il y a une part de vérité dans le sophisme de la demande, tout comme il y en avait une dans celui de la vitre brisée. Il est bien vrai que la vitre brisée donnait du travail au vitrier et que les destructions dues à la guerre donneront du travail aux fabricants de certains produits, que la destruction des maisons et des villes créera du travail pour les industries du bâtiment et de la construction. De même l'impossibilité de fabriquer des autos, des postes de radio et des glacières pendant la guerre aura créé une demande accumulée dans l'après-guerre *pour ces produits particuliers*. Pour le gros de la foule, cela aurait l'air d'être un accroissement de la demande, comme cela pourra l'être *en termes de dollars d'un pouvoir d'achat diminué*. Mais ce qui se passe en réalité, c'est un déplacement de la demande vers ces produits particuliers au détriment d'autres produits. Les peuples d'Europe vont bâtir plus de maisons qu'ailleurs parce qu'ils ne peuvent pas faire autrement. Mais tandis qu'ils auront à bâtir ces maisons, les forces qu'ils consacreront à cette tâche et l'énergie productrice ainsi dépensée leur manqueront pour fabriquer d'autres objets. L'argent ainsi employé diminuera d'autant leur pouvoir d'achat pour se procurer autre chose. Partout où le travail s'accroît dans une direction (sauf dans la mesure où la nécessité et l'urgence viennent stimuler des énergies productrices) il se réduit corrélativement dans une autre.

En un mot, la guerre modifiera la *direction* de l'effort humain d'après-guerre, elle apportera des changements dans le choix des produits industriels, elle transformera la structure de l'industrie et cet état de fait nouveau entraînera, avec le temps, certaines conséquences notables. Quand les besoins accumulés de maisons et d'autres biens durables se seront apaisés, il se produira une distribution de la demande vers de nouvelles directions. Alors ces industries, momentanément favorisées, connaîtront ensuite une éclipse relative, et d'autres se développeront à leur tour afin de satisfaire ces besoins nouveaux.

[Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale en Europe, il y a eu une « croissance économique » rapide et même spectaculaire, à la fois dans les pays qui furent ravagés par la guerre et dans ceux qui ne le furent pas. Certains pays où eurent lieu les plus grandes destructions, comme l'Allemagne, ont connu une croissance plus rapide que d'autres, comme la

France, où il y eut bien moins de destructions. Ce fut pour partie parce que l'Allemagne de l'Ouest suivit des politiques économiques plus saines. Ce fut également pour partie parce que le besoin urgent de revenir à des conditions de vie et de logement normales stimula les efforts. Mais cela ne veut pas dire que la destruction de la propriété est un avantage pour la personne qui a subi cette destruction. Personne ne brûle sa maison suivant la théorie que le besoin de la reconstruire stimulerait son énergie.

Après une guerre, il se produit habituellement pendant un certain temps une stimulation des énergies. Au début du célèbre troisième chapitre de son *Histoire de l'Angleterre*, Macaulay soulignait que :

Aucune infortune ordinaire, aucune erreur de gouvernement ordinaire, ne pourront rendre une nation misérable dans le même rapport que le progrès constant de la connaissance physique et l'effort constant de chaque homme pour s'améliorer rendent une nation prospère. On a souvent constaté que les nombreuses dépenses, la lourde taxation, les restrictions commerciales absurdes, les tribunaux corrompus, les guerres désastreuses, les séditions, les persécutions, les conflagrations et les inondations n'ont pas été capables de détruire le capital aussi vite que les efforts des citoyens privés n'ont pu le créer.

Aucun homme ne voudrait voir sa propriété détruite, que ce soit en temps de paix ou en temps de guerre. Ce qui est nuisible ou désastreux pour un individu doit également être nuisible ou désastreux pour cet ensemble d'individus qu'est la nation.

La plupart des sophismes les plus fréquents que l'on trouve dans les raisonnements économiques proviennent de la propension, particulièrement marquée de nos jours, à penser à une abstraction – la collectivité, la « nation » – et à oublier ou à ignorer les individus qui la constituent et qui lui donnent un sens. Personne ne pourrait penser que les destructions dues à la guerre seraient un avantage économique si l'on pensait d'abord à tous ceux dont la propriété a été détruite. (*Édition de 1979, traduit par Hervé de Quengo*)

Il importe enfin de se rappeler que la demande d'après-guerre sera seulement d'un type différent de celle d'avant-guerre. Elle ne sera pas simplement détournée d'un article vers un autre. Dans la plupart des pays et dans l'ensemble de l'économie, elle se contractera.

Cela est inévitable si nous considérons que la demande et l'offre sont en vérité comme les deux faces d'une même pièce de monnaie. Elles sont un même phénomène considéré sous deux aspects différents. L'offre crée la demande parce que, en réalité, elle est la demande, et l'offre de la chose que l'on crée est ce que l'on peut offrir en échange des choses que l'on désire. En ce sens, l'offre que les fermiers font de leur blé constitue leur demande d'autos ou d'autres biens dont ils ont besoin. L'offre d'autos constitue la demande que les constructeurs d'autos font de blé ou d'autres biens. A notre époque moderne, tous ces faits sont inhérents à la division du travail et à l'économie d'échange.

Ce fait fondamental, il est vrai, est rendu obscur à la plupart des gens (comme aussi à certains économistes pourtant réputés très brillants) à cause des complications qu'apportent les salaires et la forme indirecte de paiement sous laquelle presque tous les échanges se font aujourd'hui, à savoir la monnaie.

John Stuart Mill, et certains économistes classiques avec lui, sans attacher toujours assez d'importance aux multiples conséquences qu'entraîne l'emploi de la monnaie, ne manquèrent pourtant pas de voir les réalités profondes cachées sous les apparences monétaires.

Dans la mesure où ils en étaient conscients, ils étaient en avance sur beaucoup de leurs critiques actuels que la monnaie induit en erreur plus qu'elle ne les instruit. L'inflation en soi, c'est la simple émission de signes monétaires nouveaux, avec les conséquences qui en découlent : hausse des salaires et accroissement des prix, peut très bien *avoir l'air* de créer une demande supplémentaire. Mais si on raisonne en termes de production et d'échange des biens réels, il n'en est rien. Et cependant le fait que la demande décroît en période d'après-guerre peut très bien être caché à bien des gens par l'illusion que leur apporte la hausse nominale de leur salaire, bien que celle-ci soit plus que balancée par la hausse des prix.

La demande d'après-guerre dans la plupart des pays, je le répète, se contracte en valeur absolue par rapport à la demande d'avant-guerre, tout simplement parce qu'après la guerre l'offre aura décru. Cette vérité devrait être suffisamment prouvée par l'exemple de l'Allemagne et du Japon, où des dizaines de grandes villes ont été rasées. Elle devient d'ailleurs évidente quand on la pousse à l'extrême. Si par exemple l'Angleterre, de par sa participation à la guerre, au lieu d'avoir subi des dommages relatifs,

avait eu toutes ses villes et toutes ses usines démolies et presque toutes ses ressources en capital et en marchandises détruites de telle façon que ses habitants en eussent été réduits au niveau économique de la Chine, peu d'entre eux parleraient aujourd'hui des bienfaits d'une demande accumulée grâce à la guerre. Il leur paraîtrait au contraire évident que le pouvoir d'achat s'est trouvé anéanti dans la mesure même où l'a été le pouvoir de produire. Une inflation monétaire grandissante qui augmente les prix de 1 000 % peut bien faire paraître les chiffres monétaires du revenu national plus élevés qu'avant la guerre. Mais ceux qui s'y laisseraient tromper, se croyant pour cela plus riches qu'avant-guerre, s'avèreraient inaccessibles aux arguments rationnels. Pourtant le raisonnement que nous faisons garde la même valeur, qu'il s'agisse de dommages de guerre partiels ou de destruction totale.

[On dit parfois que les Allemands ou les Japonais ont après la guerre eu un avantage sur les Américains parce que leurs vieilles usines, ayant été complètement détruites par les bombes durant la guerre, ont pu être remplacées par les usines et les équipements les plus modernes. Ils ont ainsi pu produire plus efficacement et à des coûts plus bas que les Américains avec leurs usines et équipements plus anciens et à moitié obsolètes. Mais s'il s'agissait vraiment d'un avantage net évident, les Américains pourraient facilement l'éliminer en détruisant immédiatement leurs vieilles usines et en jetant leurs vieux équipements. En fait, tous les industriels de tous les pays pourraient bazarder leurs usines et équipements anciens chaque année pour construire de nouvelles usines et installer de nouveaux équipements.

La vérité est simple : il existe un taux de remplacement optimal, une durée meilleure que les autres pour le remplacement. Il serait avantageux pour l'industriel que son usine et ses équipements soient détruits par des bombes uniquement si le temps était venu, au bout duquel son usine et ses équipements avaient déjà atteint une valeur nulle ou négative, en raison de la détérioration et de l'obsolescence, et que les bombes tombent juste au moment où il aurait dû de toute façon appeler une équipe de démolisseurs ou commander de nouveaux équipements.

Il est vrai que la dépréciation et l'obsolescence préalables, si elles ne sont pas prises en compte de manière adéquate dans ses livres de comptabilité, peuvent rendre la destruction de sa propriété moins désastreuse, en fin de compte, qu'il ne semble. Il est également vrai que la présence de nouvelles

usines et de nouveaux équipements accélère l'obsolescence des vieilles usines et des anciens équipements. Si les propriétaires de ces vieilles usines et de ces anciens équipements essaient de les utiliser plus longtemps que la durée qui leur permet de maximiser leur profit, alors les industriels dont les usines et équipements ont été détruits (si l'on suppose qu'ils aient eu à la fois la volonté et le capital pour les remplacer avec de nouvelles usines et de nouveaux équipements) tireront un avantage comparatif ou, pour parler plus précisément, réduiront leur perte comparative.

En résumé, nous en arrivons à la conclusion qu'il n'est jamais avantageux pour quelqu'un de voir ses usines détruites par des obus ou des bombes, à moins que ces usines n'aient déjà perdu leur valeur ou aient atteint une valeur négative à cause de la dépréciation et de l'obsolescence.

En outre, dans toute cette discussion, nous avons écarté un point central. Usines et équipements ne peuvent pas être remplacés par un individu (ou un gouvernement socialiste) s'il n'a pas acquis et ne peut pas acquérir l'épargne, l'accumulation de capital, permettant le remplacement. Or la guerre détruit le capital accumulé. (*Édition de 1979, traduit par Hervé de Quengo*)]

Il est vrai que certains facteurs peuvent corriger les effets de cette loi générale. Les découvertes technologiques ainsi que les progrès variés réalisés pendant la guerre par exemple, peuvent permettre d'augmenter la production nationale ou individuelle en tel ou tel secteur économique. La destruction causée par les hostilités pourra déplacer la demande d'après-guerre d'une direction dans une autre. Certains peuvent aussi continuer à se laisser duper indéfiniment quant à l'état économique réel de leurs affaires, en voyant les salaires et les prix monter par suite de l'excès de papier-monnaie. Il n'en reste pas moins que c'est une idée absolument fausse que de s'obstiner à penser qu'une demande de remplacement des biens, que la guerre a détruits ou qu'elle a empêché de produire, peut devenir la source d'une prospérité véritable.

Chapitre IV – Pas de travaux publics sans impôts

Aucune foi au monde n'est plus tenace ni plus entière que la foi dans les dépenses de l'État.

De tous côtés, on les présente comme une panacée capable de guérir nos maux économiques. L'industrie privée est-elle partiellement somnolente ? On peut y remédier par les dépenses du budget. Y a-t-il du chômage ? Cela est évidemment dû à « l'insuffisance du pouvoir d'achat ». Et le remède est tout aussi évident : le Gouvernement n'a qu'à engager des dépenses assez fortes pour suppléer ce « manque à acheter ».

Une vaste littérature repose sur cette illusion et comme il arrive souvent pour des affirmations erronées de cette nature, chacune s'étayant sur l'autre et se confondant avec elle, elles finissent par former un entrelacs d'idées fausses aux nœuds serrés. Nous ne nous attacherons pas pour l'instant à en démêler les éléments, mais il nous est loisible de mettre en évidence l'idée-mère qui a donné naissance à toute une progéniture d'inexactitudes, et de déceler le nœud central de tout cet embrouillage.

En dehors des dons gratuits que nous dispense la nature, quels que soient les biens que nous avons le désir d'acquérir, il nous faut toujours les payer, de quelque manière que ce soit. Or le monde est rempli de soi-disant économistes qui, eux, sont remplis de théories d'après lesquelles on peut acquérir quelque chose pour rien. Ils nous affirment que le Gouvernement peut dépenser sans compter, et cela sans jamais nous faire payer d'impôts, qu'il peut accumuler des dettes sans jamais les acquitter parce que, soi-disant, « nous nous les devons à nous-mêmes ». Nous reviendrons un peu plus tard sur ces affirmations doctrinales vraiment extraordinaires. Mais pour l'instant je serai tout à fait catégorique et je soulignerai avec force que les rêves magnifiques de ce genre se sont toujours évanouis dans le passé, laissant après eux la banqueroute nationale ou l'inflation déguisée. Et je dirai crûment que les dépenses de l'État doivent être soldées au moyen de l'impôt, que reculer le jour fatidique du règlement de compte ne fait que compliquer le problème, que l'inflation elle-même n'est autre chose qu'une forme particulièrement vicieuse de l'impôt.

Puisque nous avons remis à plus tard l'étude de ce système d'idées fausses qui tournent autour des emprunts publics continus et de l'inflation, nous accepterons comme un axiome évident durant ce présent chapitre que, tôt ou tard, tout dollar dépensé par l'État doit nécessairement être obtenu par un dollar d'impôt. Si nous envisageons les choses sous cet angle, les soi-disant miracles des dépenses de l'État nous apparaissent sous un tout autre jour.

Pour assumer plusieurs de ses fonctions essentielles, l'État doit nécessairement procéder à certaines dépenses importantes. Il lui faut assurer l'exécution de nombreux travaux publics, tels que l'aménagement des rues, routes, ponts et tunnels, l'entretien des arsenaux et des ports, celui des bâtiments publics qui abritent les administrations d'État et assurent l'exercice des services publics essentiels : les chambres législatives, la justice, la police, etc.

Mais laissons ces travaux qui se défendent d'eux-mêmes. Nous n'avons à examiner ici que ceux qu'on nous présente comme indispensables pour « lutter contre le chômage » ou pour ajouter à la richesse publique quelque chose qui, sans cela, ne serait pas produit.

On construit un pont. Si on le fait pour donner satisfaction au public qui l'a réclamé avec insistance, s'il apporte une solution à un problème de transport ou de circulation qui sans lui serait insoluble, si, en un mot, il apparaît d'une utilité nettement plus évidente que les choses pour lesquelles les assujettis à l'impôt auraient dépensé leur argent si on ne les avait obligés à payer pour lui, pas d'objection. Mais un pont que l'on construit surtout « pour donner du travail » est un pont d'une toute autre espèce. Lorsqu'on a pour but de procurer du travail à tout prix, le besoin devient une considération très secondaire. On se met alors à inventer des projets. Au lieu de rechercher simplement à quel endroit il est indispensable de construire des ponts, les partisans de cette politique se demandent où il est possible de construire des ponts. Trouvent-ils des raisons plausibles pour construire un pont de plus entre Easton et Weston ? Alors ce nouveau pont devient indispensable. Ceux qui osent émettre un doute quant à sa nécessité sont aussitôt écartés comme réactionnaires ou comme faisant de l'obstruction.

L'on fait alors valoir deux arguments : l'un que l'on démontre avant que le pont soit construit, l'autre que l'on servira dès qu'il sera terminé. Le premier consiste à affirmer qu'il va donner du travail aux ouvriers. Il en emploiera mettons 500 pendant un an. Cela implique la croyance que, sans cela, ces emplois n'auraient pas été créés. Cela, c'est ce *qu'on voit* sur le moment. Mais si nous nous sommes entraînés à examiner, au-delà des conséquences immédiates, les conséquences plus lointaines, et à voir derrière ceux à qui ce projet gouvernemental rend momentanément service, ceux-là qui en subiront le contrecoup, un autre aspect des choses apparaîtrait.

Il est exact qu'un certain groupe de travailleurs va recevoir plus de travail que si on ne construisait pas de pont. Mais ce pont, il faudra le payer par l'impôt. Pour chaque dollar dépensé pour lui, on prendra un dollar dans la poche des contribuables. S'il coûte 1 000 000 les contribuables devront payer 1 000 000. On les taxera de cette somme alors qu'autrement ils eussent pu la dépenser pour des objets dont ils ont le plus grand besoin.

Par conséquent, tout emploi créé pour la construction du pont empêche un emploi privé d'être offert quelque part ailleurs. L'argument que ces dépenses publiques donnent du travail est alors rendu évident à nos yeux, et fort probablement même, convaincant pour beaucoup.

Mais il y a bien d'autres choses que nous ne voyons pas, parce que, hélas, celles-là il ne leur a pas été loisible de se transformer en réalités. Ce sont tous les travaux réduits à néant par le million de dollars d'impôts prélevés sur les contribuables. Ce qui s'est passé, au mieux, c'est qu'il y a eu *déplacement* de travaux par l'effet de ce projet gouvernemental. Il y a eu davantage de main-d'œuvre affectée à construire des ponts et bien moins de mécaniciens pour autos et pour radios, moins de tailleurs et de fermiers.

Nous voyons poindre alors le deuxième argument. Le pont est construit, il existe. C'est, admettons, un beau pont, pas laid du tout. Il est né grâce à un coup de magie : une dépense publique. Que serait-il advenu de lui si les réactionnaires et les opposants avaient triomphé ? Le pont n'eût pas existé et le pays en eût été d'autant plus pauvre.

Là encore les partisans de ces dépenses gouvernementales utilisent au mieux cet argument auprès de tous ceux qui ne peuvent pas voir plus loin que le bout de leur nez. Ils peuvent voir le pont. Mais s'ils s'étaient entraînés à tenir compte des conséquences secondaires autant que des conséquences premières d'un acte économique, ils imagineraient une fois de plus toutes les choses possibles que l'on a ainsi empêché de naître. Ils se représenteraient les maisons non construites, les autos et les radios non fabriquées, les robes et les manteaux non coupés, et peut-être même les blés non semés ou les récoltes non vendues. Pour imaginer toutes ces choses qui eussent pu être et n'ont pas été, il faut une certaine sorte d'imagination dont peu de gens sont capables. Nous pouvons nous représenter toutes ces choses qui n'ont pas vu le jour une fois peut-être, mais nous ne pouvons pas les garder en mémoire de la même manière que pour le pont devant lequel nous passons quotidiennement en allant au

travail. Le résultat final, c'est qu'un seul bien a été créé aux dépens de beaucoup d'autres.

2

Le même raisonnement s'applique naturellement à n'importe quelle espèce de travaux publics, par exemple aux habitations à bon marché créées, elles aussi, avec les fonds d'État. Ce qui se produit alors, c'est que, dans ce cas, l'argent des impôts est prélevé sur des familles aisées (peut-être aussi sur des familles modestes) qu'on oblige à subventionner les familles à revenus faibles afin de leur permettre de vivre dans des locaux plus sains pour un loyer sensiblement égal ou inférieur à celui qu'elles payaient auparavant.

Je ne veux pas entrer ici dans les controverses au sujet du logement. Je m'attache seulement à souligner l'erreur cachée dans les deux principales raisons mises en avant pour défendre la politique du logement. L'on dit que cette politique « crée du travail » et l'on ajoute : elle crée de la richesse qui sans cela n'aurait pas vu le jour. Or, ces deux raisons sont fausses car elles négligent tout ce que l'on perd du fait de l'impôt. L'imposition demandée pour la construction de ces habitations détruira autant d'emplois dans d'autres secteurs de l'économie qu'elle en crée pour celui de l'habitation. C'est autant de maisons bourgeoises qui ne seront pas bâties, de machines à laver ou de glacières qu'on ne fabriquera pas et de quantités d'autres marchandises ou services qui ne seront jamais produits.

Et si l'on vous démontre que la politique du logement ne doit pas se financer par une appropriation de capital faite d'un seul coup, mais seulement à l'aide de rentes annuelles, c'est là encore une mauvaise raison. Cela signifie simplement que le coût se répartira sur plusieurs années au lieu d'être dépensé en une seule fois. Mais cela signifie également que le prélèvement fait sur les contribuables s'étendra lui aussi sur plusieurs années au lieu de leur être enlevé d'un seul coup. Ces dispositions financières administratives n'ont rien à voir avec le sujet.

Le grand argument psychologique qui plaide en faveur de la politique du logement c'est que l'on peut voir les ouvriers au travail tandis que se bâtissent les maisons, et que l'on peut voir aussi ces maisons lorsqu'elles sont terminées. Des gens les habitent et fièrement en font visiter l'intérieur à leurs amis. Mais on ne voit pas les travaux que les impôts payés pour les

construire ont empêché d'entreprendre ailleurs, non plus que les marchandises ou services qu'on n'a jamais pu produire ni se faire rendre. Il y faudrait quelque effort de réflexion, et un effort renouvelé pour chaque maison construite ou pour chaque visite qui en est faite, pour dénombrer d'autant les richesses qui n'ont pas vu le jour. Doit-on s'étonner dès lors que si l'on fait cette objection à ces défenseurs d'une politique du logement, ils l'écartent comme purement imaginaire ou théorique, tout en vous montrant du doigt les maisons qui sont là, devant vos yeux, bien réelles ? Ils font penser à l'un des personnages de la *Sainte Jeanne* de Bernard Shaw qui, alors qu'on lui expliquait que la terre est ronde et qu'elle tourne autour du soleil, selon la théorie de Pythagore, répliquait « quel triple sot, ne peut-il se servir de ses yeux ? »

Appliquons, une fois de plus, ce même raisonnement aux grands travaux de la vallée de Tennessee [\[1\]](#). Là, à cause de ses dimensions mêmes le danger de l'illusion optique est plus grand que jamais. On a construit un puissant barrage, c'est un prodigieux arc d'acier et de béton « il est de dimensions telles que jamais aucune entreprise privée n'aurait pu le construire ». C'est la coqueluche des photographes, la panacée des socialistes, le symbole le plus fameux des miracles dus aux travaux publics, à la propriété et à la gestion publiques. C'est là qu'on trouve les dynamos et les turbines les plus puissantes. C'est là qu'on peut voir toute une région élevée à un niveau économiquement supérieur, c'est là qu'ont été attirées des usines et des manufactures qui n'auraient jamais pu s'y édifier autrement. Et tout cela est présenté dans les panégyriques des admirateurs de cette entreprise comme un gain économique net, sans passif.

Nous ne discuterons pas ici des mérites de la T.V.A. ou d'autres travaux publics du même genre. Mais ici, pour apercevoir le passif du bilan de l'opération, il nous faut fournir un effort d'imagination dont peu de gens sont capables. Si l'on a fortement imposé les contribuables privés et les sociétés et drainé partout ces sommes énormes pour les dépenser en un seul point déterminé du pays, pourquoi s'étonner et pourquoi crier au miracle si cet endroit devient plus riche qu'un autre où l'on n'a rien fait. Les autres secteurs moins favorisés que celui-là sont forcément plus pauvres en comparaison. Ce puissant travail d'art que « les capitaux privés auraient été dans l'impossibilité de construire », ce sont bien, en réalité, ces capitaux privés qui l'ont construit, c'est le capital privé que l'impôt a prélevé (ou, si l'on fait un emprunt, c'est le capital qu'il aurait bien fallu prendre par

l'impôt). Ici encore il nous faut fournir un effort d'imagination pour nous représenter les travaux de l'économie privée, les maisons bourgeoises, les machines à écrire et les radios qui n'ont jamais été bâties ou fabriquées, puisque l'on a pris tout l'argent dont disposaient les contribuables dans le pays tout entier pour construire le barrage de Morris si merveilleusement photographié.

