

John Maynard KEYNES (1936)

Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie

Traduit de l'Anglais par Jean- de Largentaye (1942)

LIVRES I, II ET III

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: jmt_sociologue@videotron.ca

Site web: <http://pages.infinet.net/sociojmt>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Livre I : Introduction

Chapitre I

La théorie générale

En intitulant ce livre la *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt, et de la Monnaie*, nous tenons à souligner le mot « générale ». Nous avons choisi ce titre pour faire ressortir l'opposition existant entre la nature de nos arguments et de nos conclusions et celle de la théorie classique ¹, qui a été la base de notre formation et qui, tant sur le plan pratique que sur le terrain doctrinal, gouverne dans la présente génération la pensée économique des milieux dirigeants et universitaires, comme elle l'a gouvernée au cours des cent dernières années. Nous démontrerons que les postulats de la théorie classique ne s'appliquent qu'à un cas spécial et non au cas général, la situation qu'elle suppose étant à la limite des situations d'équilibre possibles. Au surplus les caractéristiques du cas spécial auquel cette théorie s'applique se trouvent ne pas être celles de la société économique où nous vivons réellement. Son enseignement ne peut donc être que trompeur et néfaste, si on prétend appliquer ses conclusions aux faits que nous connaissons.

¹ La dénomination d' « économistes classiques » a été inventée par Marx pour désigner Ricardo, James Mill et leurs *prédécesseurs*, C'est-à-dire les auteurs de la théorie dont l'économie Ricardienne a été le point culminant. Au risque d'un solécisme, nous nous sommes accoutumé à ranger dans « l'école classique » les successeurs de Ricardo, c'est-à-dire les économistes qui ont adopté et amélioré sa théorie y compris Stuart Mill, Marshall, Edgeworth et le Professeur Pigou.

Livre I : Introduction

Chapitre II

Les postulats de l'économie classique

La plupart des ouvrages relatifs à la théorie de la Valeur et de la Production ont surtout traité la répartition entre les divers usages d'un volume *donné* de ressources¹ employées et les conditions qui, dans l'hypothèse où cette quantité de ressources est employée, déterminent leurs rémunérations respectives et les valeurs relatives de leurs produits².

La question du volume des ressources *disponibles*, c'est-à-dire du chiffre de la population susceptible d'être employée, de l'importance de la richesse naturelle et du capital accumulé, a souvent été traitée, elle aussi, d'une manière descriptive. Mais la théorie pure des facteurs qui déterminent l'emploi effectif des ressources disponibles a rarement fait l'objet d'un examen approfondi. Il serait évidemment absurde de dire qu'elle n'a jamais été étudiée. Car elle a été la matière de toutes les discussions relatives aux fluctuations de l'emploi, et celles-ci ont été nombreuses. Ce que nous voulons dire, ce n'est pas que l'on a négligé le sujet, mais qu'on a jugé si simple et si évidente la théorie fondamentale sur laquelle il repose que l'on s'est borné, tout au plus, à la mentionner³.

¹ Le lecteur trouvera en appendice un lexique où nous rappelons la définition des termes qui pourraient ne pas lui être familiers. Ces mots sont marqués d'un astérisque dans le texte (N. du T.).

² Cette manière de faire s'accorde avec la tradition Ricardienne. Car Ricardo se refusait expressément à reconnaître un intérêt quelconque au *montant* du revenu national considéré indépendamment de sa distribution. Ce faisant, il déterminait correctement la nature de la théorie qui lui était propre. Mais ses successeurs, moins clairvoyants, se sont servi de la théorie classique dans les controverses relatives aux causes de la richesse. Voir à ce sujet la lettre adressée par Ricardo à Malthus le 9 octobre 1820 : « L'Économie Politique est selon vous une enquête sur la nature et les causes de la richesse. J'estime au contraire qu'elle doit être définie une enquête au sujet de la distribution du produit de l'industrie entre les classes qui concourent à sa formation. On ne peut rapporter à aucune loi la quantité des richesses produites, mais on peut en assigner une assez satisfaisante à leur distribution. De jour en jour je suis plus convaincu que la première étude est vaine et décevante et que la seconde constitue l'objet propre de la science ».