3

J'ai choisi délibérément les exemples de travaux publics les plus probants et les plus coûteux, c'est-à-dire ceux qui sont le plus souvent et le plus impérieusement réclamés par les doctrinaires des dépenses budgétaires, ceux que le public honore de sa plus grande considération. Je n'ai rien dit des centaines de projets de moindre envergure dans lesquels on s'embarque sans hésiter du moment qu'il s'agit surtout de « donner du travail au peuple » ou de « faire travailler les gens ». Dans ce cas, nous l'avons vu, l'utilité devient une considération d'ordre tout à fait secondaire. Au surplus on vous dira que plus le travail est inutile, plus il est dispendieux, mieux il remplit son but, car il emploie alors la plus grande main-d'œuvre possible. Lorsqu'il en est ainsi, ces travaux publics créés de toutes pièces par les bureaucrates, ne se solderont vraisemblablement pas par un gain actif en faveur de la richesse et du bien-être publics par dollar dépensé, comme c'eût été le cas si les contribuables, au lieu d'être forcés d'abandonner une part de leurs économies à l'État, avaient été laissés libres de faire individuellement ce qu'ils voulaient de leur argent, et d'acheter les objets dont ils avaient besoin.

Note

[1] *Tennessee Valley Authority*, populairement connue sous l'abréviation T.V.A. (N.d.T.).

Chapitre V – Les impôts découragent la production

Il y a encore un autre facteur qui rend très improbable que les richesses créées par les dépenses publiques puissent compenser pleinement celles qu'auront empêché de naître les impôts prélevés pour payer ces dépenses.

La question n'est pas aussi simple, elle ne consiste pas, comme on le croit souvent, à prendre l'argent de la poche de droite pour le mettre dans la poche de gauche. Les partisans de ces travaux publics nous disent, par exemple, que si le revenu national est de 200 milliards de dollars (ils sont toujours très généreux quand il s'agit d'évaluer ce chiffre) et que l'impôt sur le revenu soit de 50 milliards par an, cela signifie que le quart seulement du revenu national a été prélevé sur les entreprises privées pour être affecté à des entreprises publiques. Ils raisonnent comme si le budget de l'État était comparable à celui d'une grande société et comme si tout cela n'était que jeux d'écriture. Ils oublient que pour régler ces dépenses publiques, s'ils prennent l'argent de A, c'est afin de payer B. Ou plutôt ils ne l'oublient pas, ils en sont parfaitement conscients. Mais tandis qu'ils vous exposent longuement tous les bienfaits de l'opération en ce qui concerne B, et vous énumèrent les merveilleux bâtiments qu'il va pouvoir utiliser et qu'il n'aurait pas si on ne lui avait avancé l'argent pour les construire, ils oublient les conséquences que cette opération financière auront sur A. Ils ne voient que B ; mais A est oublié !

Dans notre monde moderne, l'impôt sur le revenu est fort inégalement réparti. La grande charge en incombe à un très petit nombre de contribuables, et il faut combler son insuffisance par d'autres impôts de toutes sortes. Ceux qui en supportent le poids en sont forcément affectés dans leurs actions ou dans les motifs qui les stimulent à l'action. Quand une société subit ses pertes à 100 % par dollar et qu'on ne lui laisse que 60 % des dollars qu'elle gagne, quand elle ne peut compenser ses années déficitaires par des années bénéficiaires, ou tout au moins dans des proportions convenables, alors ses finances sont très compromises. Elle cessera de développer ses opérations ou elle n'entreprendra que les extensions n'entraînant qu'un minimum de risques. Ceux qui comprennent la situation s'abstiennent alors de créer de nouvelles entreprises. Les industriels déjà établis n'embauchent plus d'ouvriers ou n'en prennent qu'en nombre limité, certains renoncent même à rester dans les affaires. Les usines modernes ralentissent le rééquipement de leur outillage. A la

longue, le consommateur ne verra plus la qualité des objets fabriqués s'améliorer, ni leur prix baisser et les salaires réels, en outre, resteront très bas.

Si l'impôt va jusqu'à prendre 50, 60, 70 ou même 90 % des revenus industriels, le résultat est le même. L'industriel ou le commerçant se demanderont, en effet, pourquoi ils travailleraient 6, 8 ou 10 mois de l'année pour l'État et seulement 6, 4 ou 2 mois pour eux et leurs familles. Si vraiment ils doivent perdre un dollar tout entier quand ils le perdent, mais ne peuvent en garder que le dixième quand ils le gagnent, ils décident alors une fois pour toutes qu'il est absurde de prendre des risques avec son capital. Et les capitaux disponibles se font plus rares, car l'impôt les absorbe avant qu'ils aient pu s'amasser.

En résumé les capitaux qui pourraient donner du travail sont empêchées de se constituer et le peu qui s'en forme est découragé de s'investir dans de nouvelles entreprises. Les partisans des dépenses publiques créent donc eux-mêmes le problème du chômage auquel ils se prétendent capables de mettre fin.

Sans doute une certaine proportion d'impôts est-elle nécessaire pour assurer les fonctions essentielles de l'État. Des impôts raisonnables levés à cette fin ne gênent guère la production. Les services gouvernementaux dont ils aident à assurer le fonctionnement et dont certains protègent la production elle-même compensent largement ces débours. Mais plus le revenu national est grevé d'impôts, plus la production et l'emploi sont atteints. Et quand le poids total des impôts dépasse une limite supportable, le problème de leur répartition, si l'on ne veut pas décourager la production ou la ruiner totalement, devient insoluble.

Chapitre VI – Le crédit fait dévier la production

Il faut parfois redouter tout autant « l'aide » que l'État peut apporter aux affaires que l'hostilité qu'il peut leur montrer. Cette prétendue aide se présente soit sous la forme d'un prêt direct, soit sous celle d'une garantie d'intérêts aux emprunts privés.

La question des prêts gouvernementaux peut se compliquer souvent, car ils impliquent une possibilité d'inflation.

Remettons à un chapitre ultérieur l'analyse des effets de l'inflation de toutes formes.

Pour l'instant simplifions et supposons que le crédit dont nous nous occupons n'est pas cause d'inflation. Celle-ci, nous le verrons, tout en compliquant l'analyse, ne modifie en rien, au fond, les conséquences des directives économiques étudiées ici.

Les crédits de ce genre le plus souvent demandés au Congrès sont ceux qu'on destine aux agriculteurs. D'après les membres du Congrès, les agriculteurs n'ont jamais assez de crédit. Celui que les banques privées, ou les compagnies d'assurances, ou les banques de province leur font avoir n'est jamais « adapté » à leurs besoins. Le Congrès s'aperçoit sans cesse que certains manques ne sont pas comblés, et que les établissements publics de crédit qu'ils ont suscités ne sont pas assez nombreux, quel que soit déjà le nombre de ceux qu'il a créés. Les agriculteurs disposent peut-être d'assez de crédits à long terme ou à court terme, mais, dit-on alors, ils n'ont pas assez de crédit à « moyen » terme, ou bien l'intérêt en est trop élevé, ou bien encore on se plaint que les crédits privés ne soient accordés qu'à des fermiers riches et prospères. Si bien que les propositions de loi tendant à autoriser l'ouverture de nouveaux établissements de crédit ou l'exposé de formules nouvelles de prêt s'empilent les unes sur les autres tout au long de la législature.

La confiance que l'on apporte à cette politique du crédit, on va le voir, repose sur deux raisonnements de bien courte vue. L'un consiste à ne considérer la question que du point de vue de l'agriculteur qui emprunte, l'autre à ne penser qu'à la première partie de l'opération.

Tout crédit, aux yeux d'un emprunteur honnête, doit éventuellement être remboursé. Car le crédit est une dette. Demander davantage de crédit n'est pas autre chose que demander à augmenter le volume de ses dettes. Et si l'on employait couramment ce dernier terme plutôt que le premier, tout cela serait beaucoup moins attrayant.

Nous ne discuterons pas ici des emprunts courants que les fermiers ont l'habitude de faire à des sources privées. Ce sont des hypothèques, des

achats à tempérament d'automobiles, glacières, radios, tracteurs et machines agricoles. Nous ne nous occuperons pas davantage des demandes aux banques qui sont nécessaires à la vie de la ferme, en attendant que le cultivateur ait pu faire la moisson, vendre son grain et retirer son bénéfice. Nous ne traitons ici que du crédit fait aux fermiers, soit directement par les caisses de l'État, soit de celui garanti par lui.

Ces prêts sont de deux types principaux. L'un permet au fermier de garder sa récolte hors du marché, c'est une espèce tout particulièrement néfaste, mais il sera plus facile d'en discuter plus loin, quand nous arriverons à la question du contrôle économique. L'autre est un prêt de capitaux accordé bien souvent au fermier qui débute, afin de lui permettre d'acheter la ferme elle-même, ou un cheval, ou un tracteur, ou les trois à la fois.

Au premier abord ce prêt paraît vraiment d'excellente nature. Voici une famille pauvre, vous dit-on, sans aucun moyen d'existence. Il serait cruel et bien infructueux de mettre tous ses membres au bureau de bienfaisance. Achetez-leur une ferme, mettez-les au travail, faites-en des citoyens producteurs et dignes de considération. Ils ajouteront le produit de leur travail à la production nationale, et s'acquitteront de leur dette grâce à la vente de leurs récoltes. Ou bien voici un fermier qui s'éreinte à travailler avec des outils désuets, faute d'argent pour s'acheter un tracteur. Avancez-lui l'argent, il accroîtra ainsi sa productivité, et il aura vite remboursé ce prêt, grâce au meilleur rendement de sa récolte. Et ainsi, non seulement vous accroissez son bien-être et le remettez sur pied, mais vous enrichissez également la société par ce rendement accru. Et notre homme de conclure : le crédit coûte au Gouvernement et aux contribuables moins que rien puisqu'il est « payant ».

En réalité, examinons d'un peu plus près ce qui se passe tous les jours de par l'institution du crédit privé. Qu'un particulier désire acheter une ferme et ne possède, par exemple, que la moitié ou le tiers de ce qu'elle coûte ; un voisin ou une caisse d'épargne lui prêtera le complément sous forme d'une hypothèque sur la ferme. S'il désire ensuite acheter un tracteur, la compagnie des tracteurs elle-même, ou une banque lui permettra de l'acheter pour le tiers de son prix d'achat, avec la faculté de s'acquitter du reste par acomptes, grâce aux bénéfices accrus que ce même tracteur lui permettra de réaliser.

Mais il existe une différence fondamentale entre les prêts alloués par les prêteurs privés et ceux accordés par le Gouvernement. Le prêteur privé risque ses propres fonds dans l'affaire (un banquier, il est vrai, risque les fonds d'autrui, de clients qui lui ont fait confiance ; mais si cet argent est perdu, il lui faut, soit compenser cette perte en prenant sur sa fortune personnelle, soit faire faillite). Quand les gens risquent leur argent personnel, ils sont généralement fort prudents dans leurs enquêtes, et ils se renseignent toujours très exactement sur l'honnêteté de l'emprunteur, la valeur de son travail et l'opportunité de sa demande.

Si seulement le Gouvernement agissait selon ces mêmes critères, il n'aurait absolument plus aucune raison de s'occuper de cette question. Pourquoi remplirait-il cet office que des entreprises privées font si bien ? Mais presque toujours le Gouvernement opère sur d'autres données. Il prétend que s'il s'occupe de crédit, c'est qu'il doit rendre service à des gens qui ne peuvent s'en procurer auprès des agences privées. Cela revient à dire que les institutions qui prêtent au nom de l'État, vont courir des risques avec l'argent des autres – celui des contribuables – risques que les prêteurs privés n'ont pas voulu courir avec leur argent personnel. Et, de fait, certains avocats de cette politique admettent volontiers que le pourcentage des pertes est généralement plus grand sur ces prêts gouvernementaux que sur ceux des particuliers. Mais ils se plaisent à ajouter que ces pertes seront compensées, et bien au-delà de leur valeur, à la fois par la production accrue de ceux qui rembourseront, et même aussi par celle des emprunteurs qui ne pourront rembourser.

Ce raisonnement n'est valable que si nous considérons seulement les gens à qui l'État apporte son aide, négligeant par là même ceux que cette aide même prive de fonds. Car ce que l'on prête ainsi en réalité, ce n'est pas de l'argent, lequel n'est que l'instrument de paiement, mais c'est du capital (j'ai déjà averti le lecteur que je remets à plus tard l'étude des difficultés qu'entraîne l'inflation de crédit). Ce qu'on prête réellement dans ce cas, c'est la ferme ou le tracteur. Mais le nombre de fermes existantes est limité, comme l'est aussi la production des tracteurs (en supposant toutefois qu'on ne produit pas un surplus de tracteurs aux dépens d'autre chose). La ferme ou le tracteur prêté à A ne peut l'être à B. La véritable question qui se pose est donc de savoir qui de A ou de B aura la ferme ou le tracteur.

Ceci nous conduit à mesurer les mérites de A et de B et leur capacité productive respective. A, par exemple, est celui des deux qui saurait au

besoin se procurer la ferme, même sans l'aide de l'État. Le banquier régional ou ses voisins le connaissent et peuvent soupeser ses aptitudes. Ils cherchent à faire un placement de leur argent. Ils le tiennent pour un bon fermier et pour un homme honnête, fidèle à sa parole. Ils le considèrent comme un « bon risque ». Il a peut-être déjà, grâce à son travail, à sa vie modeste, à sa prévoyance, suffisamment épargné pour payer le quart de sa ferme. Ils lui prêtent les trois autres quarts, et il acquiert sa ferme.

On entend souvent, à l'étranger, les gens de finances plus ou moins fantaisistes dire que le crédit est quelque chose qu'un banquier donne à un client. Le crédit, au contraire, est une réalité intrinsèque que cet homme possède déjà en lui. Il l'a, soit parce qu'il possède déjà des avoirs négociables d'une plus grande valeur que le prêt dont il fait la demande, soit parce que la confiance que l'on met en lui est due à sa bonne réputation. Et c'est cela qu'il apporte avec lui quand il entre à la banque. C'est à cause de cela que le banquier lui fait ce prêt. Car le banquier ne donne rien pour rien. Il se sent assuré d'être remboursé. Il fait tout simplement l'échange d'un crédit ou d'un avoir moins liquide contre un autre qui l'est davantage. Parfois il se trompe, mais alors ce n'est pas seulement lui qui en souffre, mais l'ensemble de la société, car les valeurs que l'on escomptait voir produites par l'emprunteur ne le sont pas, et le prêt est perdu.

Supposons maintenant que le banquier fasse un prêt à A, qui a du crédit, mais le Gouvernement entre en scène, animé d'un esprit charitable, car, nous l'avons vu, il est en souci à cause de B. B ne peut obtenir d'hypothèque ou d'autre prêt de ses amis parce qu'ils n'ont pas assez confiance en lui. Il n'a pas d'économies, sa réputation comme fermier n'est pas excellente, peut-être même est-il à la charge d'une institution charitable. Pourquoi alors, disent les avocats du prêt gouvernemental, ne pas lui permettre de redevenir un membre utile de la société, l'aider et le rendre producteur en lui avançant assez d'argent pour qu'il achète une ferme ou un cheval ou un tracteur, et le mettre ainsi au travail ?

Il se peut que cela réussisse pour un cas individuel. Mais il est évident que, en général, ceux que le Gouvernement choisira d'après ce critérium lui feront courir plus de risques que ceux qui auront été sélectionnés par les banques privées. Le Gouvernement est sûr de perdre plus d'argent que les banques, car le pourcentage des faillites sera plus élevé parmi ces gens qui réussiront vraisemblablement moins bien que les autres. Finalement, à

cause d'eux, beaucoup de ressources seront gaspillées. Les bénéficiaires du crédit gouvernemental recevront leurs fermes et leurs tracteurs aux dépens de ceux qui auraient été, sans cela, les bénéficiaires du crédit privé.

C'est parce que B va être doté d'une ferme que A en sera privé. A peut subir ce même sort, soit parce que ces opérations de prêt gouvernemental auront fait monter le taux d'intérêt ou le prix d'achat des fermes, soit parce qu'il n'y avait pas d'autre ferme à vendre dans le voisinage. Dans toutes ces hypothèses, le résultat final du prêt de l'État n'est pas d'augmenter la richesse de la société, mais de la réduire, parce qu'on arrive ainsi à mettre les capitaux réels disponibles (que représentent les fermes, tracteurs, etc.) non pas aux mains des plus habiles et des plus sûrs, mais des emprunteurs les moins intéressants.

2

Tout ceci est encore plus évident si, au lieu de l'agriculture, nous considérons d'autres secteurs économiques. N'entend-on pas souvent affirmer que c'est le Gouvernement qui doit assumer les risques qui seraient « trop grands pour l'entreprise privée » ? Cela revient à dire que les fonctionnaires de l'État vont dorénavant être autorisés à courir des risques avec l'argent des contribuables, dont aucun ne voudrait les assumer avec son argent personnel.

Cette politique comporterait des conséquences néfastes de diverses sortes. Elle conduirait au favoritisme car ces fonctionnaires auront tendance à prêter à leurs amis, ou contre pots-de-vin, ce qui ne manquera pas de faire naître des scandales. Elle soulèverait de nombreuses récriminations lorsque l'argent des contribuables serait prêté à des affaires proches de la faillite. Enfin elle verserait de l'eau au moulin du socialisme car, se demanderait-on à juste titre, puisque le Gouvernement court les risques d'une affaire, pourquoi ne s'en attribuerait-il pas les bénéfices ? Que répondre en effet à des contribuables qui assumeraient tous les aléas d'une affaire en difficulté alors qu'on laisserait les capitalistes en récolter les profits ? (Or, c'est précisément cela que nous faisons lorsque nous prêtons aux fermiers sans obligation de rembourser, ainsi que nous le verrons plus loin.)

Négligeons toutefois pour l'instant ces diverses conséquences, et n'examinons que l'une d'entre elles, à savoir qu'une telle politique de crédit

gaspillera des capitaux et réduira la production. C'est en effet à des affaires difficiles ou tout au moins douteuses que l'on va affecter des fonds disponibles. On les confiera à des personnes moins compétentes ou sur lesquelles on peut moins compter que celles qui les auraient obtenus sans cela. Or, ces fonds disponibles ne sont jamais illimités, à quelque moment qu'on se place de la conjoncture économique (si on les distingue des simples jetons monétaires qui sortent des presses à billets). Ce que l'on accorde à B ne peut être accordé à A.

Or, nous désirons tous placer notre argent, et sur ce chapitre nous sommes tous prudents, car nous n'avons pas envie de le perdre. C'est pourquoi la plupart des prêteurs font, avant de se décider, une sérieuse étude de l'affaire dans laquelle ils vont mettre leur argent. Ils pèsent soigneusement les chances de profit et celles des pertes. Il leur arrive parfois, naturellement, de se tromper. Mais pour plusieurs raisons, il est vraisemblable qu'ils se tromperont moins souvent que ceux qui sont chargés de placer les fonds d'État. D'abord parce que cet argent est à eux ou à ceux qui le leur ont confié, tandis que lorsqu'il s'agit de fonds d'État, l'argent est celui de tous, c'est celui qui nous a été enlevé par les impôts, sans d'ailleurs nous demander notre avis sur son affectation. L'argent d'une banque privée ne sera placé que si l'on est sûr qu'il rapportera un intérêt ou un bénéfice. On compte que ceux qui l'emprunteront se mettront au travail en vue de produire et de répandre sur le marché les objets dont le besoin se fait sentir. Les fonds d'État, eux, sont le plus souvent affectés à des buts vagues et généraux, comme « créer de l'emploi » ; ici moins le travail a de rendement – c'est-à-dire plus il faudra créer d'emplois par rapport à la valeur de la production ainsi entreprise – plus on appréciera le crédit demandé.

De plus, la loi du marché est inexorable, elle exerce une sévère sélection parmi les prêteurs de capitaux. S'ils commettent une erreur, ils perdent leur argent et n'en ont plus à prêter, car ce n'est que parce qu'ils ont réussi dans le passé qu'ils en ont encore de disponible pour l'avenir.

Si bien que les prêteurs privés (à part naturellement la très petite proportion de ceux qui tiennent leur bien d'un héritage) sont rigoureusement sélectionnés par la survivance des plus aptes.

Ceux qui prêtent pour le Gouvernement, au contraire, sont, ou bien ceux qui ont passé de brillants examens pour entrer dans l'administration, et ils

ne sont capables que de résoudre des problèmes d'école par des hypothèses, ou bien ceux qui savent trouver les meilleures raisons pour justifier un emprunt, mais aussi pour expliquer en quoi ce n'est pas leur faute si l'opération a mal tourné. Mais finalement le résultat est là : les emprunts consentis par des prêteurs privés utilisent à plein toutes les ressources et tous les capitaux existants beaucoup mieux que les emprunts faits par l'État. Les emprunts d'État gaspillent beaucoup plus de capitaux que les emprunts privés. Les emprunts d'État, en un mot, comparés aux emprunts privés, loin d'augmenter la production, la réduisent.

En résumé, ceux qui demandent au Gouvernement de faire un emprunt pour des fins individuelles ou des projets particuliers, voient bien B mais oublient A. Ils vous signalent celui qui reçoit des capitaux, mais ils oublient ceux qui, autrement, les auraient obtenus. Ils pensent au projet que ces capitaux vont aider, mais ils oublient tous ceux que les sommes ainsi investies empêcheront de réaliser. Ils supputent le bénéfice proche d'un groupe particulier, mais ils ne prennent pas garde aux pertes des autres groupes, ni aux pertes que cela entraîne pour l'ensemble de la société.

Nous sommes en présence d'une illustration de plus de cette idée fausse qui consiste à ne considérer qu'un intérêt particulier dans ses effets immédiats, tout en oubliant l'intérêt général et ses effets plus lointains.

3

Nous avons fait la remarque au début de ce chapitre que l'« aide » du gouvernement aux affaires est parfois aussi redoutable que son hostilité envers elles. Cette remarque s'applique aux subventions qu'il accorde aussi bien qu'aux prêts qu'il consent. Car l'État ne prête ou ne donne jamais aux affaires que ce qu'il leur enlève par ailleurs. Les hommes du New Deal ou d'autres étatistes vantent souvent la façon dont l'État a « résorbé le chômage » grâce à l'Office de Reconstruction financière, l'Office de Prêts aux Propriétaires et grâce aux autres institutions gouvernementales créées en 1933 et après. Mais l'État ne peut rien prêter aux affaires qu'il ne leur prenne, préalablement ou finalement. Tous les fonds du Gouvernement proviennent en effet de l'impôt. Et le « crédit de l'État » tant vanté ne repose que sur cette vérité implicite : les prêts qu'il peut accorder seront finalement remboursés par l'impôt. Quand l'État consent un prêt ou accorde des indemnités à certaines affaires, en réalité il taxe une affaire privée prospère pour aider une affaire privée en difficulté. Il existe certaines

circonstances délicates où cela peut se soutenir, nous n'en examinerons pas ici le bien fondé. Mais en définitive, et à la longue, il ne semble pas que ce soit une politique payante en ce qui concerne le pays dans son ensemble. L'expérience même se charge d'en faire la démonstration.

Chapitre VII – La machine maudite

Rendre le machinisme finalement responsable du chômage, telle est finalement de toutes les erreurs économiques la plus vivace. Mille fois on a démontré le contraire, mille fois cette erreur renaît de ces cendres, plus vivante et plus ancrée dans les cervelles que jamais. Et chaque fois que le chômage renaît, en étendue ou en durée, on accuse de nouveau les machines. Bien des syndicats fondent encore leur action sur cette fausse interprétation des faits. Et le public approuve cette action parce que, ou bien il est convaincu que les syndicats sont dans le vrai, ou bien il ne se rend pas très bien compte en quoi ils ont tort.

Croire que le machinisme détermine le chômage, et le démontrer par des raisonnements purement logiques et abstraits conduit à des conclusions manifestement absurdes. Ce n'est pas seulement le progrès technique que nous développons chaque jour qui doit nécessairement causer du chômage, mais c'est l'homme primitif lui-même qui a commencé à détruire de l'emploi, lorsque, par ses premiers efforts inventifs, il se libéra d'un labeur improductif.

Sans remonter si loin, ouvrons le livre d'Adam Smith : *La Richesse des Nations*, publié en 1776. Le premier chapitre de ce livre remarquable est intitulé : « De la Division du Travail », et à la seconde page de ce premier chapitre, l'auteur nous explique qu'un ouvrier travaillant sans le secours d'une machine à fabriquer des épingles, « peut à peine en fabriquer une par jour et en tout cas ne peut en faire vingt » alors que, dès qu'il dispose d'une machine, il en produit 4 800 par jour. Donc déjà, hélas, au temps d'Adam Smith, la machine a jeté sur le pavé de 280 à 4 800 ouvriers pour un seul qu'elle occupait. Dans la fabrication des épingles il y avait donc, si les machines servent simplement à réduire les hommes au chômage, une proportion de 99,98 % de chômeurs. La situation pouvait-elle être plus sombre ?

Oui, les perspectives allaient devenir plus sombres encore car la révolution industrielle n'en était qu'à son début. Étudions quelques-uns des incidents et des aspects de cette révolution. Voyons ce qui s'est passé par exemple dans l'industrie du bas. Dès leur apparition, les métiers mécaniques furent détruits par les artisans (plus de 1 000 en une seule émeute), les fabriques brûlées, les inventeurs malmenés, et ils durent s'enfuir pour échapper à la mort, et l'ordre ne fut rétabli que par l'intervention de la police et la mise en prison, ou même la pendaison, des principaux meneurs.

Réfléchissons que dans la mesure où ces meneurs pensaient à leur avenir immédiat ou même futur, la lutte qu'ils entreprenaient contre la machine se justifiait. Ainsi William Felkin, dans son *Histoire des Manufactures de Bonneterie à la Machine* (1867) nous conte que la plus grande partie des 50 000 ouvriers anglais du bas et leurs familles ne purent se délivrer complètement de la misère et de la faim pendant plus de 40 ans après l'apparition des métiers mécaniques. Mais dans la mesure où les grévistes croyaient, et c'était le cas de la plupart d'entre eux, que la machine éliminerait l'homme d'une façon permanente, ils se trompaient, car avant la fin du XIX^e siècle, la machine employait cent hommes contre un au début du siècle dans le tissage des bas.

C'est en 1760 que Arkwright inventa sa machine à filer le coton. A cette époque on comptait en Angleterre 5 200 filateurs sur rouets, et 2 700 tisserands, soit en tout 7 900 personnes occupées à la production des textiles de coton. Toutes s'opposèrent à l'introduction de la machine inventée par Arkwright, soutenant qu'elle leur enlèverait leur gagne-pain. Cette opposition dut être réduite par la force. Pourtant en 1787, soit 27 ans après l'invention, une enquête parlementaire montra que les ouvriers employés dans les filatures de coton étaient passés de 7 900 à 320 000, soit une augmentation de 4 400 %.

Si le lecteur veut bien ouvrir le livre de David A. Wells, publié en 1889 : *Les Transformations économiques récentes*, il y trouvera des passages qui, à part les dates ou l'ordre de grandeur des exemples, pourraient avoir été écrits par nos technophobes d'aujourd'hui (si je peux me permettre de forger ce nouveau vocable). Laissez-moi vous en citer quelques-uns :

Pendant les dix années qui s'écoulèrent de 1870 à 1880, la marine marchande britannique vit son trafic, en matière de transports à destination ou en provenance de l'étranger, croître jusqu'à atteindre 22 000 000 de tonnes... et pourtant le nombre des hommes affectés à ce trafic avait décliné en 1880, par rapport à 1870, dans la proportion d'environ 3 000 (exactement 2 990). A quelle cause cela tenait-il ? A l'introduction de grues à vapeur et de machines à aspirer le grain sur les quais et dans les docks, à l'utilisation des machines à vapeur, etc.

En 1873, l'acier Bessemer, en Angleterre où son prix n'avait pas été augmenté par les droits de douane protecteurs, valait 80 \$ la tonne ; en 1886, on le produisait et le vendait dans ce même pays pour moins de 20 \$ la tonne. Dans l'intervalle la capacité de la production annuelle d'un convertisseur Bessemer avait quadruplé, non seulement sans qu'on ait employé plus de main-d'œuvre, mais bien en la réduisant.

La force motrice déjà produite par les machines à vapeur existant et travaillant durant l'année 1887 a été calculée par le bureau des statistiques de Berlin comme équivalant à la puissance de 200 millions de chevaux ou à celle d'un milliard d'hommes, ce qui équivaut à trois fois la population active du globe...

On pourrait penser qu'une telle constatation aurait incité M. Wells à réfléchir, et à se demander comment il se faisait qu'il pouvait encore y avoir des hommes au travail dans le monde en l'année 1889, mais il se bornait à conclure, avec un pessimisme contenu, que « dans de telles circonstances la surproduction industrielle ne peut que devenir chronique ».

Pendant la crise de 1932, ce petit jeu d'accuser le machinisme d'être la cause du chômage reprit de plus belle. En quelques mois, les doctrines d'un groupe qui se donnaient eux-mêmes le nom de Technocrates gagnèrent tous les pays comme un feu de forêt. Je n'ennuierai pas le lecteur par le récit des histoires fantastiques qu'ils ont inventées, ou par la critique qu'il faudrait pour remettre les choses au point. Il suffit de dire que les Technocrates reprirent à leur compte, et dans toute sa pureté primitive, l'erreur consistant à dire que le mécanisme élimine les travailleurs d'une manière permanente, sauf que, ignorants comme ils l'étaient, ils présentaient cette erreur comme une nouveauté et une trouvaille toute révolutionnaire qu'ils venaient de découvrir. Ce n'était qu'une illustration de

plus de l'aphorisme de Santayana : « Ceux qui oublient le passé sont condamnés à le recommencer. »

On se gaussa tant des technocrates qu'ils finirent par en mourir, mais leur doctrine qui avait existé avant eux persiste. On en retrouve la trace dans les centaines de règlements que les syndicats ont élaborés en faveur du travail réduit ou ralenti. On tolère ces règlements, et parfois même on les approuve, tant il règne de confusion dans l'esprit des hommes sur ce point.

Avant de témoigner devant la Commission nationale économique temporaire (connue sous les initiales T.N.E.C.) en mars 1941, Corwin Edwards, parlant au nom du ministère américain de la Justice, citait de nombreux exemples de ce genre de règlements dont voici quelques échantillons :

Le Syndicat des Électriciens de la ville de New York fut condamné pour avoir refusé d'utiliser des fournitures électriques fabriquées en dehors de l'État de New York, à moins qu'on ne l'autorisât à démonter et à remonter tous les appareils sur les lieux mêmes de l'installation.

A Houston, Texas, le Syndicat patronal et le Syndicat ouvrier de la plomberie se mirent d'accord pour décider que les tuyaux préfabriqués, tout prêts à être posés, ne seraient installés par les ouvriers que si le filetage de leurs extrémités était coupé et remplacé par un filetage fait sur place.

Diverses sections locales de l'Union des Peintres en Bâtiment obtinrent la réduction de l'emploi des machines à projeter la peinture, simplement pour augmenter les heures de travail de l'ouvrier peintre, qui pouvait ainsi reprendre son pinceau.

Une section de l'Union des Chauffeurs de Camions exigea que tout camion qui entrerait dans l'enceinte de New York devrait s'adjoindre un chauffeur supplémentaire.

Dans de nombreuses villes, le Syndicat des Électriciens décida que, lorsqu'une installation provisoire de force ou de lumière serait mise en œuvre sur un chantier de construction, on serait obligé d'y engager au tarif plein un électricien d'entretien qui ne devrait s'occuper d'aucun travail d'installation. Ce règlement, ajoute M Edwards, oblige à payer un homme

qui passe toute sa journée seul à lire ou à se distraire car il n'a rien à faire, sauf de tourner une manette au début et à la fin de la journée.

On n'en finirait pas de citer des exemples de règlements semblables dans beaucoup d'autres professions. Ainsi, dans les chemins de fer, les syndicats exigent que l'on prenne des hommes de chauffe, même sur des locomotives qui n'en ont pas besoin. Dans les théâtres, les syndicats réclament la présence de machinistes, même pour les pièces qui ne nécessitent aucun décor. L'Union des Musiciens insiste pour que l'on embauche des musiciens, ou même des orchestres entiers, dans des cas où l'on n'a besoin que de quelques disques.

[En 1961, il n'y avait aucun signe montrant que le sophisme était mort. Non seulement les leaders syndicaux, mais aussi les officiels du gouvernements, parlaient solennellement de l' «automatisation » comme cause majeure du chômage. On parlait de l'automatisation comme s'il s'agissait de quelque chose d'entièrement nouveau dans le monde. Ce n'était simplement qu'un nouveau nom pour désigner la continuation de l'avancée technique et le progrès poursuivi pour élaborer des équipements épargnant du travail. (*Ajout figurant dans l'édition de 1979, traduit par Hervé de Quengo*)]

2

[Mais l'opposition aux machines permettant de diminuer le travail humain, même aujourd'hui, ne se limite pas aux analphabètes économiques. En 1970, un livre fut écrit par un auteur tenu en si haute estime qu'il a depuis reçu le Prix Nobel d'économie [Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon Books, 1970), pp. 400-401 et suivantes]. Son ouvrage s'opposait à l'introduction de machines épargnant le travail humain dans les pays sous-développés, au motif qu'elles « réduisaient la demande de travail ! » La conclusion logique de ceci serait que le moyen de maximiser les emplois est de rendre tout travail aussi inefficace et improductif que possible. Ce qui implique que ces émeutiers anglais appelés Luddites avaient après tout raison, eux qui au début du dix-neuvième siècle détruisaient les machines à fabriquer des bas, les métiers à tisser à vapeur et les tondeuses mécaniques. (*Ajout à l'édition de 1979, traduit par Hervé de Quengo*)]

On pourrait élever des montagnes de statistiques pour prouver à quel point les technophobes du passé se sont trompés. Mais cela ne servirait à rien si l'on n'essayait pas en même temps de comprendre clairement *pourquoi* ils se sont trompés. Car les statistiques, comme l'histoire, sont inutiles en économie politique si elles ne sont pas étayées par une compréhension raisonnée et déductive des faits eux-mêmes, ce qui implique, dans le cas qui nous occupe, l'explication des faits suivants : pourquoi l'apparition des inventions, du machinisme et du travail mécanisé devaient nécessairement entraîner les conséquences qui se sont produites dans le passé, sinon les technophobes vont vous tenir tête (comme ils ne manquent pas de le faire quand vous leur montrez que les prophéties de leurs prédécesseurs se sont trouvées devenir absurdes). Il se peut que cela se soit passé ainsi autrefois, mais maintenant nous ne sommes plus du tout dans les mêmes conditions, et nous ne pouvons plus nous permettre de laisser développer un machinisme qui diminue l'emploi du travail humain. M^{me} Éléonore Roosevelt elle-même dans un article publié par une « chaîne » de journaux, écrivait, le 19 septembre 1945 : « Nous avons atteint la limite où les inventions du machinisme ne sont bonnes que si elles n'exproprient pas l'ouvrier de son emploi. »

S'il était vrai que l'introduction du machinisme soit la cause du chômage et de la misère grandissants, la conclusion logique à en tirer devrait être totalement révolutionnaire. Non seulement en ce qui concerne le domaine technique, mais encore par rapport à notre conception même de la civilisation. Non seulement nous devrions considérer que tout progrès technique nouveau est une calamité, mais il nous faudrait regarder avec la même horreur tous les progrès techniques du passé. Nous nous efforçons tous, chaque jour, d'économiser nos efforts ainsi que les moyens nécessaires aux résultats recherchés. Chaque patron, du petit au plus grand, s'efforce de chercher à atteindre son but de la manière la plus économique et la plus efficace possible, c'est-à-dire en faisant des économies de travail. L'ouvrier intelligent cherche à réduire l'effort qu'il lui faut fournir pour accomplir le travail qui lui est assigné. Les plus ambitieux d'entre nous ne cessent d'augmenter le rendement maximum qu'ils peuvent obtenir en un minimum de temps. Les technophobes, s'ils étaient logiques et consistants avec eux-mêmes devraient condamner tous ces progrès et tous ces efforts, non seulement comme inutiles, mais comme vicieux. Pourquoi fait-on circuler les marchandises de New York à Chicago

par chemin de fer quand on pourrait utiliser tant d'hommes qui les porteraient sur leur dos ?

On ne peut soutenir des théories aussi fausses par des arguments logiques, mais elles font grand mal par le seul fait qu'on les affirme. Cherchons donc à nous rendre compte de ce qui se passe exactement quand on apporte des améliorations techniques, et que l'on emploie de nouvelles machines. Les détails peuvent varier pour chaque cas ; cela dépend en effet des conditions particulières qui l'emportent dans une industrie en une période de temps donnée. Mais choisissons un exemple qui contienne la majorité des conditions essentielles.

Supposons qu'un fabricant de vêtements entende parler d'une nouvelle machine capable de fabriquer les manteaux pour hommes et pour femmes avec deux fois moins de main-d'œuvre qu'auparavant. Il installe ces machines et congédie la moitié de son personnel.

Cela paraît à première vue un cas très net de perte d'emplois. Mais pour fabriquer cette machine elle-même, on a dû trouver de la main-d'œuvre, il y a donc là déjà une certaine compensation, sous forme d'emplois qui, sans cela, n'auraient pas existé. Le fabricant d'ailleurs n'a adopté cette machine que si elle lui permet de fabriquer des vêtements mieux faits avec une main-d'œuvre réduite, ou si elle donne les mêmes vêtements qu'avant, mais à moitié prix. Si nous supposons qu'il s'est décidé pour la deuxième raison, nous devons penser que le prix de revient de la machine en salaires est moins élevé que la somme des salaires que le fabricant espère épargner dans l'avenir en utilisant cette machine. Sinon il n'y aurait aucune économie, et il ne l'eût pas adoptée. Donc il subsiste encore une perte nette de main-d'œuvre. Mais il nous faut nous rappeler qu'il peut très bien se faire, tout compte fait, que l'introduction de la machine ait d'abord pour effet – en un premier temps – d'accroître la main-d'œuvre, car ce n'est généralement que sur une longue période que le fabricant s'attend à faire des économies en se servant de la machine. Il pourra se passer des années avant que la machine se paye elle-même.

Lorsqu'enfin cette machine a réalisé un bénéfice suffisant pour compenser son prix d'achat, le fabricant de vêtements fait désormais plus de bénéfices qu'auparavant (nous supposons qu'il vend ses manteaux au même prix que ses concurrents et ne cherche pas à les vendre moins cher). A ce stade de l'affaire, il peut sembler que le travailleur ait subi une perte

d'emploi, tandis que seul le fabricant, le capitaliste, a réalisé un profit. Mais c'est justement grâce à ces profits supplémentaires que d'autres gains seront permis dont la société tout entière bénéficiera. Car le fabricant est obligé d'utiliser ses profits selon l'une ou l'autre des trois manières suivantes – et probablement usera-t-il des trois – ou bien ses bénéfices serviront à étendre son affaire en achetant d'autres machines pour fabriquer plus de vêtements ; ou bien il investira ces nouveaux bénéfices dans une autre industrie ; ou bien enfin il dépensera ses bénéfices en des satisfactions personnelles. Et quel que soit le moyen choisi, il créera du travail.

En d'autres termes, le fabricant, grâce à ses économies de prix de revient, a réalisé des bénéfices qu'il n'avait pas auparavant. Chaque dollar économisé sur les salaires qu'il octroyait précédemment aux ouvriers tailleurs, il les paye maintenant indirectement en salaires aux ouvriers qui fabriquent les machines ou à ceux d'une autre industrie que son argent aide à mettre sur pied, ou encore à ceux qui construisent pour lui une maison, une auto, ou des bijoux et des fourrures pour sa femme. Dans tous les cas (à moins que ce soit un avare qui thésaurise sans autre but que d'amasser) indirectement il donne autant de travail qu'il a cessé d'en donner directement.

Mais la marche des choses ne s'arrête ni ne peut s'arrêter à ce stade. Si ce fabricant avisé réalise d'importants bénéfices par rapport à ses concurrents, ou bien il va s'agrandir à leurs dépens, ou bien ils vont eux-mêmes l'imiter et se mettre aussi à acheter des machines. Ainsi les fabricants de machines auront plus de travail. Mais, grâce à la concurrence et grâce à la production accrue, le prix des vêtements diminuera. Ceux qui acquerront des machines, devenant plus nombreux, ne réaliseront pas d'aussi grands bénéfices que les premiers. Le taux des bénéfices des fabricants utilisant les machines se mettra à diminuer, et ceux qui n'ont pas encore pu se procurer des machines travailleront sans bénéfice aucun. Les profits, en d'autres termes, commenceront à devenir l'apanage des acheteurs de pardessus, c'est-à-dire des consommateurs.

Mais comme les pardessus sont maintenant moins chers, il y aura davantage d'acheteurs. Ce qui veut dire que, bien qu'il faille moins de gens qu'avant pour faire le même nombre de pardessus, on en fabriquera cependant davantage. Si la demande de pardessus est ce que les économistes appellent « élastique » – c'est-à-dire si les pardessus devenant

moins chers, on consacre à leur achat une beaucoup plus grande somme totale alors qu'auparavant – il se peut que beaucoup plus de travailleurs soient employés à leur confection qu'avant même l'introduction des machines faites pour économiser la même main-d'œuvre. Nous avons vu déjà que c'est précisément ce qui s'est produit dans l'industrie de la fabrication des bas et des textiles.

Mais cette main-d'œuvre accrue ne dépend pas de l'élasticité de la demande pour le produit particulier. Supposons que, quoique le prix des pardessus ait diminué de moitié, et soit passé par exemple de 50 dollars au nouveau prix de 30 dollars, on ne vende cependant pas un seul vêtement de plus. Il en résultera que, tandis que les acheteurs trouveront autant de pardessus neufs que précédemment, chacun d'eux économisera 20 dollars sur son achat. Il les affectera à d'autres dépenses en créera ainsi du travail dans d'autres secteurs que la confection.

Tout compte fait, donc, il est faux d'affirmer que les machines elles-mêmes, les améliorations technologiques qu'on leur apporte, et les économies qu'elles permettent de réaliser, ainsi que leur grande efficacité, sont créatrices de chômage.

3

Les inventions ou découvertes ne sont pas toutes orientées vers la création de machines dont le seul but consiste à diminuer la main-d'œuvre humaine. Certaines, comme les instruments de précision, ou comme le nylon, la lucite, le contre-plaqué et les matières plastiques de toutes sortes ne servent qu'à améliorer la qualité des produits. D'autres, comme le téléphone ou l'avion, permettent des performances que le seul travail humain serait incapable de réaliser. D'autres encore créent de nouveaux biens et services tels que les rayons X, la radio, le caoutchouc synthétique qui, sans cela, ne verraient pas le jour. Mais dans les exemples que nous avons choisis, nous avons précisément pris ceux où la machine a été, de nos jours, l'objet d'une technophobie particulière.

Et l'on peut bien, sans pousser jusqu'à l'absurde l'observation que le machinisme dans son ensemble ne crée pas le chômage, soutenir par exemple qu'il est créateur de plus d'emplois qu'il n'en aurait existé sans lui. Cela peut être vrai dans de certaines conditions. Il peut arriver, en effet, que le machinisme crée énormément plus d'emplois qu'avant, dans certains

types de fabrication. Les industries du textile du XVIII^e siècle en furent le témoignage. Les exemples modernes ne sont pas moins frappants. En 1910, la nouvelle industrie de l'automobile employait aux États-Unis 140 000 personnes. En 1920, la production s'étant perfectionnée et ses prix ayant baissé, elle en employait 250 000. En 1930, comme ces deux facteurs continuèrent à jouer, elle en comptait 380 000. En 1940, elle passait à 450 000. En 1940, 35 000 personnes entraient dans la fabrication des frigidaire, 60 000 dans la radio. Il en a été de même dans toute industrie nouvelle, à mesure que l'invention s'y perfectionnait, et que le coût de ses produits diminuait.

On peut même aller jusqu'à affirmer, en poussant l'idée à l'extrême, que le machinisme a été le créateur d'un nombre immense d'emplois. La population dans le monde aujourd'hui est en effet trois fois ce qu'elle était au milieu du XVIII^e siècle, avant que la révolution industrielle n'ait produit son plein effet. On peut très bien soutenir que c'est le machinisme qui a été la cause de cet accroissement de population, car sans lui le monde n'aurait pas pu la faire vivre. Et l'on peut même dire que deux personnes sur trois doivent, non seulement leur travail mais leur vie même, à l'existence des machines.

Ce serait pourtant se faire une fausse idée du machinisme que de penser qu'il est avant tout créateur de travail. Le machinisme a pour véritable effet d'accroître la *production*, d'élever le niveau de vie et le bien-être économique. Ce n'est pas difficile de faire travailler tout le monde, même (et surtout) dans l'économie la plus primitive. Le plein emploi, l'emploi vraiment intégral, le travail aux heures longues, épuisantes, qui brise les reins, est précisément la caractéristique des nations qui sont le plus retardataires au point de vue de l'équipement industriel. Là où existe déjà le plein emploi, les machines nouvelles, les découvertes ou les inventions ne peuvent procurer plus d'emplois que si la population a eu le temps de croître. Les machines, plus vraisemblablement, causeront davantage de chômage (mais cette fois il s'agit de chômage volontaire et non pas de réduction forcée de main-d'œuvre) car, grâce à la machine, les ouvriers peuvent se permettre de réduire leurs heures de travail, tandis que les enfants et les personnes âgées n'auront plus besoin d'aller travailler.

Les machines, je le répète, accroissent la production et élèvent le niveau de vie. Elles y parviennent de deux manières : d'abord en permettant de fabriquer les marchandises à coût moindre (comme le montre notre

exemple des pardessus), ou bien en élevant le taux des salaires, car elles permettent d'élever la productivité des ouvriers.

En d'autres termes, ou bien elles augmentent les salaires sous forme d'une paye en argent plus élevée, ou bien, en faisant baisser les prix, elles augmentent les biens et les services que ces mêmes salaires peuvent procurer. Parfois elles permettent les deux. Et ce qui se produira en ces matières dépendra surtout de la politique monétaire suivie par le Gouvernement d'un pays donné. Mais dans tous les cas, les machines, les inventions et les découvertes technologiques augmentent le salaire *réel* des travailleurs.

4

Avant de quitter ce sujet, faisons une autre remarque. Ce fut précisément le grand mérite des économistes classiques que d'avoir pris garde aux conséquences secondaires et d'avoir aperçu les effets qu'une politique économique donnée peut avoir dans le temps, ainsi que des répercussions sur toute une population donnée. Mais ils eurent aussi le défaut – pour n'avoir voulu considérer les choses que sur une longue durée et sur l'ensemble de la société – de négliger les effets les plus proches d'eux. Ils avaient tendance à réduire ou même à négliger les conséquences immédiates ou les incidences ne concernant que des groupes particuliers. C'est ainsi que nous avons vu les fabricants de bas anglais subir de mauvais traitements pour avoir introduit des nouveaux métiers à fabriquer les bas, l'une des premières inventions de la révolution industrielle.

De tels faits, hier comme aujourd'hui, ont conduit certains auteurs à l'erreur opposée, et à ne prendre en considération que les conséquences immédiates du machinisme, et celles qui atteignent certains groupes seulement. John Smith est chassé de son emploi à cause de l'arrivée d'une nouvelle machine à l'usine. « Ne perdez pas John Smith de vue », écrivent ces auteurs. « Surtout ne perdez pas sa trace ! » Mais ce qui leur arrive alors, c'est de ne plus penser qu'à John Smith, et d'en oublier Tom Jones, qui vient justement de trouver du travail pour fabriquer cette nouvelle machine, et Ted Brown, qui en a aussi pour la mettre en place, et Daisy Miller qui peut maintenant s'acheter un manteau moitié moins cher qu'avant. Et c'est parce qu'ils ne savent voir que John Smith qu'ils se font les avocats d'une politique économique réactionnaire et contraire à tout bon sens.

Bien sûr, il ne faut pas oublier tout à fait John Smith. Sans doute il a perdu son travail à cause de l'arrivée de cette nouvelle machine. Mais peut-être va-t-il en retrouver bientôt un autre et qui sera meilleur. Mais peut-être aussi a-t-il passé le meilleur de sa vie à acquérir et à perfectionner une capacité technique qui n'est plus demandée sur le marché. Il a perdu l'investissement qu'il avait fait sur lui-même, en développant une capacité démodée de la même manière que son ancien patron peut-être a, lui aussi, perdu l'investissement qu'il avait fait dans de vieilles machines et des procédés subitement périmés. C'était un habile ouvrier, payé comme tel. Et maintenant le voilà dépassé ; c'est un ouvrier non spécialisé et il ne peut espérer dorénavant être payé autrement que comme un manœuvre, car la seule spécialité qu'il possédait désormais n'a plus cours. Nous ne pouvons et ne devons pas oublier l'ouvrier John Smith. Il symbolise, en son cas tragique, toutes les faillites personnelles qui sont, nous le verrons, inhérentes à presque tous les progrès industriels et économiques.