³ Le Prof. Pigou, par exemple, écrit dans ses *Economics of Welfare* (4e édition, p. 127) (c'est nous qui mettons les italiques) : « À moins que le contraire ne soit dit expressément, nous négligerons dans cette étude le fait qu'en général certaines ressources restent inemployées contre le gré de leurs propriétaires. Ce faisant nous simplifions l'exposé du raisonnement, *sans en altérer la substance* ». Ainsi, tandis que Ricardo se défend expressément de vouloir étudier le montant du revenu national dans son ensemble, le

I

La théorie classique de l'emploi, supposée simple et évidente, a été, croyons-nous, fondée, pratiquement sans discussion, sur deux postulats fondamentaux, savoir :

I. - Le salaire est égal au produit marginal du travail.

Ceci veut dire que le salaire d'une personne employée est égal à la valeur qui serait perdue si l'emploi était réduit d'une unité (déduction faite des autres coûts que la réduction corrélative de la production épargnerait) ; avec cette restriction que l'égalité peut être contrariée, conformément à certains principes, par l'imperfection de la concurrence et des marchés.

II. - L'utilité du salaire quand un volume donné de travail est employé est égale à la désutilité marginale de ce volume d'emploi.

Ceci veut dire que le salaire réel d'une personne employée est celui qui est juste suffisant (au jugement des personnes employées elles-mêmes) pour attirer sur le marché tout le volume de travail effectivement employé ; avec cette restriction que l'égalité pour chaque unité individuelle de travail peut être contrariée par une coalition des unités disponibles, analogue aux imperfections de la concurrence qui affaiblissent le premier postulat. La désutilité doit s'entendre ici comme englobant les raisons de toute nature qui peuvent décider un homme ou un groupe d'hommes à refuser leur travail plutôt que d'accepter un salaire qui aurait pour eux une utilité inférieure à un certain minimum.

(...)

II

Est-il exact que les deux catégories précédentes comprennent tous les cas possibles de chômage, compte tenu du fait qu'en règle générale la population trouve rarement autant d'ouvrage qu'elle le voudrait sur la base du salaire courant ? Car on ne conteste guère que, si la demande de main-d'œuvre était plus élevée, une quantité plus grande de travail s'offrirait généralement sur le marché aux salaires nominaux existants¹. L'école classique concilie ce fait avec son second postulat en disant que, si la demande de main-d'œuvre au salaire nominal existant se trouve satisfaite avant que les personnes désireuses de travailler à ce salaire soient toutes employées, c'est qu'il existe chez les

Professeur Pigou, dans un livre qui a spécifiquement pour objet le problème du revenu national, soutient que la même théorie s'applique aussi bien lorsqu'il y a du chômage involontaire que lorsqu'il y a un plein emploi.

¹ Cf. la citation précédente du Professeur Pigou, la note de bas de page précédente.

ouvriers une volonté commune, avouée ou tacite, de ne pas travailler à un salaire moindre et que, si la main-d'œuvre dans son ensemble consentait à une réduction des salaires nominaux, une quantité plus grande d'emploi serait offerte. S'il en était ainsi, un chômage de cette nature, malgré les apparences, ne serait pas à proprement parler involontaire et devrait être range dans la catégorie précédente du chômage « volontaire », dû aux effets des discussions collectives de salaire, etc.

Cette explication appelle deux observations : la première, qui a trait au comportement effectif des travailleurs vis-à-vis des salaires réels et des salaires nominaux, n'a pas une importance théorique fondamentale ; la seconde est au contraire fondamentale.

(...)