Quelle ligne de conduite au juste devrions-nous suivre avec John Smith ? Faut-il le laisser seul faire sa réadaptation, lui donner une subvention ou une indemnité de chômage, le mettre à l'assistance ou l'aider aux frais de l'État à faire un autre apprentissage ? Discuter tout cela nous entraînerait trop en dehors de notre sujet. Ce qu'il faut retenir, la leçon essentielle de tout ceci est que nous devons nous efforcer d'avoir présentes à l'esprit toutes les conséquences essentielles de toute politique économique, aussi bien celles qui affectent immédiatement quelques groupes donnés, que celles qui se développeront plus tard et sur tout l'ensemble de la nation.

Si nous avons pris la peine de considérer longuement le problème du machinisme, des inventions et des découvertes modernes, c'est parce que nos conclusions touchant leurs effets sur la main-d'œuvre, la production et le bien-être humain sont fondamentales. Si nous nous trompons à leur sujet, il ne restera que peu de points en économie politique sur lesquels nous ayons chance d'avoir raison.

Chapitre VIII – Le partage des emplois

J'ai fait allusion à plusieurs pratiques des syndicats au sujet du travail ralenti et des emplois superflus. Ces pratiques et l'indulgence qui les tolère proviennent des mêmes illusions fondamentales que la peur du machinisme. On s'imagine que la perfection mécanique apportée dans la fabrication moderne est cause du chômage et, corollaire de ce théorème, qu'une organisation moins savante le supprimerait et créerait des emplois.

Une autre idée non moins fausse aggrave celle-ci, à savoir qu'il n'existe qu'une quantité limitée de travail dans le monde et que si nous ne pouvons pas en créer davantage en imaginant des moyens plus compliqués de le faire, au moins devons-nous tirer des plans pour la répartir entre le plus grand nombre de travailleurs qu'il se peut.

C'est cette erreur qui est sous-jacente à la minutieuse division du travail que réclament les syndicats avec tant d'insistance. Cette extrême division du travail est flagrante dans l'industrie du bâtiment de nos grandes villes par exemple. Les poseurs de briques n'ont pas le droit d'utiliser des pierres pour monter une cheminée car ce travail est réservé aux maçons. Un électricien n'a pas davantage le droit de déposer une plinthe et de la remettre pour installer une prise de courant, car c'est le travail, si simple soit-il, du menuisier. Un plombier ne devra pas déplacer ou remettre une tuile pour fixer un clou dans la gouttière, car c'est le travail du couvreur.

D'ardentes grèves « de compétence » ont lieu entre syndicats pour obtenir le droit exclusif de faire certains types de travaux dont l'attribution est imprécise.

Dans un rapport préparé récemment par les Chemins de Fer américains pour la Commission de Procédure administrative du Ministère de la Justice, on trouve des exemples sans nombre dans lesquels le Comité national de Règlement des Chemins de Fer a décidé que « toute opération à effectuer sur la voie de chemins de fer, aussi minime soit-elle, comme par exemple donner un coup de téléphone, ouvrir ou fermer un aiguillage, est à ce point la propriété exclusive d'une catégorie d'employés, que si un employé d'une autre catégorie, au cours de son travail normal, exécute ce travail, non seulement on doit lui payer une journée de travail de plus, mais ceux qui auraient dû faire ce travail et ne l'ont pas fait, soit qu'ils fussent en congé, soit qu'on ait omis de faire appel à eux, ont droit également à un jour de paye parce qu'ils ont été empêchés de l'exécuter ».

Il est vrai que cette division du travail poussée ainsi à l'extrême peut profiter à quelques personnes, aux dépens de la collectivité, pourvu qu'elle ne se produise que dans leur seul cas. Mais ceux qui la préconisent comme une règle générale ne se rendent pas compte qu'elle augmente toujours le prix de revient, que son résultat final est un moindre rendement du travail et une production diminuée. Le maître de maison obligé de prendre deux domestiques pour effectuer le travail qu'un seul pourrait effectuer a sans doute procuré du travail à un homme de plus. Mais l'argent avec lequel il paye ce dernier lui est enlevé pour faire une quelconque dépense supplémentaire et qui pourrait rémunérer quelqu'un d'autre. S'il fait réparer la fuite de sa salle de bain et que la réparation coûte le double de ce qu'elle aurait dû lui coûter, il décidera de ne pas acheter le chandail dont il avait besoin. Payer une journée entière à un poseur de briques dont il n'avait pas besoin en l'occurrence, n'a pas fait gagner le « travailleur » ; bien au contraire, puisqu'un ouvrier tisseur de chandail – à la main ou à la machine – a dû chômer. Quant au maître de maison, il est dans une situation pire qu'auparavant : au lieu d'avoir sa douche réparée et un chandail, il a la douche et pas de chandail. Et si nous considérons le chandail comme un élément de la richesse générale du pays, le pays se trouve appauvri d'un chandail. Tel est le résultat final de cette politique qui cherche à créer des emplois supplémentaires par une division du travail arbitraire et excessive.

Mais les avocats des syndicats et les hommes politiques qui les soutiennent, ont bien d'autres systèmes à proposer pour réaliser cette répartition du travail. Les plus fréquents consistent à vouloir réduire la semaine de travail, en général par une loi. C'est cette idée d'étaler le travail le plus possible, afin d'en donner au plus grand nombre d'ouvriers possible, qui a été l'une des causes principales de la taxe sur les heures supplémentaires de la loi fédérale sur le salaire horaire. Aux États-Unis, en effet, la législation ancienne qui interdisait l'emploi des femmes et des enfants plus de 48 heures par semaine reposait sur la conviction qu'un emploi plus long aurait pu porter préjudice à la santé comme à la moralité publique, et l'on pensait aussi que cela pouvait nuire à la qualité du travail. Mais la clause de la loi fédérale qui oblige le patron à payer une prime de 50 % l'heure, en sus de la paye normale, pour toutes les heures de travail effectuées au-dessus des 40 heures dues par semaine, n'a pas pour cause véritable qu'une semaine de 45 heures par exemple est nuisible à la santé et au bon rendement du travail. On l'inséra pour deux raisons : partie avec l'espoir de voir grossir la paye hebdomadaire de l'ouvrier, partie avec

l'espoir qu'en décourageant le patron d'employer régulièrement un ouvrier plus de 40 heures par semaine, cela forcerait à embaucher davantage d'ouvriers.

A l'heure où j'écris, on propose d'éviter le chômage en instaurant la semaine de 30 heures.

Quelles sont les conséquences réelles de tels projets, qu'ils soient mis en vigueur par les syndicats ou par la loi ? Le problème nous apparaîtra plus clairement si nous considérons deux cas précis. Dans le premier, la semaine de 40 heures sera réduite à 30 heures, mais sans modification du taux du salaire horaire. Dans le second, la semaine de 40 heures sera aussi réduite à 30 heures, mais le salaire à l'heure sera augmenté de façon telle que la paye de la semaine sera la même pour les ouvriers que s'ils travaillaient 40 heures.

Prenons d'abord le premier cas. Nous supposons que la semaine passe de 40 à 30 heures, sans modification de tarif horaire. S'il existe un chômage suffisant, la réalisation de ce plan va certainement le diminuer, car ce plan exige pour une même production une augmentation de la main-d'œuvre. Pourtant, nous ne pouvons assurer qu'il créera assez d'emplois nouveaux pour maintenir le même total de salaires payés et le même nombre d'heures de travail qu'avant, à moins de faire des hypothèses improbables que, dans chaque industrie, s'est présenté le même pourcentage de chômeurs et que les hommes et les femmes nouvellement embauchés ne sont en moyenne pas moins aptes à remplir leur tâche que les ouvriers déjà à l'ouvrage. Mais faisons quand même ces hypothèses. Supposons que l'on peut trouver le nombre exact d'ouvriers nécessaires à combler les vides, dans chaque spécialité et que ces nouveaux ouvriers ne font pas monter le coût de la production. Quelle va être alors la conséquence d'avoir réduit la semaine de travail de 40 à 30 heures (sans augmenter l'heure de paye) ? Bien qu'on aura augmenté le nombre des ouvriers, chacun d'eux travaillera moins de temps ; il n'y aura donc pas augmentation du nombre d'heures de travail, ni par conséquent d'accroissement de la production. Les états de paye, pas plus que le pouvoir d'achat, ne se seront accrus. Tout ce qui se sera passé, dans l'hypothèse la plus favorable (qui rarement sera réalisée), c'est que les ouvriers du début vont payer des subsides aux ouvriers embauchés après eux. Car pour que les nouveaux ouvriers puissent toucher les $\frac{3}{4}$ de dollars par semaine que les ouvriers du début recevaient, il faut que ces anciens ouvriers ne reçoivent que les $\frac{3}{4}$ de ce qu'ils touchaient

antérieurement. Il est vrai que ceux-ci ne travaillent plus autant, mais cette recherche d'heures de loisirs obtenues à un prix si élevé n'est sans doute pas une décision qu'ils auraient prise d'eux-mêmes, c'est plutôt un sacrifice de leur part qu'ils supportent malaisément afin que plusieurs de leurs camarades trouvent du travail.

Les dirigeants des syndicats, qui réclament des semaines plus courtes afin de procurer du travail à un plus grand nombre d'ouvriers, le reconnaissent. Aussi proposent-ils la réforme de telle sorte que chacun puisse à la fois manger son gâteau et le conserver. Réduisez la semaine de travail de 40 à 30 heures, disent-ils, afin de créer davantage d'emplois mais compenser la perte de gain hebdomadaire en augmentant le salaire horaire de 33 1/3 %.

Les ouvriers avant cela gagnaient, en moyenne, disons 40 dollars par semaine de 40 heures ; pour qu'ils continuent à toucher ces 40 dollars pour une semaine de 30 heures, le prix de l'heure doit subir une augmentation d'environ 33 1/3. Que résultera-t-il de tout cela ? La conséquence la plus évidente et la plus sûre est que le coût de production s'élèvera. Si nous supposons que la paye des ouvriers, quand ils faisaient 40 heures, était inférieure à ce que le niveau des coûts des prix et des profits aurait permis qu'elle soit, alors on aurait pu l'augmenter sans réduire la durée de la semaine de travail. Ils eussent pu, en d'autres termes, travailler le même nombre d'heures, cependant voir leur paye augmenter d'un tiers, au lieu de gagner la même somme qu'avant, et avec leur semaine de 30 heures. Mais si pendant la semaine de 40 heures, les ouvriers recevaient déjà des salaires aussi élevés que le niveau du coût de la production et des prix le permettaient (et le chômage même qu'ils essaient d'enrayer peut être une preuve qu'en réalité leurs gains étaient plus élevés encore), alors l'augmentation du coût de la production qui va résulter de celle de 33 % sur les salaires horaires va dépasser de beaucoup ce que le niveau actuel des prix, de la production et de son coût, peut supporter.

La conséquence finale de cette augmentation des salaires va être un chômage plus grand qu'avant, car les entreprises les moins solides vont faire faillite, et les ouvriers les moins qualifiés vont être remerciés. La production va s'arrêter de proche en proche. Les coûts de production étant plus élevés et les marchandises plus rares, les prix vont tendre à monter, si bien que les ouvriers verront leur pouvoir d'achat diminuer, tandis que le chômage accru va ainsi conduire à la baisse des prix. Ce qu'il adviendra finalement des prix dépend de la politique monétaire que le gouvernement

suivra. Si l'État fait de l'inflation, afin de permettre aux prix de monter assez pour qu'on puisse payer des salaires horaires plus élevés, ce sera en réalité une manière déguisée de réduire les salaires, de façon que leur pouvoir d'achat en marchandises revienne à ce qu'il était auparavant. Si bien qu'on aboutit au même résultat que si la semaine de travail avait été réduite, mais sans l'augmentation du tarif à l'heure. Les conséquences de cette hypothèse ont déjà été étudiées.

Le système de répartition des emplois entre un plus grand nombre de travailleurs repose donc sur le même genre d'illusions que nous avons déjà dénoncées. Ceux qui soutiennent de tels projets ne pensent qu'au travail que cela pourra donner à tel ou tel groupe d'ouvriers, ils ne réfléchissent pas aux conséquences que cela entraîne pour la population tout entière.

De tels systèmes reposent aussi, comme nous avons commencé à l'expliquer, sur l'hypothèse erronée qu'il n'existe qu'une somme déterminée de travail à distribuer. On ne peut imaginer idée plus fausse. La quantité de travail à distribuer aux hommes est illimitée tant que les besoins et les désirs que le travail peut satisfaire restent insatisfaits. Dans une économie moderne d'échange, on obtiendra le maximum de travail tant que les prix de vente, les coûts de production et les salaires seront en relations harmonieuses les uns par rapport aux autres. Comment obtenir l'harmonie entre ces relations, c'est ce que nous aurons à considérer plus loin.

Chapitre IX – Démobilisation militaire et bureaucratique

Quand, après chaque grande guerre, on parle de démobiliser, on voit toujours renaître la crainte qu'il n'y ait pas assez de travail pour tous et que se produise une crise de chômage. Il est exact que, lorsqu'on rend la liberté à des millions d'hommes à la fois, il peut s'écouler un certain temps avant que l'industrie privée ne puisse les réemployer, quoique l'expérience du passé montre qu'au contraire une telle résorption s'est opérée avec rapidité plutôt qu'avec lenteur. La crainte du chômage n'apparaît que parce que l'on ne considère qu'un côté de la question.

On se représente les soldats, libérés en masse, envahissant le marché du travail. D'où va venir le « pouvoir d'achat » nécessaire pour les employer ? Si nous supposons que le budget de l'État est en équilibre, la réponse est facile. L'État n'aura plus à les entretenir. Mais les contribuables pourront désormais garder l'argent qui était nécessaire à cet entretien, et le consacrer à s'acheter des biens nouveaux. La demande, en d'autres termes, sera accrue d'autant pour des fins civiles, et ainsi pourra fournir du travail à cette main-d'œuvre supplémentaire que représentent les soldats libérés.

Si, au contraire, les forces armées ont été soutenues par un budget qui n'était pas en équilibre, c'est-à-dire par des emprunts ou par toute autre espèce de déficit des finances publiques, le cas est quelque peu différent. Mais cela soulève aussi un autre genre de problème : celui des finances en déficit, dont nous étudierons les effets dans un chapitre ultérieur. Il nous suffit, pour l'instant, de noter que le déficit financier n'a aucun rapport avec la remarque précédente, car si l'on doit poser en principe qu'il peut se trouver quelque avantage à avoir un budget en déficit, on peut précisément maintenir ce même déficit en réduisant les impôts, dans la mesure même où on les maintenait pour faire face aux dépenses de guerre.

Mais la démobilisation ne nous trouvera pas au point de vue économique dans la même situation que pendant la guerre. Les soldats, dont les dépenses étaient couvertes par les impôts demandés aux civils, ne vont pas devenir des civils improductifs que d'autres civils entretiendront. Ils deviendront des civils qui se suffisent à eux-mêmes. Si on avait retenu dans l'armée des hommes qui n'étaient plus nécessaires à la défense du pays, cela eût été pur gaspillage. Ils seraient en effet restés improductifs, et les contribuables n'auraient bénéficié d'aucun avantage en échange des sommes qu'ils auraient payées pour eux ; mais maintenant les contribuables vont consacrer ces mêmes sommes à payer les démobilisés redevenus des civils, en échange des biens ou des services que ceux-ci vont apporter à la collectivité. La production nationale, tout comme la richesse de chacun, en sera augmentée d'autant.

2

Le même raisonnement s'applique aux fonctionnaires civils quand ils sont trop nombreux, ou ne fournissent pas à la communauté des services sensiblement équivalents aux traitements qu'ils reçoivent. Pourtant chaque fois qu'on fait un effort pour en réduire le nombre, s'élève une protestation

qui qualifie cette réforme de « déflationniste ». Allez-vous priver de leurs pouvoirs d'achat tous ces fonctionnaires ? Allez-vous faire tort aux cultivateurs et aux commerçants à qui ils ne pourront plus rien acheter ? Vous voulez donc réduire le « revenu national » et contribuer à créer ou intensifier une crise ?

Là encore, l'illusion provient de ce que l'on se borne à considérer les effets que cette mesure aura sur les fonctionnaires licenciés et les commerçants qui vivent de cette clientèle. On oublie, là aussi, que si ces fonctionnaires sont remerciés, l'argent des contribuables qui servait à les entretenir se trouve libéré. On oublie, là aussi, que le pouvoir d'achat des contribuables et leur revenu montent dans la mesure même où descendent ceux des fonctionnaires remerciés. Si les commerçants qui ravitaillent ces fonctionnaires ont un manque à gagner, d'autres un peu plus loin augmenteront leurs gains au moins autant. Washington deviendra une ville moins prospère et fera peut-être vivre moins de magasins, mais d'autres villes en alimenteront davantage.

Une fois de plus pourtant la question ne s'arrête pas là. Non seulement le pays ne se porte pas plus mal d'avoir renoncé à ses fonctionnaires en surnombre que s'il les avait gardés, il se porte beaucoup mieux. Car ces gens sont obligés de chercher des emplois privés, ou de s'établir à leur compte. Et le pouvoir d'achat augmenté des contribuables, ainsi que nous l'avons constaté pour la démobilisation des soldats, va accentuer ce mouvement. Ces fonctionnaires ne trouveront du travail que dans la mesure où ils rendront des services à ceux qui les emploieront – ou plutôt aux clients des patrons qui leur procurent des emplois. Au lieu d'être des parasites, ils sont devenus vraiment des hommes et des femmes productifs.

Je répète qu'en tout cela je ne parle pas des fonctionnaires dont les services sont indispensables. Les sergents de ville, les pompiers, les balayeurs, les employés sanitaires, les juges, les députés, les agents d'exécution – j'entends tous ceux qui sont nécessaires – rendent des services productifs aussi importants que n'importe quel membre de l'industrie privée. Ils permettent à celle-ci de fonctionner dans une atmosphère de loi, d'ordre, de liberté et de paix. Mais la seule justification de leur existence réside dans l'utilité de leurs services et nullement dans le « pouvoir d'achat » qui leur est alloué par le fait qu'ils émargent au budget.

Cet argument du « pouvoir d'achat » est inouï quand on y songe un peu sérieusement. On pourrait aussi bien l'appliquer à un escroc ou à un voleur qui vous dépouille. Quand il vous a pris votre argent, il a davantage de pouvoir d'achat. Grâce à cela, il fera vivre des restaurants, des boîtes de nuit, des tailleurs, peut-être même des travailleurs de l'automobile. Mais, pour chaque dépense qu'il fait, la vôtre est diminuée d'autant puisque vous avez tout cet argent de moins à dépenser. Il en est de même des contribuables qui ont d'autant moins de travail à donner que leurs impôts aident à rétribuer davantage les fonctionnaires. Quand votre argent vous est volé, vous ne recevez rien en échange. Quand votre argent vous est pris par l'impôt pour rétribuer des fonctionnaires inutiles, la situation est exactement la même. Et en vérité, nous avons de la chance encore quand ces bureaucrates inutiles ne sont que des fainéants inoffensifs. Mais par les temps qui courent, ils sont plus probablement des réformateurs inflexibles qui s'emploient à découvrir et à démanteler la production.

Quand nous n'avons pas de meilleur argument pour garder un groupe quelconque de fonctionnaires que celui de leur laisser leur pouvoir d'achat, cela prouve qu'il est grand temps de s'en débarrasser.

Chapitre X – La superstition du « plein emploi »

Le but de toute nation en matière économique, comme celui de tout individu, est d'obtenir le maximum de résultats avec le minimum d'effort. Tout le progrès économique réalisé par l'humanité a consisté à obtenir plus de rendement pour un même travail. C'est ainsi que les hommes ont commencé à placer les fardeaux pesants sur le dos des mulets plutôt que sur leur dos, qu'ils ont inventé la roue et le chariot, les chemins de fer et les camions automobiles. C'est pour cela que les hommes se sont ingéniés à mettre au point des centaines de milliers d'inventions dont le but est d'épargner le travail humain.

Tout cela est si évident qu'on rougirait de le rappeler si ces vérités élémentaires n'étaient sans cesse oubliées par ceux qui inventent et mettent en circulation de nouveaux slogans. Pour transposer cette idée à

l'échelle nationale, nous dirons que l'objectif essentiel de l'activité humaine consiste à porter la production au maximum. Si nous y parvenons, le plein emploi, c'est-à-dire l'absence d'inaction involontaire, devient un sous-produit nécessaire. Mais c'est la production qui est la fin, l'emploi n'est que le moyen. Il est impossible d'obtenir indéfiniment le maximum de production sans tendre vers le plein emploi. Mais il est très facile d'obtenir le plein emploi sans pour cela réaliser une production totale.

Les hommes des tribus primitives vivent tout nus, dans de pauvres huttes et avec une nourriture exécrable mais ils ne reconnaissent pas le chômage. La Chine et les Indes sont incroyablement plus pauvres que nous, mais la cause principale de leurs soucis est la médiocrité de leurs méthodes de production (lesquelles sont à la fois la cause et la conséquence de leur pénurie de capitaux) et non pas du tout le chômage. Nul but n'est plus facile à atteindre que celui du plein emploi une fois qu'on l'a dissocié du but auquel il devrait être lié : celui de la production, et qu'il devient une fin en soi. Hitler a réussi le plein emploi grâce à un programme d'armement intensif. La guerre a procuré le plein emploi à toutes les nations qui y ont pris part. Le travail forcé en Allemagne réalisait le plein emploi. Les prisons et les prisonniers enchaînés réalisent le plein emploi, c'est-à-dire qu'avec la coercition on réussit toujours le plein emploi.

Cependant nos législateurs, au Congrès, ne présentent pas de projets de loi pour une « Production Totale » mais des projets de loi pour le « Plein Emploi ». On entend même des commissions d'hommes d'affaires proposer une « Commission présidentielle en vue du Plein Emploi » mais non en vue de la Production Totale, ni même du Plein Emploi et de la Pleine Production. C'est toujours le moyen érigé en fin, et cette fin elle-même est oubliée.

On discute des salaires et de l'emploi comme s'ils n'avaient aucun rapport avec la productivité et le rendement. De l'hypothèse qu'il n'existe qu'une quantité donnée de travail possible, on tire la conclusion qu'une semaine de 30 heures procurera plus d'emplois et qu'elle est préférable à celle de 40 heures. On tolère ainsi des centaines de pratiques abusives imposées par les syndicats. Quand un Petrillo [\[1\]](#) menace d'empêcher une station de radio de fonctionner si elle n'embauche pas deux fois plus de musiciens qu'elle n'en a besoin, il trouve une partie du public pour le soutenir, car après tout, n'est-ce pas, il cherche uniquement à distribuer plus d'emplois. Quand nous avons notre service de la production de

guerre, on regardait nos administrateurs comme des hommes de génie, car ils réalisaient des plans tels que l'on employait le plus grand nombre d'hommes possible en fonction du travail demandé – autrement dit des plans qui réduisaient le travail à son rendement minimum.

Il vaudrait beaucoup mieux, si nous avons le choix – ce qui n'est pas le cas – obtenir le maximum de production, en assistant ouvertement une partie de la classe travailleuse par des secours de chômage, plutôt que de procurer un plein emploi à tous par tant de subventions déguisées que la production en est désorganisée. Tout progrès de la civilisation signifie une réduction de l'emploi et non son augmentation. C'est parce que nous sommes devenus une nation remarquablement prospère que nous avons pu éliminer le travail des enfants, que tant de vieillards ne sont plus obligés d'œuvrer et que des millions de femmes peuvent s'en passer. En comparaison de la Chine et de la Russie, ce n'est qu'une très petite partie de la population qui est obligée de travailler dans notre pays d'Amérique. La véritable question qui se pose n'est pas de savoir s'il y aura du travail pour 50 ou 60 millions de personnes aux États-Unis en 1950, mais à quel point en sera arrivée la technique de la production, et par rapport à ce développement, ce que sera devenu notre niveau de vie. On se plaît à mettre l'accent sur le problème de la distribution, mais après tout, il est d'autant plus facile à résoudre qu'il y a davantage à distribuer.

Nous pouvons mettre beaucoup d'ordre dans nos idées si nous mettons l'accent sur le point qui compte vraiment et qui est celui-ci : quelle sorte de politique devons-nous instaurer pour développer au maximum la production ?

Note

[1] Petrillo est le Secrétaire Général de la Fédération des Musiciens, qui a cherché à imposer des exigences particulièrement restrictives aux Sociétés Radiophoniques. Il a fallu une loi pour arrêter sa campagne (*Note du traducteur*).

Chapitre XI – Quels sont ceux que protègent les droits de douane ?

N'importe quel étudiant un peu sérieux en économie politique laissera tomber son livre de découragement lorsqu'il en viendra au chapitre de la politique économiques des nations entre elles. A quoi bon se perdre dans les subtilités de la théorie économique la plus élaborée quand les gens de la rue, ou même nos gouvernants responsables de la politique économique, n'ont pas encore compris Adam Smith, tout au moins en ce qui concerne les relations économiques internationales ? Car les droits de douane que l'on nous impose aujourd'hui, ainsi que la politique commerciale, non seulement sont au moins aussi mauvais que ceux qui sévissaient aux XVII^e et XVIII^e siècles, mais ils sont même incomparablement pires. Les raisons que l'on donne pour justifier les tarifs douaniers et les entraves aux commerce sont les mêmes aujourd'hui qu'alors, et les causes véritables qui les produisent n'ont pas changé non plus.

Au siècle où parut *La Richesse des Nations* et depuis trois quarts de siècle ensuite, la question du libre-échange a été exposée des milliers de fois, mais jamais peut-être avec autant de simplicité et de force qu'elle le fut dans ce livre. En gros, Adam Smith fait reposer sa thèse sur cet axiome fondamental. « Dans tout pays, l'intérêt général est et doit être qu'on puisse acheter les marchandises dont on a besoin là où elles se vendent le meilleur marché. Cette proposition est d'une telle évidence, poursuit-il, qu'il paraît absurde de prendre la peine d'en faire la preuve, et jamais cela n'eût été nécessaire si la casuistique intéressée des commerçants et des fabricants n'avait réussi à bafouer le bon sens de l'humanité. »

D'autre part, on considérait alors le libre échange comme l'un des aspects de la spécialisation du travail :

Un chef de famille un peu avisé se donnera pour règle de ne jamais fabriquer chez lui ce qui lui coûterait moins cher d'acheter.

Ainsi le tailleur n'essaiera pas de faire ses chaussures, il les achètera au cordonnier. Le cordonnier n'essaiera pas de confectionner ses vêtements, mais s'adressera au tailleur. Le fermier ne tentera pas davantage de

fabriquer les uns ou les autres, mais les achètera chez ces deux artisans. Chacun d'eux trouve son avantage à porter tous ses efforts dans un domaine où il l'emporte sur ses voisins, et à acquérir contre une partie de ses produits, ou ce qui revient au même, contre l'argent qu'il a gagné en les vendant, n'importe quel bien dont il a besoin. Ce qui apparaît comme prudence élémentaire dans la conduite d'une famille particulière ne saurait être une folie dans la politique d'un grand pays.

Qu'est-ce qui a donc pu amener les gens à penser que ce qui est prudence pour le père de famille pourrait être pure folie en ce qui concerne un grand pays ? Ce fut un véritable réseau d'idées fausses, dont les hommes n'ont pas encore réussi à briser les mailles pour en sortir. La plus nocive de toutes est l'illusion centrale qui fait l'objet de ce livre, celle qui consiste à ne considérer que les conséquences immédiates d'un droit de douane sur quelques groupes particulier, en négligeant d'en voir les résultats lointains sur l'ensemble de la nation.

2

Voici un fabricant américain de chandails de laine. Il va au Congrès ou au Ministère, et explique aux députés de la commission compétente, ou aux chefs de bureaux, que ce serait un vrai désastre s'ils modifiaient ou réduisaient tant soit peu les droits de douane sur les chandails anglais. Il vend actuellement ses chandails 15 dollars, alors que les fabricants anglais peuvent vendre les leurs 10 dollars. Il faut donc maintenir un droit de 5 dollars pour qu'il puisse continuer à travailler. Ce n'est pas à lui qu'il pense, bien sûr, mais aux centaines de femmes et d'hommes qu'il emploie et à tous ceux que ces travailleurs font vivre grâce aux dépenses que leur permettent leurs salaires. Privez-les de leur travail et vous créez le chômage, et une chute brusque du pouvoir d'achat qui va s'étendre de proche en proche en cercles à l'infini. Et pour peu qu'il puisse démontrer que si l'on supprimait ou réduisait le droit de douane, il serait forcé de fermer son usine, ses arguments paraissent sans réplique et le Congrès s'incline.

Mais l'erreur consiste justement à ne considérer que ce fabricant et ses ouvriers, ou même seulement l'industrie américaine du chandail. C'est se tromper gravement que de porter attention seulement aux conséquences immédiates que l'on peut voir, et de négliger celles que l'on ne peut voir parce qu'on les empêche positivement d'apparaître.

Ceux qui sollicitent des droits de douane appuient leurs demandes sur des arguments qui sont loin d'être conformes aux faits. Mais, admettons que les faits soient tels que le fabricant les a décrits. Admettons qu'un droit de douane de 5 dollars lui soit nécessaire pour continuer son industrie et procurer du travail à ses ouvriers.

Nous avons choisi délibérément l'exemple le moins favorable à la suppression d'un droit de douane. Nous n'avons pas choisi le cas où l'on cherche à démontrer la nécessité d'un nouveau droit de douane qui permettrait la création d'une nouvelle industrie, mais le cas où l'on plaide pour le maintien d'un droit déjà existant et qui a « permis la création d'une industrie active » de sorte que ce droit ne pourra être supprimé sans léser quelqu'un.

Le droit de douane est supprimé : le fabricant fait faillite, un millier d'ouvriers sont congédiés, et les commerçants chez qui ils avaient coutume de faire leurs achats sont touchés à leur tour. Voilà le résultat immédiat qu'on voit. Mais il y en a bien d'autres qui, bien plus difficiles à remarquer, ne sont pas moins immédiatement ni moins réels, car à partir de ce moment on peut trouver des chandails qui, au lieu de coûter 15 dollars, n'en coûtent plus que 10. Les acheteurs peuvent donc se procurer la même qualité de chandails mais pour un prix moindre, ou des chandails de meilleure qualité au même prix qu'avant. S'ils achètent la même qualité, non seulement ils ont un chandail, mais il leur reste 5 dollars qu'ils n'auraient pas eus avant, et avec lesquels ils peuvent acheter autre chose. Les 10 dollars qu'ils donnent pour payer le chandail importé servent à rémunérer la main-d'œuvre de l'industrie du chandail en Angleterre – ainsi que n'a pas manqué de le faire remarquer notre fabricant américain. Mais avec les 5 dollars qui restent, ils procurent de la main-d'œuvre à beaucoup d'autres industries en Amérique.

Mais les conséquences de l'affaire ne s'arrêtent pas là. En achetant des chandails anglais, les consommateurs américains procurent des dollars aux Anglais avec lesquels ceux-ci achèteront eux-mêmes des marchandises américaines. Et en fait, si on néglige ici les complications de l'échange multilatéral des prêts, des crédits, des mouvements de l'or, etc., et qui ne modifient en rien le résultat final, c'est la seule façon pour les Anglais d'utiliser ces dollars.

C'est parce qu'on a permis aux Anglais de nous vendre davantage qu'ils vont pouvoir ainsi nous acheter davantage. Il se peut même qu'ils soient

obligés de nous acheter davantage, s'ils ne veulent pas que leur solde en dollars ne reste à jamais inutilisé.

Donc, plus nous laissons entrer de marchandises anglaises, plus nous aurons à exporter de marchandises américaines. Et quoiqu'il y ait désormais moins d'ouvriers occupés dans l'industrie du chandail en Amérique, il en reste davantage pour travailler – et d'une manière certainement plus efficace – disons dans l'industrie américaine de l'automobile ou des machines à laver. Tout compte fait, la main-d'œuvre américaine n'a pas subi de perte, mais la fabrication en Angleterre comme en Amérique s'est accrue. Les travailleurs dans chaque pays sont tous employés à faire ce pour quoi ils sont le plus aptes, au lieu d'être contraints à effectuer des travaux qu'ils feraient moins bien ou même mal. Les consommateurs des deux pays sont mieux servis. Ils peuvent acheter ce qu'ils désirent là où ils le trouveront au meilleur compte. Les Américains sont mieux approvisionnés en chandails et les Anglais le sont aussi bien mieux en automobiles et en machines à laver.

3

Considérons maintenant l'autre aspect de la question, et voyons quel est le premier résultat de la création d'un droit de douane. Supposons qu'il n'existe aucun droit sur la bonneterie étrangère, et que les Américains aient pris l'habitude d'acheter des chandails, importés sans droits de douane, et qu'à ce moment on fasse valoir l'argument qu'on pourrait créer en Amérique une industrie du chandail, en imposant une taxe d'entrée de 5 dollars par chandail. Cet argument se tient très bien jusque-là. Le prix du chandail anglais pour l'acheteur américain pourrait même être élevé si haut que le fabricant américain pourrait trouver intéressant de monter une entreprise de chandails. Mais les consommateurs américains seraient alors obligés de subventionner cette industrie. Sur chaque chandail américain qu'ils achèteraient, ils seraient en effet obligés de déboursier un droit de 5 dollars incorporé dans le prix qu'ils auraient à payer, et qui serait ainsi prélevé sur eux par la nouvelle industrie américaine.

L'industrie du chandail attirerait à elle une main-d'œuvre qui jusque-là en Amérique n'avait jamais travaillé dans ce domaine. Tout cela est très vrai. Mais au bout du compte, le volume de l'industrie nationale ne serait pas modifié, pas plus d'ailleurs que celui de la main-d'œuvre. Comme le contribuable américain devrait déboursier 5 dollars de plus pour s'acheter

un chandail de même qualité qu'avant, il aurait 5 dollars de moins pour faire ses autres achats. Pour avoir voulu qu'une nouvelle industrie naisse et puisse grandir, il aura fallu en léser une centaine d'autres. Pour avoir voulu que 20 000 personnes travaillent dans la bonneterie des chandails, il aura fallu retirer 20 000 personnes à d'autres travaux.

Mais cette nouvelle industrie serait spectaculaire ! On pourrait dénombrer ses employés, évaluer les capitaux qu'elle représente, chiffrer la valeur en dollars de ses produits sur le marché. Les voisins de ces nouvelles usines pourraient voir chaque jour les ouvriers allant à leur travail et en revenant. Les résultats en seraient apparents et concrets. Mais on remarquerait moins le marasme de quelque cent autres usines, la perte de travail qui en résulterait pour quelque 20 000 travailleurs ; même le plus habile statisticien serait incapable d'évaluer d'une manière précise la portée de l'incidence qu'a eue la perte de travail – combien exactement de travailleurs hommes et femmes ont été débauchés dans telle ou telle usine, à combien se chiffrent les pertes de telle ou telle industrie – et tout cela parce que des consommateurs ont dû payer leurs chandails plus cher. Cette difficulté d'évaluation vient de ce que la réduction du chiffre d'affaires ainsi causé dans tout le pays serait minime pour chaque branche d'activité particulière. Personne ne pourrait savoir de façon précise à quoi chaque consommateur aurait employé ses 5 dollars restants, si on les lui avait laissés. La très grande majorité du public, par conséquent, serait victime de cette illusion d'optique et croirait que cette industrie nouvelle ne nous aurait rien coûté.

Il faut souligner – cela est important – que cette taxe nouvelle sur les chandails n'aurait pas pour effet d'augmenter les salaires américains. Certes, cela permettrait à des ouvriers américains de travailler dans la nouvelle industrie pour le même salaire que celui de l'ouvrier américain moyen (de même habileté qu'eux) au lieu d'avoir à entrer en concurrence dans cette industrie aux taux des salaires anglais. Mais la création de ce droit de douane n'aura nullement accru les salaires américains en général, car, nous l'avons vu, le nombre des emplois n'augmentera pas, la demande de marchandises non plus, et la productivité du travail pas davantage. La taxe amènerait plutôt une réduction de la production.

Et cela nous conduit à mesurer les conséquences véritables de la création d'une barrière douanière ; non seulement les avantages visibles qu'elle peut comporter sont compensés par des pertes réelles mais moins apparentes, mais dans l'ensemble, elle entraîne une perte pour le pays. Contrairement à une propagande partielle, qui dure depuis plusieurs siècles, le droit de douane a pour effet de *réduire* le niveau américain du salaire.

Essayons de comprendre plus clairement par quel mécanisme cela se produit : nous avons vu que la somme additionnelle que le consommateur paye pour un article frappé d'un droit de douane lui retire cette même somme pour acheter d'autres articles. L'ensemble de l'industrie nationale ne gagne donc rien à cette opération. Mais le résultat de cette barrière artificielle, dressée contre ces marchandises étrangères, est que la main-d'œuvre, le capital et l'agriculture américains sont détournés de tâches qu'ils faisaient avec efficacité pour s'adonner à des tâches qu'ils font moins bien. Donc, à cause de la barrière douanière, le niveau de la productivité moyenne de la main-d'œuvre et du capital producteur est abaissé.

Si nous nous plaçons maintenant au point de vue du consommateur, nous nous apercevons qu'avec la même quantité de monnaie il obtient moins de marchandises. Puisqu'il doit payer plus cher son chandail et les autres produits importés, il a moins d'argent pour acheter autre chose. Le pouvoir d'achat de son revenu est donc réduit. Finalement le droit de douane aura-t-il pour ultime conséquence d'abaisser le niveau des salaires, ou d'élever les prix ? Cela dépendra de la politique monétaire que suivra le Gouvernement. Ce qui reste certain c'est que le droit de douane – quoiqu'il puisse avoir pour conséquence de faire monter les salaires au-dessus de ce qu'ils auraient été dans l'industrie protégée – a pour effet final, quand on considère toutes les industries, de réduire le salaire réel.

Seuls des esprits faussés par des générations de propagande trompeuse pourront qualifier cette conclusion de paradoxale. Que pourrions-nous attendre, en effet, d'une politique qui délibérément emploie nos ressources en capital et en travail d'une manière moins efficace que celle que nous devrions suivre ? Quel autre résultat peut sortir d'une politique qui délibérément dresse des obstacles artificiels au commerce et aux transports ?

Car l'érection de ces barrières douanières arrive au même résultat que l'érection d'un mur réel. Il est très significatif de noter que les protectionnistes emploient couramment le langage du temps de guerre. Ils parlent de « repousser l'invasion » des produits étrangers. Et les moyens qu'ils suggèrent dans le domaine fiscal sont ceux qu'on emploie sur le champ de bataille. Les tarifs douaniers qu'on dresse pour repousser cette invasion sont pareils aux pièges à tanks, aux tranchées et aux réseaux de barbelés construits pour repousser ou détruire les tentatives d'invasion d'une armée ennemie. Et tout comme celle-ci se voit forcée d'user de moyens plus coûteux pour surmonter ces obstacles nouveaux : tanks plus puissants, détecteurs de mines, corps d'ingénieurs spécialisés pour créer des machines à couper les barbelés, franchir les rivières et construire les ponts, de la même manière on se voit obligé de développer de nouveaux moyens de transport plus coûteux et plus efficaces, afin de surmonter ces obstacles douaniers.

D'un côté, on s'efforce de réduire les coûts de transport des marchandises entre l'Angleterre et l'Amérique, ou entre le Canada et les États-Unis ; on construit pour cela des bateaux plus rapides et mieux conditionnés, des ponts et des routes plus larges, des locomotives et des camions plus rapides ; de l'autre côté, on neutralise l'argent investi dans cette amélioration des transports par des droits de douane qui ont pour résultat de gêner le transport des marchandises, en dépit des progrès réalisés à cette fin. Il en coûte un dollar de moins pour faire venir un chandail par bateau, mais on augmente de deux dollars les droits sur les chandails pour empêcher leur embarquement. En réduisant le fret que ce bateau pourrait convoier, on réduit d'autant la valeur investie dans l'industrie productive des transports.

Tel que nous l'avons décrit, le droit de douane est instauré au profit du producteur et aux dépens du consommateur. En un sens cela est exact. Ses partisans n'ont en vue que les intérêts des producteurs favorisés par le paiement de ces droits. Ils oublient les intérêts du consommateur à qui l'on fait tort, car c'est lui qui doit payer le montant des droits. Pourtant ce serait une erreur de se représenter le droit de douane comme un conflit entre la masse des producteurs et la masse des consommateurs. Il est certain que le droit de douane nuit à tous les consommateurs en tant que tels, et il n'est

pas vrai qu'il favorise tous les producteurs en tant que tels. Au contraire, comme nous venons de le voir, il favorise une catégorie seulement de producteurs, aux dépens de tous les autres producteurs américains, et en particulier aux dépens de ceux qui ont un marché extérieur relativement plus élevé.

Nous pouvons éclaircir ce point en usant d'un exemple un peu forcé. Supposons que nous élevions notre barrière douanière par des droits si lourds qu'ils deviennent absolument prohibitifs, et qu'aucune marchandise étrangère n'entre plus dans le pays. Supposons que le prix du chandail en Amérique monte en conséquence de 5 dollars. Obligé de déboursier 5 dollars en plus pour acheter son chandail, le consommateur américain ne pourra alors faire les multiples petites dépenses de 5 cents qui lui auraient permis d'acquérir une quantité d'objets provenant d'une centaine de fabriques américaines.

Nos chiffres tendent simplement à rendre l'idée plus claire. Il n'y a pas, bien sûr, de parallélisme aussi rigoureux dans la distribution de la perte, au surplus l'industrie du chandail elle-même serait tout aussi affectée si le droit de douane protégeait *d'autres* industries. (Mais négligeons ces complications pour l'instant).

Si donc on ferme complètement le marché américain aux industriels étrangers, ils ne recevront plus aucun dollar, ils seront alors dans l'impossibilité d'acheter quelque marchandise que ce soit dans notre pays. Il en résultera que les industries américaines subiront une crise dont l'intensité sera en proportion directe avec le pourcentage des ventes qu'elles faisaient à l'étranger. Celles qui souffriront le plus seront, par exemple, les producteurs de coton brut, les extracteurs de cuivre, les fabricants de machines à coudre, de tracteurs agricoles, de machines à écrire, etc.

Un droit de douane élevé, qui pourtant ne serait pas prohibitif, produira des résultats analogues, mais simplement à un degré moindre.

Par conséquent, l'établissement du droit de douane a pour effet de modifier la *structure* de la production américaine. Il modifie le nombre des industries existantes, leurs catégories et l'importance relative d'une industrie par rapport à celle des autres. Il développe l'industrie dans laquelle nous ne sommes pas spécialement qualifiés, et contracte celle

dans laquelle nous sommes qualifiés. Finalement donc, le droit de douane, dans son ensemble, a pour effet de réduire la productivité de l'industrie américaine aussi bien que des industries d'autres pays avec lesquels nous aurions autrement échangé des marchandises sur une plus large échelle.

A longue échéance, et quelles que soient les montagnes d'arguments que l'on mobilise pour ou contre lui, le droit de douane n'est pas lié à la question de l'emploi. Les modifications soudaines dans l'échelle des droits de douane, qu'elles augmentent ou diminuent les tarifs, peuvent, il est vrai, créer du chômage temporaire, de même qu'elles apporteront des changements dans la structure de la production. Ces modifications brutales peuvent même donner naissance à une crise. Mais le droit de douane n'est pas étranger à la question des salaires. A la longue, il est cause d'un abaissement du salaire réel, parce qu'il diminue le rendement, la production et la richesse.

On peut donc voir que toutes les principales idées fausses concernant le droit de douane procèdent de l'illusion centrale dont nous traitons dans ce livre. Elles proviennent de ce que l'on ne considère que les résultats immédiats d'un seul droit de douane sur un seul groupe de producteurs, en oubliant de considérer les résultats plus lointains qui affecteront, à la longue, aussi bien les consommateurs dans leur ensemble que les autres producteurs.

J'entends un lecteur me demander : « Pourquoi ne pas résoudre le problème en étendant le droit de douane à *tous* les producteurs ? » Mais ici l'illusion, c'est que le droit de douane ne peut apporter une aide égale à tous les producteurs, et surtout ne peut aider en aucune manière ceux qui, dans le pays, surclassent déjà leurs concurrents étrangers ; ces fabricants prospères doivent forcément souffrir du détournement de pouvoir d'achat que cause le droit de douane.

Nous ferons une dernière remarque touchant le droit de douane. Celle-là même dont nous avons reconnu l'importance lorsque nous avons examiné les conséquences du machinisme. Il est inutile de nier que le droit de douane avantage, ou au moins *peut avantager certains intérêts particuliers*. Oui, il les favorise, mais *aux dépens de tous les autres*. Sans contredit, il leur octroie de réels avantages. Si une seule industrie se trouve protégée grâce

à lui, et que ses patrons comme ses ouvriers peuvent par ailleurs acheter tout ce dont ils ont besoin dans d'autres pays sur le plan du libre-échange, cette industrie sera réellement favorisée, même en produit net. Mais si on s'efforce d'*étendre* les bienfaits du tarif, il arrive alors que, même les gens qui relèvent des industries protégées, aussi bien producteurs que consommateurs, ne tardent pas à souffrir aussi de la protection accordée à leurs voisins, et finalement ils se trouvent, même avec un produit net, en plus mauvaise posture que si, ni eux ni personne, n'avaient été protégés par les tarifs douaniers.

Mais il ne faut pas nier – comme l'ont si souvent fait quelques libre-échangistes enthousiastes – qu'il peut arriver que ces droits avantagent certains groupes d'industriels. Nous ne dirons pas, par exemple, qu'une diminution des droits favorisera tout le monde et ne nuira à personne. Il est certain que cette réduction finalement serait profitable au pays tout entier. Mais il n'en reste pas moins que certains groupes seraient atteints, à savoir ceux qui, jusqu'alors bénéficiaient de tarifs élevés.

C'est là une des raisons pour lesquelles il est mauvais de commencer à créer des secteurs protégés. Pourtant, il faut reconnaître honnêtement ce qui est : il n'y a pas de doute que certains industriels ont raison lorsqu'ils affirment que si l'on supprimait le droit de douane qui les protège, ils devraient fermer leur maison et renvoyer leurs ouvriers (au moins temporairement). Et si leurs ouvriers étaient devenus hautement qualifiés, ils seraient en chômage plus longtemps, au moins jusqu'à ce qu'ils aient pu devenir aussi habiles dans une autre spécialité. Qu'on étudie les conséquences des droits de douane ou celles du machinisme, on doit chercher à percevoir *toutes* ces conséquences, aussi bien les plus lointaines que les plus immédiates, et non pas seulement sur un seul groupe économique, mais sur tous les groupes.

En post-scriptum à ce chapitre, je voudrais ajouter que mon argumentation ne vise pas tous les droits de douane, comme les droits purement fiscaux ou ceux qui sont institués pour soutenir les industries indispensables à la guerre. Je ne combats pas non plus tous les arguments donnés en faveur des droits de douane. Je vise surtout l'erreur de croire qu'un droit de douane, tout compte fait, *procure du travail, élève des salaires* ou *protège le niveau de vie* de l'Américain. Il ne réalise rien de tout

cela, et même le tarif douanier, pour ce qui est du salaire et du niveau de vie, produit des effets diamétralement contraires. Mais l'étude des droits de douane, créés pour des fins autres que la protection industrielle, nous entraînerait en dehors de notre sujet.

Nous n'examinerons pas davantage les effets des contingentements, du contrôle des changes, des traités bilatéraux ou autres systèmes qui ont pour but de réduire, détourner, ou proscrire totalement le commerce international. De tels procédés présentent en général les mêmes conséquences que les droits de douane trop élevés ou prohibitifs, ou même ont des résultats pires encore. Ils posent des problèmes encore plus complexes, mais on peut en voir le résultat final par le même genre de raisonnement que nous avons employé pour étudier les droits de douane.