Mais il existe une objection plus fondamentale encore. Le second postulat découle de l'idée que les salaires réels dépendent des conventions conclues entre les entrepreneurs et les ouvriers. Sans doute admet-on que dans la réalité les conventions sont libellées en unités monétaires et l'on concède même que les salaires réels jugés acceptables par la main-d'œuvre puissent, dépendre dans une certaine mesure du niveau auquel le salaire nominal correspondant se trouve établi. Néanmoins, c'est au salaire nominal fixé de la sorte qu'il incombe de déterminer le salaire réel. La théorie classique suppose donc qu'il est toujours loisible à la main-d'œuvre de réduire son salaire réel en acceptant une diminution de son salaire nominal. Le postulat d'après lequel le salaire réel et la désutilité marginale du travail tendent à être égaux exige manifestement que la main-d'œuvre soit en mesure de fixer elle-même le salaire réel en échange duquel elle travaille sinon la quantité d'emploi offerte à ce salaire. En bref, la théorie traditionnelle soutient que les *accords conclus entre les entrepreneurs et les ouvriers pour la fixation du salaire nominal déterminent aussi le salaire réel*, de telle sorte que, dans le cas d'une libre concurrence chez les employeurs et d'une absence de coalition chez les ouvriers, ceux-ci pourraient, s'ils le désiraient, faire concorder le taux de leurs salaires réels avec la désutilité marginale de la quantité d'emploi offerte par les employeurs à ce taux. Et s'il n'en est pas ainsi, il n'y a plus de raison de supposer que le salaire réel et la désutilité marginale du travail s'ajustent spontanément l'un à l'autre.

(...)

En résumé, le second postulat de la théorie classique soulève deux objections - la première concerne le comportement effectif de la main-d'œuvre. Une baisse des salaires réels, due à une hausse des prix non accompagnée d'une hausse des salaires nominaux, ne fait pas baisser, en règle générale, l'offre de main-d'œuvre dont on dispose au salaire courant au-dessous de la quantité effectivement employée avant la hausse des prix. Supposer qu'une hausse des prix puisse avoir ce résultat, c'est supposer que toutes les personnes actuellement dépourvues d'emploi, quoique désireuses de travailler au salaire courant, cesseraient d'offrir leurs services en cas d'une hausse même limitée du coût de la vie. C'est sur cette étrange supposition que la *Théorie du Chômage* du Professeur

Pigou¹ paraît reposer et c'est elle qu'admettent implicitement tous les membres de l'école orthodoxe.

Mais la seconde objection, dont l'importance est fondamentale et que nous développerons dans les chapitres suivants, découle des raisons qui nous empêchent d'admettre que le niveau général des salaires réels puisse être directement déterminé par les clauses des contrats de salaire. L'école classique, en supposant que les contrats de salaire peuvent déterminer le salaire réel, a fait une hypothèse arbitraire. Car il se peut que la main-d'œuvre considérée dans son ensemble n'ait à sa disposition aucun moyen d'amener l'équivalent en biens de consommation ouvrière du niveau général des salaires nominaux à concorder avec la désutilité marginale du volume courant d'emploi. Il se peut qu'elle n'ait aucun moyen de réduire ses salaires *réels* à un chiffre donné en révisant les clauses *monétaires* des accords conclus avec les entrepreneurs. Tel est le point que nous discuterons. Nous nous efforcerons de prouver que le rôle essentiel dans la détermination du niveau général des salaires réels est joué par certains autres facteurs. Un de nos buts principaux sera d'élucider ce problème. Nous soutiendrons qu'il y a eu un malentendu fondamental au sujet des règles qui gouvernent en cette matière le fonctionnement réel de l'économie où nous vivons.

III

(...)

IV

Il nous faut maintenant définir la troisième catégorie de chômage, c'est-à-dire, le chômage involontaire au sens strict du mot, dont la théorie classique n'admet pas la possibilité.

Il est clair qu'un état de chômage « involontaire » ne signifie pas pour nous la simple existence d'une capacité de travail non entièrement utilisée. On ne peut pas dire qu'une journée de travail de huit heures représente du chômage parce qu'il n'est pas au-dessus de la capacité humaine de travailler dix heures. Nous ne devons pas considérer non plus comme chômage involontaire le refus de travail d'une corporation ouvrière qui n'accepte pas de travailler au-dessous d'une certaine rémunération réelle. De notre définition du chômage « involontaire », il convient aussi d'exclure le chômage « de frottement ». Cette définition sera donc la suivante: *Il existe des chômeurs involontaires si, en cas d'une légère hausse du prix des biens de consommation ouvrière par rapport*

¹ Cf. Chap. XIX. Appendice.

aux salaires nominaux, l'offre globale de main-d'œuvre disposée à travailler aux conditions courantes de salaire et la demande globale de main-d'œuvre aux mêmes conditions s'établissent toutes deux au-dessus du niveau antérieur de l'emploi. Une seconde définition, qui revient d'ailleurs au même, sera donnée au Chapitre suivant (p. 48).