Chapitre XII – La chasse aux exportations

La peur malade des importations qui existe dans tous les pays n'a d'égale que leur désir maladif d'exporter le plus possible. En bonne logique rien n'est plus absurde. A la longue, importations et exportations doivent s'équilibrer (à condition, bien entendu, de prendre ces deux termes dans leur sens le plus large, qui couvre des sources de revenus aussi « invisibles » que le fret maritime et les dépenses faites par les touristes). Ce sont les exportations qui financent les importations et *vice versa*. Plus nous exportons, plus il nous faut importer, si nous voulons qu'on nous paie, et moins nous importons, moins nous pourrions exporter. Pas d'exportations sans importations car, sans elles, les étrangers n'auraient pas d'argent pour nous payer nos marchandises. Quand donc nous décidons de réduire nos importations, nous décidons, en fait, de restreindre également nos exportations, et quand nous décidons d'augmenter nos importations, nous décidons, en fait, d'augmenter aussi nos exportations.

L'explication de tout cela est simple. Lorsqu'un exportateur américain vend des marchandises à un importateur britannique, celui-ci le paye en livres sterling, mais cet Américain ne peut utiliser celles-ci pour régler le salaire de ses ouvriers, pour acheter des vêtements à sa femme, ou pour s'offrir des billets de théâtre. C'est de dollars américains qu'il a besoin, ses livres anglaises lui sont inutiles, à moins qu'il ne s'en serve pour l'achat des marchandises anglaises, ou qu'il ne les vende à un importateur américain

qui les utilisera à cet effet. Qu'il fasse l'un ou l'autre, la transaction n'est complète que lorsque les marchandises exportées d'Amérique ont été payées par une quantité égale d'importations.

La situation eût été la même si la transaction avait été effectuée avec des dollars américains au lieu de livres sterling. L'importateur britannique ne peut payer l'exportateur américain en dollars que si, antérieurement, un exportateur britannique s'est constitué chez nous un crédit en dollars en nous vendant préalablement des marchandises. En bref, le change international est une transaction par compensation grâce à laquelle, ici même, en Amérique, les dettes-dollars contractées par des étrangers sont payées par leur crédit en dollars. En Angleterre, les dettes en livres des étrangers sont payées par leur crédit en livres.

Point n'est besoin d'entrer dans les détails de cette opération, on les trouvera longuement développés dans n'importe quel bon ouvrage sur le change. Mais il convient d'insister sur le fait qu'elle n'a rien de mystérieux en soi, en dépit du mystère dont on l'entoure si souvent, et qu'elle ne diffère pas essentiellement de ce qui se passe sur le marché intérieur. Tous, tant que nous sommes, nous devons aussi vendre quelque chose pour nous procurer du pouvoir d'achat, même si pour la plupart d'entre nous, ce sont des services qu'il nous faut vendre plutôt que des marchandises. Le commerce intérieur consiste, dans l'ensemble, à compenser chèques et autres valeurs par l'intermédiaire des caisses de compensation.

Il est vrai que, grâce à la valeur internationale de l'or, la différence entre comptes crédits et comptes créditeurs peut s'équilibrer grâce à l'envoi d'or à l'étranger sous forme de lingots. Mais elle pourrait tout aussi bien se régler par des envois de coton, d'acier, de whisky, de parfums ou de toute autre marchandise. La principale différence est que la demande d'or peut être étendue presque à l'infini (en partie parce que l'or est considéré et accepté comme une monnaie internationale plutôt que comme une marchandise semblable à toute autre). Les nations n'élèvent aucune barrière à l'entrée de l'or alors qu'elles le font pour presque toutes les autres marchandises (par contre, ces derniers temps, elles ont pris l'habitude d'élever plus de barrières contre la sortie de l'or que contre celle de n'importe quelle autre marchandise, mais c'est là une autre histoire).

Or les mêmes esprits qui savent être lucides et sensés lorsqu'il s'agit d'une affaire de commerce intérieur se montrent étonnamment

susceptibles et déraisonnables lorsque l'affaire devient internationale. En matière de commerce extérieur, ils sont capables de soutenir des théories et faire appel à des principes qu'ils jugeraient folie d'appliquer au commerce intérieur. Nous en avons un exemple typique dans cette idée que le Gouvernement devrait faire des prêts massifs aux pays étrangers afin de favoriser nos exportations, et cela sans se préoccuper de savoir si ces prêts ont ou non une chance d'être remboursés.

Il va de soi que tout citoyen américain doit avoir l'entière liberté de prêter son argent à l'étranger à ses risques et périls. Le Gouvernement ne doit élever aucune barrière arbitraire à ces prêts faits à titre privé et envers des citoyens de nations avec lesquelles nous ne sommes pas en guerre. Ne serait-ce que par humanité, nous devrions donner généreusement notre argent aux peuples dont la détresse est grande et qui sont en danger de mourir de faim. Mais il faut toujours avoir une conscience claire de ses actes. Ce n'est pas prudent de se montrer charitable envers des nations étrangères, tout en gardant l'idée qu'on effectue une transaction purement commerciale pour des motifs d'intérêt personnel. Que peut-il en résulter sinon frictions ou malentendus graves dans l'avenir ?

Pourtant, parmi les arguments développés pour nous inciter à faire des prêts massifs à l'étranger, il est rare qu'on ne rencontre pas cette théorie inexacte, à savoir que si la moitié ou même la totalité des prêts consentis à l'étranger n'est pas remboursée et devient ainsi une duperie, notre pays n'en aura pas moins fait une bonne affaire, car c'est, après tout, grâce à cet argent prêté qu'une vive impulsion aura été donnée à nos exportations.

Il est pourtant bien évident, et cela crève les yeux, que si les prêts consentis à des nations étrangères pour leur permettre de nous acheter des marchandises ne sont pas remboursés, cela revient à leur faire don de ces marchandises, et aucune nation ne peut s'enrichir en donnant ses biens, elle ne peut en vérité que s'appauvrir.

C'est là un fait que personne ne conteste dans les affaires privées. Si une maison d'automobiles prête 1 000 dollars à un client afin de lui permettre d'acheter une voiture, et que celui-ci ne paye pas sa dette, le commerçant ne s'est pas enrichi pour avoir « vendu » cette voiture. Il a tout simplement perdu la somme qu'elle a coûté à construire. Si la voiture n'a coûté pour sa fabrication que 900 dollars et si la moitié seulement du prêt est remboursée, le fabricant a perdu $900 - 500 = 400$ dollars net. Il n'a pas

compensé par un bénéfice commercial ce que lui a fait perdre un prêt imprudent.

Si c'est là une proposition évidente lorsqu'il s'agit d'une affaire commerciale privée, d'où vient que des gens apparemment intelligents ont soudain l'esprit obscurci lorsqu'il s'agit de l'appliquer à une nation ? La raison en est que la transaction demande alors à être suivie mentalement à travers quelques étapes supplémentaires. Un groupe peut alors faire des profits tandis que le reste de la communauté subit des pertes.

Il est vrai, par exemple, que des gens engagés exclusivement ou principalement dans le commerce d'exportation pourront enregistrer des bénéfices nets à la suite d'emprunts téméraires consentis à l'étranger, la perte pour l'ensemble du pays sera certaine, mais elle peut fort bien se répartir dans des secteurs difficiles à explorer. Tandis qu'un particulier qui a prêté de l'argent subit ses pertes directement, celles qui résultent d'un prêt fait par le Gouvernement à l'étranger ne se feront sentir que plus tard, sous forme d'une augmentation d'impôts que nous subirons tous. Et il y aura en outre de nombreuses pertes indirectes, conséquences des pertes directes subies par l'économie générale du pays.

A longue échéance, et à cause d'emprunts étrangers qui n'auront pas été remboursés, le commerce et les conditions de l'emploi en Amérique, loin de se trouver améliorés, seront rendus plus difficiles.

Chaque dollar, mis à la disposition de l'acheteur étranger pour acheter chez nous, sera soustrait au consommateur américain. Les affaires dont la prospérité dépend du commerce intérieur souffriront dans la mesure où le commerce d'exportation aura été avantagé, et même en ce qui concerne leur bénéfice réel, nombre d'entreprises qui exportaient subiront un préjudice. Par exemple, les maisons d'automobiles américaines vendaient, avant la guerre, environ 10 % de leur production sur les marchés étrangers. Cela ne leur servirait à rien de pouvoir doubler cette vente si, par suite de mauvais emprunts consentis aux nations étrangères, cela devait leur faire perdre, disons 20 % de leurs ventes à l'intérieur du pays, à cause des impôts exigés des citoyens américains pour compenser le non-remboursement de ces mauvais emprunts.

Cela ne veut pas dire, je le répète, qu'il n'est pas raisonnable de consentir parfois de tels prêts à l'étranger, cela signifie simplement que nous ne saurions nous enrichir en faisant des prêts hasardeux.

Pour la même raison qu'il est puéril de donner au commerce extérieur une impulsion factice à l'aide de prêts hasardeux, ou de dons purs et simples faits aux nations étrangères, c'est une politique enfantine que de donner au commerce d'exportation une impulsion factice en lui accordant des subventions. Pour ne pas répéter l'argumentation qui précède, je laisse au lecteur le soin d'analyser les effets d'une exportation subventionnée, comme je l'ai fait pour les emprunts hasardeux. Une subvention accordée à l'exportation équivaut tout simplement à un don gratuit fait à l'acheteur étranger, puisqu'on lui vend des marchandises moins cher qu'elles ne coûtent à produire. C'est une autre manière de prétendre s'enrichir en distribuant ses biens.

Les mauvais prêts et les subventions accordées à l'exportation sont des exemples de plus de l'erreur qui consiste à n'envisager que le résultat immédiat d'une politique économique pour certains groupes de l'économie, sans avoir la patience ou l'intelligence d'analyser les effets lointains de cette même politique sur l'ensemble du pays.

Chapitre XIII – La « parité » des prix

L'histoire des tarifs douaniers est là pour nous rappeler que certains intérêts particuliers savent trouver d'ingénieuses raisons pour soutenir qu'ils devraient être l'objet d'une sollicitude toute spéciale. Ils commencent par faire faire une déclaration par leurs porte-parole, exposant leur projet ; et celle-ci semble tellement absurde que les critiques économistes non intéressés dans l'affaire ne se donnent même pas la peine de la relever. Mais les intéressés recommencent à faire exposer le projet, car si le Gouvernement l'acceptait, leurs affaires prendraient un tel essor qu'ils n'hésitent pas, en vue de sa réussite, à enrôler au service de leur cause des économistes distingués et des « experts en relations publiques ». L'argumentation des uns et des autres revient si souvent aux oreilles du

public, elles s'accompagne d'un tel luxe de diagrammes, statistiques, courbes et figures variées, genre portions de gâteau, que l'on a tôt fait de s'y laisser prendre. Et quand enfin les critiques désintéressés finissent par comprendre que le danger de voir adopter un tel projet est imminent, il est généralement trop tard. Ils n'ont plus le temps, en quelques semaines, de s'assimiler la question aussi bien que l'ont pu faire les cerveaux engagés depuis des années pour l'étudier ; on les accuse alors d'être mal renseignés, et ils font figure d'hommes qui ont la prétention de vouloir mettre en doute des vérités évidentes.

Cet aperçu général suffit pour servir d'introduction à l'histoire de la parité des prix agricoles.

J'ai oublié à quel moment il en fut question pour la première fois dans un texte de loi, mais avec l'avènement du New Deal en 1933, c'était devenu un principe définitivement accepté et qui se transforma en une loi, et au fur et à mesure des années, lorsque ses conséquences absurdes se faisaient pourtant déjà sentir, celles-ci furent également incorporées dans la loi.

Les arguments présentés en faveur de la parité des prix agricoles se résument à peu près ainsi. L'agriculture est une industrie de base, la plus importante de toutes. Il faut la protéger à tout prix. De plus, la prospérité de toute la nation dépend de la prospérité du fermier. S'il n'a pas le pouvoir d'achat nécessaire pour se procurer des produits industriels, l'industrie périclité. Telle fut la cause de la dépression de 1929 ou du moins de notre incapacité de nous en remettre, car les prix agricoles sont alors tombés très bas tandis que les prix industriels ne subissaient qu'une dépréciation peu sensible. Il en résulta que le fermier ne put se procurer aucun produit industriel, les travailleurs des villes furent réduits au chômage et ne purent plus acheter de produits agricoles, et la dépression s'étendit en cercles vicieux sans cesse plus larges. A cette situation il n'était, assurait-on, qu'un remède, un seul, et il était bien simple : Ramener le prix des produits agricoles « au pair » avec le prix des produits dont le fermier a besoin. Cette parité d'ailleurs avait existé de 1909 à 1914, à l'époque où la condition du fermier était prospère. Il fallait donc rétablir cette parité et la maintenir indéfiniment.

Ce serait trop long et trop éloigné de notre véritable sujet, que d'examiner toutes les absurdités contenues dans ce raisonnement apparemment plausible. Il n'y a aucune raison valable pour que le rapport

entre prix agricoles et prix industriels, qui a existé à une certaine date ou pendant une certaine période, soit considéré comme « sacro-saint » ou même comme étant nécessairement plus « normal » que les rapports existant pendant aucune autre période. Même si ce rapport était normal à ce moment-là, quelle raison a-t-on de supposer que ce même rapport devrait être constaté une génération plus tard, en dépit des changements considérables qui se seront produits dans l'intervalle dans les conditions de la production et de la demande ?

Ce ne fut pas par hasard que la période entre 1909 et 1914 fut choisie pour servir de base à l'établissement de la « parité ». Comparativement aux autres prix alors en vigueur, ce fut, dans toute l'histoire des États-Unis, l'une des plus favorables à l'agriculture.

Si le plan avait eu quelque logique ou même quelque sincérité, on l'eût appliqué à toute notre économie. Si le rapport entre les prix agricoles et les prix industriels, tel qu'il exista entre août 1909 et juillet 1914, méritait d'être conservé indéfiniment, pourquoi ne pas conserver indéfiniment aussi le rapport des prix existant à ce moment-là entre toutes les marchandises offertes sur le marché. Une automobile Chevrolet de tourisme à 6 cylindres coûtait, en 1912, 2 150 dollars ; un cabriolet Chevrolet beaucoup plus perfectionné coûtait en 1942, 907 dollars ; si on avait « rajusté » le prix sur la base établie pour la « parité » des prix agricoles, il eût coûté, toujours en 1942, 3 270 dollars. Une livre d'aluminium coûtait, de 1909 à 1913 inclus, 22 cents 1/2 ; au début de 1946, son prix était passé à 14 cents, mais avec la « parité », il eût coûté, à cette date, 41 cents.

J'entends bien qu'on s'écrie que ce sont là comparaisons absurdes parce que chacun sait que non seulement l'automobile d'aujourd'hui est incomparablement supérieure en tous points à la voiture de 1912, mais chacun sait aussi que son prix de revient actuel n'est qu'une fraction du coût de production ancien, et qu'il en va de même pour l'aluminium. Tout cela est vrai. Mais pourquoi personne ne parle-t-il de l'étonnant accroissement du rendement à l'hectare en agriculture ? Dans les cinq années qui s'écoulèrent entre 1939 et 1943, les États-Unis produisaient une moyenne de 260 livres de coton à l'arpent, contre une production moyenne de 188 livres pour la période de 5 ans correspondant aux années 1909 à 1913.

[Il serait à la fois difficile et discutable d'essayer de mettre à jour ces deux comparaisons particulières en prenant en compte non seulement la forte

inflation (les prix à la consommation ayant plus que triplé) entre 1946 et 1978, mais aussi les différences qualitatives des automobiles de ces deux dates. Toutefois, cette difficulté ne fait que souligner le caractère impraticable de la proposition.

Après avoir fait, dans l'édition de 1946, la comparaison citée plus haut, j'indiquais que le même type d'accroissement de la productivité avait également en partie conduit à la baisse des prix des produits agricoles. « Dans les cinq années de 1955 à 1959, une moyenne de 428 livres de coton était cultivée aux États-Unis par arpent (1 arpent = 1 acre = 1 demi-hectare environ), à comparer avec la moyenne de 260 livres des cinq années entre 1939 et 1943 et de la moyenne de seulement 188 livres pour la période de « base » des cinq années entre 1909 et 1913 ». Lorsqu'on met à jour ces comparaisons, elles montrent que l'accroissement de la productivité agricole a continué, bien qu'à un rythme plus lent. Dans les cinq années entre 1968 et 1972, on cultivait une moyenne de 467 livres de coton par arpent. De même, dans les cinq années entre 1968 et 1972, on obtenait une moyenne de 84 boisseaux de maïs par acre, contre une moyenne de seulement 26,1 boisseaux de 1935 à 1939, et une moyenne de 31,3 boisseaux de blé par acre, contre une moyenne de seulement 13,2 lors de la période précédente. (*Édition de 1979, traduit par Hervé de Quengo*)]

Les prix de revient des denrées agricoles subirent aussi une diminution appréciable du fait d'un meilleur emploi des engrais chimiques, d'une meilleure sélection des semences et d'une plus grande mécanisation grâce à l'emploi du tracteur automobile, de la machine à égrener le maïs, et de la machine à cueillir le coton ; « dans certaines grandes fermes complètement mécanisées et gérées selon les méthodes du travail en série, la main-d'œuvre nécessaire pour produire autant qu'il y a quelques années se trouve réduite d'un tiers ou d'un cinquième » (*New York Times*, 2 janvier 1946 [Bien entendu, les plans de restriction ont eux-mêmes aidé à améliorer le rendement agricole par unité de surface cultivée – premièrement parce que les surfaces que les fermiers cessèrent de cultiver étaient naturellement les moins productives ; et, deuxièmement, parce que les prix élevés soutenus rendaient rentable une augmentation de la dose de fertilisants par hectare. Ainsi, le plan gouvernemental de restriction avait un effet contraire à celui recherché. (*traduit par Hervé de Quengo*)]). Et pourtant aucun apôtre de la « parité » ne mentionne ces faits.

Ce refus d'étendre le principe de la « parité » à toute l'économie du pays n'est pas la seule preuve que ce plan ne s'inspire pas de l'intérêt général mais n'est qu'un moyen mis au service d'intérêts privés. Il en existe une autre preuve dans le fait que lorsque les prix agricoles dépassent naturellement le prix « paritaire », ou lorsque la tactique gouvernementale les y porte, il ne se trouve personne parmi le « groupe paysan » du Congrès, pour exiger que ces prix soient ramenés à la parité, ou pour qu'ils soient grevés d'une pénalité compensatrice. Le système de la parité est à sens unique, telle est la règle.

2

Sans nous embarrasser davantage de ces considérations, revenons-en à l'erreur centrale qui fait l'objet de notre étude, à savoir cet argument que si le fermier tire de plus grands bénéfices de ses produits, il peut acheter plus de denrées industrielles et faire ainsi prospérer l'industrie et conduire au plein emploi. Bien entendu cet argument ne se soucie pas de savoir si oui ou non, le fermier reçoit, pour ses produits, exactement les prétendus prix « paritaires ».

Et pourtant tout dépend de la façon dont ces prix plus élevés sont obtenus ; s'ils résultent d'un accroissement de la prospérité générale, d'un accroissement de la production industrielle et de l'accroissement du pouvoir d'achat des ouvriers des villes (mais qui ne résulte pas de l'inflation), alors, et alors seulement, ces hauts prix agricoles sont l'indice d'un accroissement réel de prospérité, non seulement pour les fermiers mais pour l'ensemble de la nation. Mais ce que nous discutons ici, c'est l'accroissement des bénéfices agricoles résultant d'une intervention gouvernementale. Celle-ci peut prendre différentes formes. L'accroissement des prix agricoles peut être l'effet d'un simple décret – c'est la méthode la moins efficace. Elle peut résulter du fait que le Gouvernement se montre prêt à acheter au prix « paritaire » toutes les denrées agricoles qu'on lui offre. Elle peut résulter de prêts consentis aux fermiers par le Gouvernement pour leur permettre de ne pas jeter leurs produits sur le marché tant que les prix « paritaires », ou des prix supérieurs à la parité, ne seront pas atteints. Elle peut s'obtenir en obligeant les fermiers à « limiter » leurs récoltes. En fait, cet accroissement artificiel des bénéfices agricoles s'obtient généralement par une combinaison de ces diverses méthodes. Nous nous contenterons de supposer pour l'instant

que, quel qu'ait été le procédé employé, cet accroissement est devenu un fait. Qu'en résulte-t-il ? Les fermiers reçoivent une plus grande rémunération pour leurs récoltes. Leur « pouvoir d'achat » s'accroît d'autant. Ils sont, pour l'instant, plus à l'aise et ils achètent plus de produits industriels. C'est là tout ce qu'aperçoivent ceux qui ne regardent que les conséquences immédiates des mesures économiques, et ne voient que les groupes sociaux qu'elles concernent directement.

Mais il est une autre conséquence, et non moins inévitable. Supposons que le blé qui, sans cela, se vendrait un dollar le boisseau soit amené par cette tactique à valoir un dollar et demi. Le fermier reçoit un demi-dollar de plus par boisseau. Mais grâce précisément à ce nouvel état de choses, l'ouvrier des villes, lui, va payer sous forme d'une augmentation du prix du pain, ce dollar et demi par boisseau de blé. Et la même chose se répète pour tous les autres produits agricoles. Si le fermier a un demi-dollar de pouvoir d'achat supplémentaire pour se procurer des produits industriels, l'ouvrier des villes a précisément la même somme en moins pour acheter ces mêmes produits. Comme bénéfice net, l'ensemble de l'économie n'y a rien gagné. Elle perd dans les villes exactement ce qu'elle gagne dans les campagnes.

Ce système entraîne, naturellement, certains changements dans la répartition des ventes de produits industriels. Les marchands de machines agricoles et les maisons de vente au catalogue par colis postaux font de meilleures affaires, mais le grand magasin dans les villes voit ses ventes diminuer.

Les choses cependant ne s'arrêtent pas là. Cette politique se solde, non par un gain net, mais par une perte sèche. Elle ne comporte pas seulement un transfert de pouvoir d'achat du consommateur des villes ou du contribuable en général, ou des deux, au fermier. Elle implique en même temps une diminution arbitraire de la production des denrées agricoles, afin de faire monter les prix. Cela revient à une diminution de la richesse publique, car il en résulte finalement qu'il y a moins de produits alimentaires à consommer. La façon dont s'obtient cette destruction de la richesse publique dépend de la méthode spécifique employée pour faire monter les prix. Elle peut signifier une destruction systématique des denrées produites – comme lorsque le Brésil brûle son café. Elle peut signifier une réduction obligatoire des surfacesensemencées, comme dans le cas du *Plan A.A.A. (Agricultural Administration Acreage)* américain. Nous

examinerons les effets de quelques-unes de ces méthodes lorsque nous en viendrons à une discussion générale du contrôle des prix par le Gouvernement.

Toutefois, nous pouvons déjà indiquer que lorsque le fermier réduit sa production de blé pour obtenir un prix « paritaire », il obtient évidemment une somme plus élevée pour chaque boisseau de blé vendu, mais il vend moins de boisseaux. Il en résulte que ses revenus ne s'accroissent pas en proportion des prix. Il arrive même que certains partisans de la parité des prix s'arment de ce fait pour réclamer, en faveur du fermier, « la parité des revenus ». Mais celle-ci ne peut exister que si on lui verse des subventions aux dépens de l'ensemble des contribuables. En d'autres termes, on propose d'aider les fermiers, et de réduire encore davantage le pouvoir d'achat des ouvriers des villes et des autres groupes de consommateurs.

3

Avant d'abandonner la question de la « parité », il nous reste un dernier argument à examiner – un argument mis en avant par quelques-uns des partisans les plus habiles du système.

« Évidemment, concèdent-ils volontiers, les arguments économiques en faveur de la parité des prix ne tiennent pas. Ces prix paritaires constituent un privilège, c'est une taxe de plus imposée au consommateur. Mais, par ailleurs, les tarifs douaniers n'en constituent-ils pas une pour le fermier ? N'a-t-il pas à payer les produits industriels plus cher à cause de ces tarifs ? Il ne servirait à rien de mettre un droit de douane supplémentaire sur l'entrée des produits agricoles étrangers, puisque l'Amérique a, ici, un surplus net d'exportation. Le système de la parité des prix agricoles est pour le fermier l'équivalent de ce tarif protecteur – c'est la seule manière de rétablir l'équilibre. »

Les fermiers qui réclameraient la parité avaient une raison légitime de se plaindre. Les tarifs douaniers leurs étaient plus préjudiciables encore qu'ils ne pensaient. En réduisant l'importation de produits industriels, ils réduisaient du même coup l'exportation des produits agricoles américains, car ces tarifs mettaient les pays étrangers dans l'impossibilité de se procurer les dollars nécessaires pour acheter les produits de notre agriculture. D'autre part, cela provoquait, par représailles, l'établissement à l'étranger d'un nouveau barrage de tarifs protecteurs. Quoi qu'il en soit, l'argument

que nous venons d'exposer ne soutient pas l'examen. Il est erroné même dans l'énoncé des faits qu'il implique. Il n'existe pas de tarif « général » applicable à tous les produits « industriels » ou à tous les produits qui ne sont pas spécifiquement agricoles. Il y a des douzaines d'industries internes ou d'industries d'exportation que ne protège aucun tarif douanier. Si l'ouvrier des villes doit payer ses pardessus et ses couvertures un prix plus élevé du fait de l'existence d'un tarif douanier protecteur, reçoit-il vraiment une « compensation » si on l'oblige à payer également plus cher ses aliments et ses cotonnades ? N'est-ce pas plutôt qu'on le vole deux fois ?

Supposons qu'on égalise toutes choses une bonne fois, en accordant une « protection » égale à tout le monde. Mais c'est à la fois insoluble et impossible. Mais même à supposer que le problème puisse être techniquement résolu – on accordera un tarif protecteur à A, industriel dont les produits sont concurrencés par l'étranger, une subvention à B, industriel qui exporte ses produits – il serait impossible de protéger ou de subventionner tout le monde « équitablement » ou également. Il faudrait donner à tout le monde le même pourcentage (dirons-nous le même nombre de dollars ?) et nul ne serait jamais sûr de ne pas subventionner deux fois le même groupe ou de n'oublier personne.

Mais encore, supposons résolu ce problème fantastique. Quel en serait l'intérêt ? Qui peut trouver son bénéfice lorsque tout le monde subventionne également tout le monde ? Où est le profit, lorsque tout le monde perd en accroissement d'impôts précisément ce que les subventions ou les tarifs protecteurs lui font gagner ? Nous n'aurions fait qu'imposer la création d'une armée de bureaucrates inutiles, tous perdus pour la production, mais indispensables pour assurer l'application de ce beau programme.

D'autre part, nous pourrions résoudre le problème tout simplement en supprimant à la fois la parité des prix et les tarifs douaniers protecteurs. Ces systèmes n'égalisent rien ; ils signifient simplement que le fermier X et l'industriel Y encaissent l'un et l'autre un profit aux dépens du contribuable, que tout le monde oublie.

C'est ainsi qu'une fois de plus les bénéfices supposés d'une nouvelle mesure d'intervention économique s'envolent en fumée dès qu'on s'efforce d'en analyser, non plus les effets immédiats pour tel ou tel groupe, mais les résultats à longue échéance pour l'ensemble du pays.

Troisième partie – La réaffirmation de la leçon

[Deuxième partie – Les applications de la leçon pour l'édition de 1979]

Chapitre XXIX [XXV pour l'édition de 1979] – La réaffirmation de la leçon

L'économie politique, ainsi que nous l'avons vu et revu, est la science qui consiste à déceler les conséquences secondes. C'est aussi la science qui aperçoit les conséquences générales. C'est la science qui montre les effets d'une politique préconisée ou actuelle, non seulement sur quelque groupe particulier et à courte échéance, mais sur tous les groupes et à longue échéance.

Telle est la leçon qui a été l'objet propre de ce livre. Nous l'avons exposée d'abord sous une forme schématique, squelettique, puis nous l'avons étoffée et nourrie par une série d'applications et d'exemples concrets.

Mais au cours de ces illustrations particulières, d'autres leçons générales nous ont été suggérées ; aussi croyons-nous utile de nous les préciser davantage à nous-mêmes maintenant.

En vérifiant que l'économie politique est une science qui révèle les conséquences des actes, nous avons pu nous rendre compte aussi de ce que, comme la logique et les mathématiques, c'est une science qui reconnaît certaines implications inévitables.

Illustrons cela par une équation algébrique élémentaire.

Supposons que si $X=5$, $X+Y=12$. La solution de cette équation est que $Y=7$; mais il en est ainsi précisément parce que l'équation nous *dit effectivement* que $Y=7$.

Cette affirmation n'est pas faite directement mais elle est implicitement contenue dans l'équation elle-même.

Ce qui est vrai de cette équation élémentaire l'est aussi des équations les plus compliquées et les plus difficiles qu'on rencontre en mathématiques. La solution du problème est déjà contenue dans son énoncé. Sans doute est-il nécessaire de l'en extraire. Elle peut parfois causer à celui qui la cherche et qui résout l'équation une étonnante surprise. Il peut même lui arriver d'éprouver le sentiment de découvrir quelque chose d'entièrement nouveau, un frisson le traverse comme si « en surveillant les cieux, une nouvelle planète surgissait tout à coup dans le champ de son appareil ». Son sentiment d'une découverte peut être justifié par les conséquences théoriques et pratiques qui résultent de la solution de son équation. Cette découverte pourtant se trouvait incluse dans l'énoncé même du problème. On ne s'en avise pas tout de suite, car les mathématiques sont là pour nous rappeler que les conséquences nécessaires ne sont pas nécessairement des vérités apparentes.

Tout cela est également vrai pour l'économie politique. En cela, l'économique peut se comparer à la mécanique. Quand un ingénieur pose un problème, il lui faut d'abord dénombrer tous les éléments qui le composent. S'il doit construire un pont qui reliera deux points donnés, il lui faut tout d'abord déterminer la distance qui sépare ces deux points et leur nature topographique précise, connaître le poids maximum que ce pont devra porter, étudier l'élasticité et la résistance de l'acier ou des divers matériaux qui serviront à le construire, ainsi que la force des tractions et vibrations auxquelles il sera soumis. L'étude minutieuse de ces éléments a déjà été largement faite pour lui par ses prédécesseurs. Ceux-ci ont aussi élaboré de difficiles équations mathématiques, grâce auxquelles – connaissant la résistance de ses matériaux et les tensions auxquelles on les soumettra – il lui sera loisible de déterminer le diamètre, la forme, le nombre et la structure de ses piles de pont, de ses câbles et de ses poutrelles.

L'économiste, lui aussi, placé devant un problème à résoudre, doit s'attacher à connaître à la fois les faits essentiels qui le composent, ainsi que les déductions plausibles qu'il peut tirer de ces faits. Le côté déductif de l'économie n'est pas moins important que l'aspect purement inductif. L'on pourrait dire ce que Santayana dit de la logique (et que l'on pourrait également dire des mathématiques) qu'il sert « à irradier la vérité », de telle

sorte que « lorsque dans un système de logique, il existe un terme pour décrire un fait, tout l'ensemble des conséquences qui peuvent se déduire de cette donnée devient, pourrait-on dire, incandescent » [\[1\]](#).

Or très peu d'esprits se rendent compte des données implicitement contenues dans les jugements économiques qu'ils ne cessent de porter. Quand ils annoncent, par exemple, que le salut économique réside dans l'accroissement du crédit, c'est tout comme s'ils disaient que le salut économique consiste à s'endetter davantage. C'est là deux façons de dire la même chose sous deux angles différents. Quand ils affirment que l'on retrouvera le chemin de l'abondance en faisant augmenter les prix agricoles, c'est tout comme s'ils disaient que le chemin de l'abondance pour les citadins est de payer leurs vivres plus cher. Quand ils affirment que, pour accroître la richesse nationale, il faut multiplier les subventions du Gouvernement, ils affirment du même coup que pour augmenter la richesse du pays, il faut augmenter les impôts. Quand ils insistent pour que l'objectif principal du pays soit d'accroître les exportations, la plupart d'entre eux ne comprennent pas qu'ainsi, finalement, ils réclament l'augmentation des importations. Et quand ils affirment que, presque dans tous les cas, la voie du salut consiste à augmenter les salaires, ils n'ont fait que trouver une autre façon de dire que la voie du salut consiste à augmenter le coût de production.

De même que toute pièce de monnaie a son côté pile et son côté face, de même chacune de ces propositions a sa part de vérité et sa part d'erreur, et ce n'est pas parce qu'un remède qu'on propose a un équivalent moins attrayant qu'il est dépourvu de tout mérite. Il peut se produire des cas où le fait d'accroître ses dettes n'est pas pris en considération, en raison des résultats que le nouvel emprunt va permettre d'obtenir ; il est des cas également où un gouvernement ne peut éviter de donner des subventions pour réaliser un programme nécessaire, des cas où une industrie peut se permettre d'accroître son coût de production, et ainsi de suite. Mais il faut chaque fois regarder l'avvers et le revers de la médaille, s'assurer que les avantages et les inconvénients de la résolution prise ont été bien pesés, et que toutes les conséquences qui y sont impliquées ont été étudiées. Malheureusement il est rare qu'on se préoccupe de tout cela.

Les exemples que nous avons analysés nous ont appris incidemment une autre leçon que voici : Quand nous étudions les conséquences des différentes solutions envisagées, non seulement sur quelques groupes particuliers et dans un avenir proche, mais sur l'ensemble de l'économie et à plus lointaine échéance, les conclusions auxquelles nous sommes conduits correspondent généralement avec celles que le bon sens naturel nous propose. Il ne viendrait à l'idée de personne ignorant des opinions courantes de la littérature des demi-savants économistes en vogue, que c'est un avantage appréciable d'avoir sa vitre brisée ou de subir la destruction de villes entières ; que procéder à des travaux publics inutiles n'est rien moins que du gaspillage ; qu'il est dangereux de voir de longues files de chômeurs reprendre le travail ; que le machinisme qui accroît la richesse et soulage l'effort de l'homme doit être redouté ; que les obstacles à une production et à une consommation libres accroissent la richesse ; qu'une nation s'enrichit en forçant ses voisins à acheter ses produits à un prix inférieur à leur coût de production ; que l'épargne est absurde ou nuisible et que la prodigalité est source de prospérité.

« Ce qui est prudence dans la conduite d'une famille particulière – écrivait Adam Smith avec son robuste bon sens, en réponse aux sophistes de son temps – peut rarement être taxé de folie dans le cas d'un grand royaume ». Mais des hommes moins éminents se perdent en complications diverses. Il ne se donnent pas la peine de reprendre leur raisonnement, même quand il les conduit vers des conclusions évidemment absurdes. Le lecteur, selon ses croyances, tiendra pour exact ou non l'aphorisme de Bacon : « Un peu de philosophie conduit l'homme à ne pas croire, mais beaucoup de philosophie le ramène à Dieu. » Il est certainement vrai, en tout cas, qu'une teinture d'économie politique peut conduire aux conclusions paradoxales et absurdes que nous avons détaillées, mais qu'une étude approfondie de l'économie ramène les esprits au bon sens. Car l'étude approfondie de l'économie politique consiste à considérer toutes les conséquences qu'une certaine politique entraîne au lieu de n'envisager que celles qui sont immédiatement visibles.

Dans le cas de notre étude nous avons ainsi redécouvert un ancien ami : l'Homme oublié de William Graham Summer. Le lecteur se souvient certainement de cet essai de Summer qui parut en 1883, et où il écrivait :

« Sitôt que A remarque quelque chose qui lui paraît aller mal et dont X est gêné, il en parle longuement avec B, puis A et B font ensemble une proposition de loi afin de porter remède à ce mal et de secourir X. Leur proposition de loi s'efforce toujours de déterminer ce que C fera pour X, ou dans les cas les meilleurs, ce que A, B et C, feront pour X... Ce que je veux, c'est considérer C... je l'appelle "l'Homme qu'on oublie"... Il est celui auquel on ne pense jamais. C'est lui cependant la victime des réformateurs, des penseurs sociaux et des philanthropes, et j'espère vous démontrer, avant d'en avoir terminé, qu'il mérite votre attention à la fois par ce qu'il est, en soi, et à cause des charges dont on l'accable. »

Ce n'est pas la moindre ironie de l'histoire que, lorsque l'on redonna vie, aux environs de 1930, à « l'Homme oublié », on pensa non à C mais à X, et C, à qui on demandait d'aider plus de X que jamais était plus complètement oublié que jamais. C'est toujours C, l'Homme oublié, à qui l'on fait appel pour étancher le cœur saignant du politicien en lui faisant payer les frais de ses générosités par procuration

L'étude ainsi faite de notre leçon ne serait pas achevée si, avant de la terminer, nous négligions d'observer que l'illusion fondamentale dont nous nous sommes occupés ne se produit pas par hasard, mais systématiquement. Elle est en vérité le résultat de la division du travail.

Dans une société primitive, ou dans un groupe de pionniers, avant que ne se produise la division des tâches, l'homme travaille uniquement pour lui-même ou pour sa famille proche. Ce qu'il consomme s'égale avec ce qu'il produit. Il existe un rapport direct et étroit entre son rendement et la satisfaction de ses besoins. Mais dès que s'instaure une division du travail précise et minutieuse, ce rapport cesse d'exister. Je ne produis plus toutes les choses dont j'ai besoin, mais peut-être seulement une seule d'entre elles. Et avec le revenu que je retire de la fabrication de cette seule chose ou du service que je rends, j'achète tout le reste. Je souhaite que le prix de

tout ce que j'achète soit bon marché, mais il est de mon intérêt de vendre cher ce que je produis ou le service que je rends. Si bien que, tout en souhaitant l'abondance pour toutes les autres marchandises, il est de mon intérêt que ce que je produis soit, au contraire, une chose rare et faite en petite quantité. Plus elle sera rare, en comparaison des autres, plus grande sera la récompense attribuée à mes efforts.

Ceci ne veut pas dire que je vais m'efforcer de réduire ma production et mon rendement. Car pour ce produit donné je suis producteur parmi beaucoup d'autres, et si la libre concurrence existe, cette restriction individuelle de production ne me rapporterait rien. Au contraire, si, par exemple, je suis agriculteur et que j'ai semé du blé, je souhaiterai avoir une récolte aussi belle que possible. Si je ne me préoccupe que de mon bien-être matériel et n'ai aucun souci humanitaire, je désirerai que les récoltes de tous les autres producteurs de blé soient aussi mauvaises que possible, car pour que ma propre récolte puisse se vendre au cours le plus élevé, j'ai intérêt à ce qu'il y ait peu de blé sur le marché (ou tout autre succédané qui puisse se substituer à lui).

En temps normal, ces sentiments égoïstes n'auraient aucune action sur la récolte totale du blé. Car, là où existe la concurrence, chaque cultivateur est contraint de donner le maximum d'efforts pour obtenir la plus belle récolte que ses terres puissent lui apporter. Si bien que le mobile de l'intérêt personnel (qui, à tort ou à raison, est une force bien plus constante que celle de l'altruisme) pousse au rendement maximum.

Mais s'il apparaît une possibilité pour le cultivateur de blé ou tout autre groupe de s'unir pour éliminer la concurrence, et si le Gouvernement encourage ou laisse faire cette union, la situation change du tout au tout. On peut concevoir que les cultivateurs persuadent leur Gouvernement, ou mieux encore un organisme mondial, de la nécessité de réduire les surfaces cultivées en blé. Il en résultera une production moindre, ce qui élèvera les cours ; et si le prix du boisseau de blé s'élève proportionnellement plus que ne s'abaisse la production, alors les cultivateurs se trouveront en meilleure posture qu'avant. Ils obtiendront plus d'argent, ils pourront alors se procurer plus d'objets qu'auparavant. En dehors d'eux, tout le monde il est vrai sera lésé, car, toutes choses égales par ailleurs, chacun devra donner davantage de ce qu'il produit pour obtenir moins de ce que le cultivateur produit.

Si bien que l'ensemble du pays sera appauvri d'autant. Il le sera de la quantité de blé que l'on n'a pas fait pousser, mais ceux qui ne considèrent que les gains des cultivateurs constateront un gain, oubliant la perte bien supérieure qui en est la conséquence.

Et cette loi s'applique à tout autre exemple. Si, grâce à des conditions atmosphériques favorables, il se produit une récolte exceptionnelle d'oranges, tous les consommateurs en bénéficieront. Le monde sera enrichi de ce surplus d'oranges. Celles-ci seront meilleur marché, mais ce fait même peut très bien réduire les bénéfices des producteurs d'oranges, à moins que la production plus élevée ne compense, et au-delà, la diminution des prix. En tous cas, si l'état du marché reste inchangé et que ma récolte personnelle ne soit pas plus abondante qu'à l'ordinaire, je suis bien certain, en ce qui me concerne, que la chute des cours dus à l'abondance de la récolte générale me causera une perte certaine.

Et ce qui s'applique aux modifications de l'offre est également vrai pour les modifications de la demande, que celles-ci soient provoquées par des inventions ou des découvertes nouvelles ou par des variations dans le goût. Une nouvelle machine à récolter le coton, bien qu'elle doive réduire les prix des sous-vêtements et des chemises pour chacun, et augmenter la richesse générale, mettra en chômage des milliers d'ouvriers qui faisait la cueillette à la main. Un nouveau métier à tisser, fabriquant un meilleur tissu, et plus rapidement que les anciens, rendra inutiles des milliers de vieilles machines, détruisant du même coup une partie des capitaux investis dans cet outillage, appauvrissant ainsi leurs possesseurs. Le développement de l'énergie atomique, quoiqu'il puisse devenir une source de bienfaits incomparables pour l'humanité tout entière, est sérieusement redouté des propriétaires de mines de charbon ou de puits de pétrole.

De même qu'il n'est pas de progrès technique qui ne risque de nuire à quelques-uns, de même tout changement dans le goût du public ou dans les mœurs, même en bien, peut nuire à quelques autres. Le développement de la tempérance obligerait des milliers de cafés à fermer boutique. Le goût du jeu, s'il faiblissait, obligerait les croupiers ou les racoleurs de paris aux courses à rechercher un travail plus productif. Si les hommes devenaient chastes, la plus ancienne professions du monde périrait.

Mais ce ne sont pas seulement ceux qui vivent des vices des hommes qui souffriraient d'une soudaine amélioration des mœurs. Ceux qui seraient le

plus touchés encore sont ceux qui ont pour mission de veiller à cette amélioration. Les prédicateurs n'auraient plus aucun sujet de sermon, les réformateurs sociaux n'auraient plus rien à réformer, et il n'y aurait plus de demande pour leurs services ni de cotisations et dons pour les faire vivre.

S'il n'y avait plus de criminels, nous aurions besoin de moins d'avocats, de juges et de pompiers, de moins de geôliers, de serruriers et même de sergents de ville (sauf pour les embarras de circulation).

Dans une économie où règne la division du travail, il arrive forcément un moment où pour satisfaire avec plus d'efficacité les besoins des hommes, le progrès ruine certains d'entre eux, soit parce qu'ils avaient placé des capitaux dans une affaire devenue périmée, soit que, pour réussir, ils aient peiné pour acquérir une grande habileté maintenant dépassée. Si le progrès était complètement uniforme, à tous les échelons de l'économie, cet antagonisme entre l'intérêt de tous et celui de quelques-uns – à supposer même qu'il survienne – ne susciterait aucun problème grave. Si, dans la même année où la récolte de blé mondiale s'est accrue, la mienne s'est accrue dans une même proportion, si les récoltes d'oranges et des autres produits agricoles se sont accrues dans la même mesure et si le rendement des produits industriels s'est élevé et que leur coût unitaire de production soit tombé en proportion, alors moi, cultivateur de blé, je ne souffrirai pas du fait que la récolte mondiale de blé aura augmenté. Le prix du boisseau de blé peut fléchir, la somme totale que je toucherai pour le rendement accru de mon champ peut fléchir, mais si, à cause même de l'accroissement de la production dans tous les domaines, je puis tout acheter à meilleur marché, je n'aurai finalement pas à me plaindre. Et si le prix de toutes choses diminuait dans les mêmes exactes proportions que le prix de mon blé, je gagnerais finalement exactement en proportion de l'augmentation totale de ma récolte, et tout le monde de même ferait des bénéfices proportionnés à l'approvisionnement de toutes marchandises et services.

Mais le progrès économique ne s'est jamais réalisé et ne se réalisera probablement jamais de cette manière uniforme. Il se produit tantôt dans un secteur de la production, tantôt dans un autre. Et si l'offre d'une marchandise que j'aide à fabriquer croît brusquement, ou bien si une nouvelle invention ou découverte rend tout d'un coup mon travail inutile, alors ce que le monde gagne ainsi devient une tragédie pour moi et pour le secteur de production auquel j'appartiens.

Or, bien souvent, ce n'est pas le gain dû à la production accrue ou à la nouvelle découverte qui frappe le plus l'observateur même le plus objectif, c'est la perte concentrée sur un secteur donné.

Qu'il y ait plus de café pour chacun et à meilleur marché, on ne s'en aperçoit pas, on remarque seulement que les producteurs de café ne peuvent plus gagner leur vie à vendre à ce prix plus bas. On oublie que la nouvelle machine fabrique plus de chaussures et à meilleur marché, on remarque que des hommes et des femmes sont mis par elle au chômage. Il est juste – et en fait, c'est essentiel pour une complète compréhension du problème – que l'on reconnaisse la condition de ces gens, qu'on étudie avec la plus grande sympathie et que l'on s'attache à voir si l'on ne pourrait pas faire servir une partie des bénéfices réalisés grâce à ce progrès particulier, à aider les victimes qu'il a faites, à leur trouver un nouveau travail inutile dans un autre secteur de la production.

Mais la solution ne peut jamais consister à réduire l'offre artificiellement, à entraver les nouvelles inventions ou découvertes, ou à rémunérer des gens pour qu'ils continuent à remplir une tâche qui n'a plus aucune valeur. C'est pourtant là ce que le monde entier n'a cessé de faire, en instituant les tarifs douaniers, en détruisant les machines, en brûlant les sacs de café, en multipliant les politiques de restriction. Ce sont là les effets de la stupide doctrine de la richesse par la rareté.

Doctrine qui malheureusement garde toujours une part de vérité pour un groupe quelconque de fabricants pris isolément. Dans la mesure où ils peuvent fabriquer en petite quantité un produit qui reste rare, alors que tout ce dont ils ont besoin, ils trouvent à l'acheter en abondance. Mais cette doctrine est toujours fausse si on considère l'ensemble des groupes, elle ne peut s'adapter à tous les secteurs économiques. Elle n'est pas susceptible d'une application généralisée, et si on la tentait, ce serait un suicide économique.

Et voici maintenant notre leçon présentée sous sa forme la plus générale. Bon nombre de théories qui paraissent exactes quand on considère un secteur isolé de l'économie s'avèrent absurdes quand on examine les besoins variés de tous, sous l'angle du consommateur comme sous l'angle du producteur.

Saisir les problèmes dans leur ensemble, et non pas seulement en leurs différents fragments, tel est l'objectif de la science économique.

Note

[1] Santayana. *Le Royaume de la Vérité* (1938, p. 16).

Troisième partie – La leçon, trente ans après

Chapitre XXVI (de l'édition de 1978) – La leçon trente ans plus tard

[Ce chapitre a été ajouté dans l'édition de 1978, dans laquelle le chapitre XXV (ex-XXIX) « La réaffirmation de la leçon » fait partie de la deuxième partie. NdT]

La première édition de ce livre est parue en 1946 [1949 pour l'édition française, NdT]. Au moment où j'écris ces lignes, nous sommes trente-deux ans plus tard. Au cours de cette période, combien a-t-on retenu de la leçon exposée au cours des pages précédentes ?

Si nous faisons référence aux politiciens – à tous ces responsables qui ont formulé et imposé les politiques gouvernementales – pratiquement rien. Au contraire, les politiques analysées dans les chapitres précédents sont bien plus fermement établies et répandues, non seulement aux États-Unis mais presque dans tous les pays du monde, qu'elles ne l'étaient lors de la première parution.