De cette définition, Il résulte que l'égalité du salaire réel et de la désutilité marginale de l'emploi, que présuppose le second postulat, correspond lorsqu'elle est interprétée dans le monde réel à l'absence de chômage « involontaire ». C'est cet état des affaires, lequel n'exclut ni le chômage « de frottement » ni le chômage « volontaire » que nous appellerons le «plein emploi ».

(...)

V

Si nous insistons sur le point qui nous sépare de la doctrine classique, nous ne devons pas pour autant méconnaître, un point important qui nous reste commun. Car nous conservons le premier postulat comme par le passé, sous le bénéfice des mêmes restrictions que la théorie classique ; et il convient de s'arrêter un moment pour en examiner la portée. Ce postulat signifie que, dans un état donné de l'organisation, de l'équipement, et de la technique, les niveaux dit salaire réel et les volumes de la production (c'est-à-dire de l'emploi) sont liés un à un, de telle sorte qu'un accroissement de l'emploi ne peut, en général, se produire sans qu'il y ait en même temps une diminution des salaires réels. Nous ne contestons pas cette loi primordiale, qu'à juste titre les économistes classiques ont déclarée inattaquable.

(...)

Mais, si on écarte le second postulat, un déclin de l'emploi , encore qu'inséparable du fait que le travail *reçoit* un salaire équivalant à une quantité plus grande de biens de consommation ouvrière, n'est plus une conséquence nécessaire du fait que le travail *demande* une quantité plus grande de ces biens ; et l'acceptation par la main-d'œuvre de salaires nominaux plus faibles n'est plus une condition nécessaire de la diminution du chômage. Toutefois la Théorie du Salaire dans son rapport avec l'Emploi, que nous sommes en train d'anticiper, ne pourra être complètement élucidée avant que nous ayons atteint le Chapitre XIX et son Appendice.

VI

Depuis J. B. Say et Ricardo les économistes classiques ont cru que l'offre crée sa propre demande, ce qui veut dire en un certain sens évocateur mais non clairement défini que la totalité des coûts de production doit nécessairement, dans la communauté entière, être dépensée directement ou indirectement pour l'achat de la production.

(...)

C'est donc l'hypothèse de l'égalité entre le prix de la demande globale des produits et le prix de leur offre globale qui doit être regardée comme le « postulat d'Euclide » de la théorie classique. Cette hypothèse étant admise, tout le reste en découle ; les avantages sociaux de l'épargne privée et nationale, l'attitude traditionnelle vis-à-vis du taux de l'intérêt, la théorie classique du chômage, la théorie quantitative de la monnaie, les avantages illimités du *laissez-faire* dans le commerce extérieur et beaucoup d'autres choses que nous aurons à discuter.

VII

En différents endroits de ce Chapitre, nous avons successivement fait reposer la théorie classique sur l'hypothèse :

- 1° Que le salaire réel est égal à la désutilité marginale de l'emploi existant ;
- 2° Qu'il n'existe rien de pareil au chômage involontaire au sens strict du mot ;
- 3° Que l'offre crée sa propre demande en ce sens que pour tous les volumes de la production et de l'emploi le prix de la demande globale est égal au prix de l'offre globale.

Or ces trois hypothèses sont équivalentes, en ce sens qu'elles sont simultanément vraies ou fausses, chacune d'elles découlant logiquement des deux autres.