Nous pouvons prendre un exemple flagrant : l'inflation. Il ne s'agit pas seulement d'une politique imposée pour sa propre valeur, mais aussi du résultat inévitable de la plupart des autres politiques interventionnistes. Elle apparaît aujourd'hui partout comme le symbole universel de l'intervention du gouvernement.

L'édition de 1946 expliquait les conséquences de l'inflation, mais cette dernière était alors relativement douce. Certes, bien que les dépenses du gouvernement fédéral de 1926 n'étaient que de 3 milliards de dollars et

qu'il y avait un excédent, les dépenses de l'année fiscale 1946 étaient montées à 55 milliards de dollars et il y avait un déficit de 16 milliards de dollars. Pourtant, lors de l'année fiscale 1947, la guerre étant finie, les dépenses chutèrent à 35 milliards de dollars et il y avait un excédent d'environ 4 milliards de dollars. Pour l'année fiscale 1978, cependant, les dépenses ont grimpé à 451 milliards de dollars et le déficit est de 49 milliards de dollars.

Tout ceci s'est accompagné d'un accroissement énorme de la quantité de monnaie – de 113 milliards de dollars de dépôts plus devises hors banques en 1947, à 357 milliards de dollars en août 1978. En d'autres termes, la quantité de monnaie active a plus que triplé entre ces deux dates.

L'effet de cet accroissement de la monnaie a été une augmentation dramatique des prix. L'indice des prix à la consommation de 1946 s'élevait à 58,5. En septembre 1978, il était de 199,3. Les prix, en résumé, ont plus que triplé.

La politique inflationniste, comme je l'ai dit, est en partie imposée pour ses « mérites ». Plus de quarante ans après la publication de la *Théorie générale* de John Maynard Keynes, et plus de vingt ans après que ce livre eut été discrédité en détail par l'analyse et l'expérience, un grand nombre de nos politiciens continuent à nous recommander sans cesse de plus grandes dépenses et de plus grands déficits afin de guérir ou de réduire le chômage existant. Par une ironie consternante, ils font ces recommandations alors que le gouvernement fédéral a déjà connu un déficit pour 41 des 48 dernières années et que le déficit a atteint la somme de 50 milliards de dollars par an.

Par une ironie encore plus grande, nos fonctionnaires, non satisfaits d'avoir suivi de telles politiques désastreuses chez eux, réprimandent les autres pays, en particulier l'Allemagne et le Japon, pour ne pas suivre eux aussi ces politiques « d'expansion ». Cela rappelle le chien d'Ésope, qui, lorsqu'il perdit sa queue, exhortait tous ses congénères canins à couper la leur.

L'un des pires résultats de la persistance des mythes keynésiens est qu'ils ne font pas seulement la promotion d'une inflation de plus en plus grande, mais qu'ils détournent systématiquement l'attention des causes réelles de notre chômage, tels que les taux syndicaux de salaires excessifs, les lois sur

le salaire minimum, les indemnités de chômage trop importantes et trop prolongées, les aides d'assistance trop généreuses.

Mais l'inflation, bien qu'en partie délibérée, est principalement de nos jours la conséquence des autres interventions économiques du gouvernement. C'est, en bref, la conséquence de l'État Redistributeur – de toutes ces politiques qui consistent à retirer de l'argent à Pierre afin de le donner à Paul.

Ce processus serait plus facile à comprendre, et ses effets ruineux plus facile à exposer, si tout était fait par une mesure unique – comme le revenu annuel garanti, bel et bien proposé et sérieusement pris en compte par les comités du Congrès au début des années 1970. Il s'agissait d'un projet pour imposer encore plus impitoyablement tous les revenus au-dessus de la moyenne et pour en distribuer les recettes à tous ceux qui vivent en dessous de ce que l'on appelait la limite de pauvreté maximale, afin de leur garantir un revenu – qu'ils aient envie de travailler ou non – « leur permettant de vivre dignement ». Il serait difficile d'imaginer un plan plus clairement calculé pour décourager le travail et la production et pour finalement appauvrir tout le monde.

Mais au lieu de faire passer une aussi simple mesure unique, et d'apporter la ruine d'un seul coup, notre gouvernement a préféré mettre en place une centaine de lois qui effectuent cette redistribution sur une base partielle et sélective. Ces mesures peuvent passer complètement à côté de certains groupes nécessiteux ; et, par ailleurs, elles peuvent arroser d'autres groupes par une douzaine de variétés différentes de bénéfices, d'aides et d'autres aumônes. Celles-ci comprennent, pour donner une liste au hasard : la Sécurité Sociale [*qui, aux E.-U., ne concerne que le système de retraite, et n'a pas de branche « santé », NdT*], « Medicare », « Medicaid », l'assurance chômage, les bons alimentaires, les aides aux vétérans, les aides aux fermiers, les logements subventionnés, les subventions pour les loyers, les repas scolaires, les emplois publics pour créer du travail, l'aide aux familles avec enfants à charge et toutes les aides directes de tous types, y compris l'aide aux personnes âgées, aveugles et handicapées. Le gouvernement fédéral a estimé que, pour ces dernières catégories, une aide fédérale a été donnée à plus de 4 millions de gens – sans compter ce que font les États et les villes.

Un auteur a récemment compté et examiné pas moins de 44 programmes d'assistance. En 1976, les dépenses du gouvernement pour ceux-ci s'est monté à 187 milliards de dollars. La croissance moyenne combinée de ces programmes entre 1971 et 1976 fut de 25 % par an – soit 2,5 fois le taux de croissance du produit national brut estimé pour la même période. Les dépenses prévues pour 1979 représentent plus de 250 milliards de dollars. En même temps que la croissance extraordinaire de ces dépenses d'assistance, on a connu le développement d'une « industrie nationale d'assistance, » désormais composée de 5 millions de travailleurs publics et privés, qui distribuent des paiements et des services à 50 millions de bénéficiaires [\[1\]](#)

Presque tous les autres pays occidentaux ont connu un assortiment similaire de programmes d'aide – bien que parfois plus cohérents et moins aléatoires. Et pour ce faire, ils ont eu recours à une taxation de plus en plus draconienne.

Nous n'avons qu'à regarder la Grande Bretagne, par exemple. Son gouvernement a taxé le revenu personnel tiré du travail (revenu « gagné ») jusqu'à 83 %, et le revenu personnel tiré de l'investissement (revenu « non gagné ») jusqu'à 98 %. Devrait-il être surprenant que cela ait découragé le travail et l'investissement, et ait découragé de manière si profonde la production et l'emploi ? Il n'existe pas de moyen plus sûr de faire reculer l'emploi que de pénaliser et de harasser les employeurs. Il n'existe pas de moyen plus sûr pour faire baisser les salaires que de détruire toute incitation à investir dans des machines et équipements nouveaux et plus efficaces. Mais, de plus en plus, ceci tend à devenir partout la politique des gouvernements.

Et pourtant, cette taxation draconienne n'a pas rapporté de revenus permettant d'aller à la même allure que les dépenses imprudentes du gouvernement et les plans de redistribution de la richesse. Le résultat fut de creuser des déficits budgétaires chroniques et de plus en plus profonds, et donc de conduire à une inflation chronique et en hausse, et ce dans presque tous les pays du monde.

Lors des trente dernières années, la Citybank de New York a consigné cette inflation par période de dix ans. Ses calculs sont basés sur des estimations du coût de la vie publiées par les gouvernements eux-mêmes. Dans sa lettre économique d'octobre 1977, il a publié une étude sur

l'inflation dans cinquante pays. Les chiffres montrent qu'en 1976, par exemple, le mark d'Allemagne de l'Ouest, qui a le meilleur résultat, avait perdu 35 % de son pouvoir d'achat au cours des dix années précédentes ; que le franc suisse avait perdu 40 %, le dollar américain 43 %, le franc français 50 %, le yen japonais 57 %, la couronne suédoise 47 %, la lire italienne 56 % et la livre britannique 61 %. Quand nous allons du côté de l'Amérique latine, le cruzeiro brésilien avait perdu 89 % de sa valeur, les pesos uruguayen, chilien et argentin plus de 99 %.

Toutefois, comparé avec les résultats de l'année précédente ou de deux ans auparavant, l'ensemble des dépréciations des devises du monde était plus modéré : le dollar américain se dépréciait en 1977 au taux annuel de 6 %, le franc français au taux de 8,6 %, le yen japonais à 9,1 %, la couronne suédoise à 9,5 %, la livre britannique à 14,5 %, la lire italienne à 15,7 % et la peseta espagnole au rythme de 17,5 %. Pour ce qui concerne l'Amérique latine, la devise brésilienne se dépréciait en 1977 au taux *annuel* de 30,8 %, celle de l'Uruguay à 35,5 %, celle du Chili à 53,9 % et celle de l'Argentine à 65,7 %.

Je laisse au lecteur le soin d'imaginer le chaos que ces taux de dépréciation monétaire ont produit dans l'économie de ces pays, et les souffrances infligées aux vies de millions de leurs habitants.

Comme je l'ai indiqué, ces inflations, elles-mêmes cause de tant de misère humaine, étaient à leur tour pour une large part la conséquence des autres politiques d'intervention économique du gouvernement. Presque toutes ces interventions illustrent et soulignent de manière involontaire les leçons de base de ce livre. Toutes furent décrétées en faisant l'hypothèse qu'elles apporteraient un bénéfice immédiat à un certain groupe spécifique. Ceux qui les ont ordonnées n'ont pas réussi à prendre garde à leurs conséquences secondaires – n'ont pas réussi à comprendre ce que seraient leurs effets à long terme pour tous les groupes.

En somme, en ce qui concerne les politiciens, la leçon que ce livre essaie d'inculquer depuis plus de trente ans ne semble pas avoir été apprise où que ce soit.

Si nous parcourons à la suite les chapitres de ce livre, nous ne trouvons pratiquement aucune forme d'intervention gouvernementale désapprouvée dans la première édition qui ne soit pas encore poursuivie,

habituellement avec une obstination accrue. Partout, les gouvernements essaient de guérir par des travaux publics le chômage consécutif à leurs propres politiques. Ils imposent des taxes plus confiscatoires et plus lourdes que jamais. Ils recommandent encore l'expansion du crédit. La plupart d'entre eux ont encore le « plein emploi » comme objectif prépondérant. Ils continuent à imposer des quotas à l'importation et des tarifs protecteurs. Ils essaient d'augmenter les exportations en dévaluant leurs monnaies encore un peu plus. Les fermiers se « battent » encore pour la « parité » des prix. Le Gouvernement fournit encore des aides à des industries non rentables. Ils font encore des efforts pour « stabiliser » les prix de certains biens spéciaux.

Les gouvernements, qui font monter les prix des biens par l'inflation de leurs devises, continuent de rejeter la responsabilité des prix élevés sur les producteurs privés, les vendeurs privés et les « profiteurs ». Ils imposent des prix plafonds sur le pétrole et le gaz naturel, ce qui décourage les nouvelles explorations précisément quand il faudrait le plus les encourager, et ils ont recours au gel ou au « contrôle » général des prix et des salaires. Ils continuent de fixer les loyers en dépit des dégâts évidents que cela a causé. Ils ne se contentent pas de conserver les lois sur les salaires minimums mais les augmentent continuellement, malgré le chômage chronique qu'elles engendrent si clairement. Ils continuent à faire passer des lois donnant des privilèges spéciaux et l'immunité aux syndicats ; à obliger les travailleurs à en faire partie ; à tolérer les piquets de grève et autres formes de coercition ; et à obliger les employeurs à entreprendre des « négociations collectives loyales » avec ces syndicats – c'est-à-dire à leur concéder au moins certaines de leurs demandes. Le but de toutes ces mesures est « d'aider le travail. » Mais le résultat est une fois de plus de créer et de prolonger le chômage et d'abaisser le montant total des salaires, en comparaison de ce qu'il aurait pu être.

La plupart des politiciens continuent d'ignorer la nécessité des profits, de surestimer leur montant net moyen ou total, de dénoncer partout les profits inhabituels, de les taxer de manière excessive, voire parfois de déplorer l'existence même des profits.

La mentalité anticapitaliste semble gravée plus profondément que jamais dans les esprits. Chaque fois qu'il y a le moindre ralentissement des affaires, les politiciens y voient pour cause principale les « dépenses insuffisantes du consommateur. » Au moment même où ils encouragent encore plus les dépenses de consommation, ils entassent les mesures décourageantes et

les pénalités vis-à-vis de l'épargne et de l'investissement. Leur méthode principale pour ce faire est aujourd'hui, comme nous l'avons déjà vu, de s'embarquer dans l'inflation ou de l'accélérer. Le résultat est que de nos jours, pour la première fois de l'Histoire, aucune nation n'a d'étalon métallique, et pratiquement toutes arnaquent leur peuple en imprimant une monnaie de papier se dévaluant sans cesse.

Pour ajouter encore un point sur cette pile, examinons la tendance récente, non seulement aux États-Unis mais aussi à l'étranger, de tout programme « social » à échapper à tout contrôle, une fois lancé. Nous avons déjà regardé le tableau d'ensemble, mais observons de plus près un exemple éclatant – la Sécurité Sociale aux États-Unis.

La loi originale fédérale sur la Sécurité Sociale (*Social Security Act*) fut votée en 1935. La théorie qui se trouve derrière elle était que la plus grande partie du problème de l'aide résidait dans le fait que les gens n'épargnaient pas pendant leurs années de travail et que, quand ils étaient trop vieux pour travailler, ils se retrouvaient sans ressources. Ce problème pouvait être résolu, pensait-on, en les obligeant à s'assurer eux-mêmes, et en obligeant les employeurs à contribuer pour moitié aux primes nécessaires, de telle sorte qu'ils aient une pension suffisante pour prendre leur retraite à soixante-cinq ans ou plus. La Sécurité Sociale devait être un plan d'assurance entièrement autofinancé, sur la base de principes actuariels stricts. Un fonds de réserve devait être mis en place, suffisant pour faire face aux indemnités et paiements futurs, quand il faudrait les verser.

Cela n'a jamais marché de cette manière. Le fonds de réserve a principalement existé sur le papier. Le gouvernement a dépensé les rentrées de la Sécurité Sociale dès qu'ils les recevait, soit pour payer les dépenses ordinaires, soit pour verser des prestations. Depuis 1975, les paiements des prestations courantes ont excédé les recettes du système.

On a pu voir qu'à pratiquement chaque session, le Congrès trouvait moyen d'augmenter les prestations, d'élargir la couverture et d'ajouter de nouvelles formes « d'assurance sociale. » Comme l'a indiqué un commentateur en 1965, quelques semaines après que l'assurance « Medicare » fut ajoutée : « Des succédanés de Sécurité Sociale ont été votés lors de chacune des sept années d'élection générale précédentes. »

Au fur et à mesure que l'inflation se développait et progressait, les prestations de la Sécurité Sociale ont augmenté non seulement proportionnellement à cette inflation mais bien plus. La méthode politique habituelle consistait à payer les prestations dans le moment et à repousser les coûts pour le futur. Cependant, ce futur finissait toujours par arriver : et lors de chacune des années suivantes, le Congrès devait augmenter les taxes sur les salaires payées par les employés et par les employeurs.

Non seulement les taux d'imposition augmentaient sans cesse, mais il y avait une augmentation constante du montant prélevé sur le salaire. Dans le projet original de 1935, la partie du salaire taxé n'était que les premiers 3 000 \$. Les premiers taux d'imposition étaient très bas. Mais entre 1965 et 1977, par exemple, la taxe de Sécurité Sociale monta de 4,4 % sur les premiers 6 600 \$ du salaire (payé par l'employeur comme par le salarié) à 11,7 % (valeur cumulée) sur les premiers 16 500 \$. (Entre 1960 et 1977, l'impôt total annuel augmenta de 572 %, soit environ 12 % par ans. Il est prévu d'aller beaucoup plus haut.)

Au début de 1977, le passif de la Sécurité Sociale était officiellement estimé à 4 100 milliards de dollars.

Personne ne peut dire aujourd'hui si la Sécurité Sociale est réellement un programme d'assurance ou simplement un système d'aide juste un peu compliqué et mal construit. On assure au gros des bénéficiaires actuels qu'ils ont « gagné » et « payé » pour leurs prestations. Et pourtant, aucune compagnie privée d'assurance ne pourrait se permettre de payer le niveau des prestations existantes à partir des « primes » effectivement reçues. Au début de 1978, quand les travailleurs à faibles revenus prenaient leur retraite, leurs pensions mensuelles représentaient généralement 60 % de ce qu'ils gagnaient en travaillant. Les travailleurs à revenus moyens touchaient environ 45 %. Pour ceux qui avaient des salaires exceptionnellement élevés, le rapport tombait à 5 ou 10 %. Si l'on pense à la Sécurité Sociale comme à un système d'aide, c'est un système d'aide étrange toutefois, car ceux qui ont déjà perçu les salaires les plus élevés touchent les prestations les plus élevées.

La Sécurité Sociale est toutefois encore aujourd'hui sacro-sainte. Il est considéré comme politiquement suicidaire de la part d'un membre du Congrès de suggérer des coupes en ce qui concerne non seulement les prestations actuelles mais aussi les prestations futures. Le système

américain de Sécurité Sociale devrait représenter de nos jours le symbole effrayant de la tendance inévitable de toute aide, redistribution ou plan « d'assurance » nationaux, à échapper à tout contrôle, une fois mis en place.

En bref, le problème principal auquel nous avons à faire face, de nos jours, n'est pas un problème économique mais un problème politique. Les bons économistes sont fondamentalement d'accord en ce qui concerne les choses qu'il conviendrait de faire. Presque toutes les tentatives du gouvernement pour redistribuer richesse et revenu tendent à étouffer les encouragements à la production et conduisent à un appauvrissement général. Il est du rôle du gouvernement de créer et de faire respecter un cadre de droit qui interdise la violence et la fraude. Mais il doit s'abstenir de toute intervention économique particulière. Le rôle économique principal du gouvernement est d'encourager et de préserver le marché libre. Quand Alexandre le Grand rendit visite au philosophe Diogène et lui demanda s'il pouvait faire quelque chose pour lui, Diogène lui répondit : « Oui, ôte-toi de mon soleil. » C'est ce que chaque citoyen a le droit de demander à son gouvernement.

Les perspectives sont sombres, mais pas totalement sans espoir. Ici et là, on peut voir une lumière dans les nuages. De plus en plus de personnes deviennent conscientes du fait que le gouvernement n'a rien à leur donner qu'il n'ait pris auparavant à quelqu'un d'autre – ou à eux-mêmes. Des aumônes en augmentation données à des groupes sélectionnés signifient augmentations d'impôts ou déficits et inflation accrus. Et l'inflation, au final, fourvoie et désorganise la production. Même quelques politiciens commencent à le reconnaître, et certains d'eux le déclare même publiquement.

En outre, il y a des signes clairs d'un changement de doctrine dans les sphères intellectuelles. Les keynésiens et les partisans du « New Deal » semblent entamer une lente retraite. Les conservateurs, les libéraux et les autres défenseurs de l'entreprise libre ne mâchent plus leurs mots et s'expriment plus clairement. Et ils sont plus nombreux. Parmi les jeunes, il y a une rapide croissance de l'école des économistes « autrichiens ».

Il existe un véritable espoir que la politique publique puisse être inversée avant que les dommages résultant des mesures et des tendances existantes ne deviennent irréparables.

Note

[1][1] Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry* (Washington, D.C.: Heritage Foundation, 1978).

L'Économie politique en une leçon

par **Henry Hazlitt**

traduit par Hervé de Quengo

Une note sur les livres

[Ce chapitre a été ajouté dans l'édition de 1978. NdT]

Ceux qui désirent étudier plus profondément l'économie devraient se tourner vers des textes d'une longueur et d'une difficulté intermédiaires. Je ne connais pas à ce jour de livre en un volume qui remplissent totalement ce besoin, mais il y en a plusieurs qui, pris ensemble, répondent à cette demande. Il y a un excellent petit livre (126 pages) de Faustino Ballvé, *Essentials of Economics* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Fondation for Economic Education), qui résume brièvement les principes et les politiques. Un livre qui le fait aussi, mais un peu plus longuement (327 pages) est *Understanding the Dollar Crisis* par Percy L. Greaves (Belmont, Mass. : Western Islands, 1973). Bettina Bien Greaves a rassemblé deux volumes de textes dans *Free Market Economics* (Fondation for Economic Education).

Le lecteur qui vise une compréhension profonde, et s'y sent préparé, devrait ensuite lire *Human Action* par Ludwig von Mises (Chicago : Contemporary Books, 1949, 1966, 907 pages [*L'Action humaine*, PUF, en français]). Ce livre étend la précision de l'unité logique et de la précision de l'économie comme aucun autre ouvrage ne l'avait fait auparavant. Un ouvrage en deux volumes, écrit treize années après *Human Action* par un étudiant de Mises est *Man, Economy, and State*, de Murray N. Rothbard (Mission, Kan. : Sheed, Andrews and McMeel, 1962, 987 pages). Il contient

un matériel nouveau et pénétrant ; son exposé est admirablement clair, et son arrangement le rend par certains aspects plus approprié comme manuel que celui du grand ouvrage de Mises.

Voici des petits livres discutant de sujets économiques spécifiques d'une façon simple : *Planning for Freedom* de Ludwig von Mises (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1952), et *Capitalism and Freedom* de Milton Friedman (Chicago : University of Chicago Press, 1962). Il y a aussi l'excellent pamphlet de Murray N. Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* (Santa Ana, Calif. : Rampart College, 1964, 1974, 62 pages). Sur le sujet urgent de l'inflation, un livre de l'auteur de ces lignes a été récemment publié, *The Inflation Crisis, and How to Resolve It* (New Rochelle, N.Y. : Arlington House, 1978).

Parmi les travaux récents discutant des idéologies actuelles et des développements d'un point de vue similaire à celui du présent volume, l'auteur de ces lignes a publié *The Failure of the « New Economists »: An Analysis of the Keynesian Fallacies* (Arlington House, 1959). ; F.A. Hayek, *The Road to Serfdom* (1945 [La Route de la servitude, PUF en français]) et du même auteur, le monumental ouvrage *Constitution of Liberty* (Chicago : University of Chicago Press, 1960 [La Constitution de la liberté, LITEC, en français]). Le livre de Ludwig von Mises intitulé *Socialism : An Economic and Sociological Analysis* (London: Jonathan Cape, 1936, 1969) est la critique la plus profonde et la plus dévastatrice jamais écrite des doctrines collectivistes.

Le lecteur ne devrait pas oublier, bien entendu, les *Sophismes Économiques* de Bastiat (environ 1844), et en particulier son essai « Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas. »

Ceux qui s'intéressent aux classiques de l'économie pourront trouver qu'il est plus profitable de le faire dans le sens contraire à l'ordre chronologique. Présentée dans cet ordre, les ouvrages majeurs à consulter sont, avec les dates de leur première édition : Philip Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1911 ; John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, 1899 ; Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, 1888 ; Carl Menger, *Principles of Economics*, 1871 ; W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 1871 ; John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, 1848 ; David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817 ; et Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776. [J'ai laissé les références en

anglais de Hazlitt. Les originaux de Böhm-Bawerk et Menger sont bien sûr en allemand. NdT]

L'économie s'est développée dans des centaines de directions. Des bibliothèques entières ont été écrites rien que sur des sujets spécialisés, comme la monnaie et la banque, le commerce et les échanges internationaux, la taxation et les finances publiques, le contrôle gouvernemental, l'intérêt et le capital., l'économie de l'agriculture, les loyers, les profits, les marchés, la concurrence et le monopole, la valeur et l'utilité, les statistiques, les cycles économiques, la richesse et la pauvreté, l'assurance sociale, le logement, les biens publics, l'économie mathématique, les études d'industries spécifiques et l'histoire économique. Mais personne ne pourra convenablement comprendre l'un de ces sujets spécialisés s'il n'a pas auparavant acquis une solide compréhension des principes économiques de base et des interrelations complexes de tous les facteurs et de toutes les forces économiques. Lorsqu'il l'aura atteinte en lisant des ouvrage d'économie générale, il pourra être sûr de trouver le bon livre dans le domaine spécialisé qui l'intéresse.