Livre I : Introduction

Chapitre III

Le principe de la demande effective

I

Nous avons besoin dès le début de certains termes dont la définition précise sera donnée plus tard. Dans un état donné de la technique, des ressources et des coûts, l'emploi d'un certain volume de travail par un entrepreneur lui impose deux sortes de dépenses : en premier lieu, les sommes qu'il alloue aux facteurs de production (autres que les entrepreneurs) en échange de leurs services, sommes que nous appellerons le *coût de facteur* de l'emploi en question ; et en second lieu, les sommes qu'il paye aux autres entrepreneurs pour les choses qu'il est obligé de leur acheter jointes au sacrifice qu'il fait en utilisant son équipement au lieu de le laisser inactif, ensemble que nous appellerons le *coût d'usage* de l'emploi en question ¹. La différence entre la valeur de la production résultant de l'emploi et la somme de son coût de facteur et de son coût d'usage est le profit ou encore, comme nous l'appellerons, le *revenu* de l'entrepreneur. Le coût de facteur n'est évidemment que le revenu des facteurs de production, considéré du point de vue de l'entrepreneur. Ainsi le coût de facteur et le profit de l'entrepreneur forment-ils conjointement ce que nous définirons le *revenu total* résultant de l'emploi fourni par l'entrepreneur. Le profit de l'entrepreneur est naturellement la quantité qu'il cherche à rendre maximum quand il fixe le volume d'emploi à offrir. Lorsque on se place au point de vue de l'entrepreneur, il est parfois commode d'appeler « produit » d'un certain volume d'emploi le revenu global qui en résulte (i. e. le coût de facteur plus le profit). Quant au prix de l'offre globale ² de la production résultant d'un certain volume d'emploi, il est le « produit » attendu qui est juste suffisant pour qu'aux yeux des entrepreneurs il vaille la peine d'offrir ce volume d'emploi ³.

¹ Une définition précise du coût d'usage sera donnée au Chapitre VI.

² Qui ne doit pas être confondu (voir infra) avec le prix d'offre d'une unité de production au sens ordinaire du mot.

³ Le lecteur observera que nous éliminons le coût d'usage à la fois du « produit » et du *prix de l'offre globale* d'un certain volume de production ; ces deux termes doivent donc être entendus *nets* de coût d'usage alors que les sommes globales payées par les acheteurs sont, bien entendu, brutes de coût d'usage. Les raisons pour lesquelles il convient de procéder ainsi seront données au Chapitre VI. Le point essentiel est que le « produit » global et le prix de l'offre globale nets de coût d'usage peuvent être définis d'une façon exclusive et non ambiguë. Le coût d'usage, étant évidemment fonction à la fois du degré

Il s'ensuit que, dans un état donné de la technique, des ressources et du coût de facteur par unité d'emploi, le volume de l'emploi, aussi bien dans les entreprises et industries individuelles que dans l'ensemble de l'industrie, est gouverné par le montant du « produit » que les entrepreneurs espèrent tirer du volume de production qui lui correspond ¹. Car les entrepreneurs s'efforcent de fixer le volume de l'emploi au chiffre qu'ils estiment propre à rendre maximum l'excès du « produit » sur le coût de facteur.

Soit Z le prix de l'offre globale du volume de production qui correspond à l'emploi de N personnes ; la relation entre Z et N , que nous appellerons la *Fonction ou Courbe de l'Offre Globale* ², étant représentée par $Z = \varphi(N)$. De même, soit D le « produit » que les entrepreneurs espèrent tirer de l'emploi de N personnes ; la relation entre D et N , que nous appellerons la *Fonction ou Courbe de la Demande Globale*, étant représentée par $D = f(N)$.

Ceci étant, si pour un certain volume de l'emploi N le « produit » attendu est supérieur au prix de l'offre globale, c'est-à-dire si D est supérieur à Z , il y aura un mobile qui incitera les entrepreneurs à accroître l'emploi et, s'il le faut, à élever les coûts en se disputant les uns aux autres les facteurs de production, jusqu'à ce que l'emploi ait atteint le volume qui rétablit l'égalité entre Z et D . Ainsi le volume de l'emploi est déterminé par le point d'intersection de la courbe de la demande globale et de la courbe de l'offre globale ; car c'est à ce point que la prévision de profit des entrepreneurs est maximum. Nous appellerons *demande effective* le montant du « produit » attendu D au point de la courbe de la demande globale où elle est coupée par celle de l'offre globale. Ceci constitue l'essentiel de la Théorie Générale de l'Emploi que nous nous proposons d'exposer. Les chapitres suivants seront donc consacrés en grande partie à l'examen des divers facteurs qui influent sur ces deux courbes.

d'intégration de l'industrie et de l'importance des achats que les entrepreneurs se font les uns aux autres, il ne peut y avoir au contraire, de définition des sommes globales payées par les acheteurs, coût d'usage compris, qui soit indépendante de ces facteurs. La définition du prix d'offre, au sens ordinaire du mot, d'un producteur individuel soulève déjà une difficulté analogue; et, lorsqu'il s'agit du prix de l'offre globale de la production *dans son ensemble*, il se présente du fait des doubles emplois des difficultés sérieuses, qui ont souvent été éludées. Si le terme doit être entendu brut de coût d'usage, on ne peut vaincre ces difficultés qu'au prix d'hypothèses spéciales au sujet du degré d'intégration des entreprises dans les deux groupes d'industries produisant respectivement les biens de consommation et les biens de capital., hypothèses qui sont en elles-mêmes obscures et compliquées et qui ne correspondent pas à la réalité. Si au contraire le prix de l'offre globale est défini comme ci-dessus *net de* coût d'usage, ces difficultés disparaissent. Le lecteur trouvera dans le Chapitre VI et dans son Appendice une analyse plus complète de cette question.

¹ Un entrepreneur ayant à prendre une décision pratique relative à son échelle de production ne fait pas, au sujet du « produit » éventuel de la vente de chaque volume de production, une prévision unique exempte d'incertitude, mais plusieurs prévisions incertaines plus ou moins probables et précises. Lorsque nous parlons de sa prévision de « produit », nous entendons la prévision de « produit » qui, si elle, était faite avec certitude, lui inspirerait la même attitude que le groupe de possibilités vagues et différentes qui composent en fait l'état de sa prévision lorsqu'il prend la décision.

² Au Chapitre XX, nous appellerons fonction de l'emploi une fonction étroitement liée à la fonction de l'offre globale.

Quant à la doctrine classique qu'on a coutume d'exprimer catégoriquement par la formule que l' « Offre crée sa propre Demande » et qui continue à supporter toute la théorie économique orthodoxe, elle implique une hypothèse spéciale au sujet de la relation qui existe entre ces deux courbes. La proposition que l' « Offre crée sa propre Demande » signifie évidemment que le prix de l'offre globale $\varphi(N)$ et le « produit » $f(N)$ sont égaux pour toutes valeurs de N , c'est-à-dire pour tous volumes de la production et de l'emploi, et que, lorsqu'il se produit un accroissement du prix de l'offre globale $Z(= \varphi(N))$ correspondant à un accroissement de l'emploi N , le « produit » $D(= f(N))$ croît nécessairement du même montant que le prix de l'offre globale Z . En d'autres termes, la théorie classique suppose que le prix de la demande globale (ou « produit ») s'ajuste toujours au prix de l'offre globale, de manière que, quel que soit le volume de l'emploi N , le « produit » D prenne une valeur égale au prix de l'offre globale Z qui correspond à N . Ceci revient à dire que la demande effective, au lieu d'avoir une seule valeur d'équilibre, comporte une série indéfinie de valeurs toutes également admissibles; et que le volume de l'emploi est indéterminé, sauf dans la mesure où la désutilité marginale du travail lui fixe une limite supérieure.

S'il en était ainsi, la concurrence entre les entrepreneurs amènerait toujours une extension de l'emploi, jusqu'à ce que l'offre globale cessât d'être élastique, c'est-à-dire jusqu'au point où un nouvel accroissement de la demande effective ne s'accompagnerait plus d'un accroissement de la production. Il est évident qu'une telle situation ne diffère en rien de la situation de plein emploi. Dans le Chapitre précédent nous avons donné du plein emploi une définition fondée sur le comportement de la main-d'œuvre. Le second critère, d'ailleurs équivalent, auquel nous aboutissons maintenant, c'est que le plein emploi est atteint lorsque l'emploi global cesse de réagir élastiquement aux accroissements de la demande effective des produits qui en résultent. Ainsi la loi de J. B. Say qui veut que, pour tout volume de la production considérée dans son ensemble, le prix de la demande globale soit égal au prix de l'offre globale, équivaut à la proposition d'après laquelle il n'existe pas d'obstacle à l'instauration du plein emploi. Cependant si telle n'est pas la loi véritable qui lie la fonction de la demande globale et la fonction de l'offre globale, il reste à écrire un chapitre de la théorie économique dont l'importance est décisive et en l'absence duquel toute discussion au sujet du volume de l'emploi global est vaine.

II

(...)

III

(...)