

## Chapitre 12

# Histoire de la pensée économique : les grands auteurs et leurs doctrines

GUIDO HÜLSMANN

Professeur à l'université d'Angers

La science économique est une discipline relativement jeune qui germe au Moyen Âge et se développe vigoureusement à partir du 18<sup>e</sup> siècle. C'est une science qui répond à un besoin pratique : celui de bien organiser les sociétés humaines. Elle devient la reine des sciences sociales au 19<sup>e</sup> siècle, lorsqu'en appliquant les préceptes des économistes de l'époque, on a remporté un succès spectaculaire, facilitant entre autres une croissance inouïe des revenus réels par tête et une croissance sans précédent des populations.

L'étude de son histoire présente quatre enjeux principaux.

- *Premièrement*, elle permet aux chercheurs contemporains de se situer par rapport à la division du travail qui se fait entre les générations. Pourquoi étudions-nous aujourd'hui tel ou tel problème avec telles ou telles méthodes ? Pour répondre à cette question, il faut remonter dans le temps.
- *Deuxièmement*, elle nous permet de relativiser nos préoccupations actuelles. Lire un ouvrage publié dans un passé plus ou moins lointain est souvent comme une bouffée d'air frais qui nous fait sortir des sentiers battus.
- *Troisièmement*, elle peut nous éviter de la peine en nous rendant conscients des erreurs typiques et récurrentes.

- *Quatrièmement*, l'histoire de la pensée ne s'étudie pas sans lire les textes des grands auteurs ; et ceci est *une* manière d'apprendre la science elle-même, peut-être même la meilleure manière. En effet, les grands textes ont souvent une rigueur et une cohérence logique qu'on trouve dans peu de manuels de micro et de macroéconomie actuels, dans lesquels des modèles, parfois sans rapport ou contradictoires, se juxtaposent. Ils invitent à la réflexion sur les questions de principe qui se sont posées de leur temps tout comme aujourd'hui. Le *jargon* des économistes est en mutation permanente, et il y a de ce fait un risque de ne plus comprendre les anciens. En revanche, le fond des problèmes ne change ni souvent ni beaucoup.

Aussi, dans le présent chapitre, allons-nous faire revivre 20 grands auteurs, dans l'espoir de donner au lecteur l'envie de les lire. Il a donc fallu sélectionner 20 grands économistes – *exactement* 20 – non pas 25, ni 50, ni 100. Notre choix a été douloureux et n'est sans doute pas juste à certains égards. Toutefois, il n'est pas *plus* injuste que les choix alternatifs.

Les auteurs sont présentés dans l'ordre de leur date de naissance. Cependant, il faut garder à l'esprit qu'ils sont souvent contemporains et s'influencent les uns les autres, même si cette influence n'est pas toujours explicite. Nous avons tâché de retracer les connexions intellectuelles les plus importantes entre eux. Mais ici encore, il existe un danger qu'il convient de souligner.

L'histoire de la pensée – quelle que soit d'ailleurs la discipline – n'est pas un processus linéaire par lequel la qualité des idées augmente sans cesse, sans jamais diminuer. Il n'est pas toujours vrai que les théories les plus récentes « incorporent » toute la sagesse des anciens, et soient, de ce fait, supérieures aux précédentes. Bien au contraire, il y a des périodes de progrès et des périodes de régression. Il arrive assez fréquemment que les acquis intellectuels se perdent, qu'une génération oublie les leçons apprises par les générations antérieures et qu'elle doive réapprendre avant de continuer à bâtir.

## PLATON

(427-347 avant. J.-C.)

### Au commencement : la division du travail

Le père de la philosophie occidentale dédaigne les problèmes économiques. Sa pensée sociale concerne la définition d'une bonne cité *politique*. Mais pour la définir, dans son livre sur la *République*, Platon doit d'abord analyser la division du travail.

Il reconnaît que la cité n'est pas forcément construite à partir d'un plan unique. Elle peut émerger des actions individuelles sans coordination centrale. C'est ce cas de figure que Platon étudie de plus près, notamment pour en repérer les limitations. Il examine d'abord le cas de la « cité simple » puis celui de la « cité luxueuse ».

Les hommes s'associent pour mieux satisfaire leurs besoins. C'est par ce motif économique qu'ils décident de vivre ensemble et de s'aider mutuellement. Or, afin de s'organiser, la division des tâches et la spécialisation s'imposent pour trois raisons : pour exploiter les différents talents individuels ; parce que la répétition des gestes perfectionne tout métier ; et parce que certaines tâches, devant être accomplies au bon moment, nécessitent alors la présence permanente d'un responsable. Résultat général : la productivité des efforts augmente, et les efforts sont faits de manière esthétique et avec une plus grande facilité.

La division du travail ne se limite cependant pas aux biens de consommation. Elle couvre aussi les outils de l'agriculture, les matières premières et l'élevage. Pour assurer ces activités, le nombre de citoyens doit augmenter ; et la taille de la cité croît encore lorsque la division du travail s'internationalise. Les citoyens ont intérêt à coopérer avec d'autres cités en raison des imperfections naturelles de l'endroit où leur cité est érigée. Cette coopération se fait par l'échange, chaque cité cédant les marchandises dont elle est bien pourvue pour acquérir celles qui y sont relativement rares.

Qu'implique cet échange pour les quantités produites ? Platon souligne qu'il incite les citoyens à produire certains biens au-delà de leurs

propres besoins. L'échange n'est pas dissocié de la production, bien au contraire, il détermine les types de biens qui sont produits ainsi que leurs quantités. Aristote soutiendra plus tard une thèse opposée, à savoir que l'échange ne concerne que le « surplus » dont on n'aurait pas besoin et qui résulte plus ou moins accidentellement d'une production particulièrement abondante. Mais sur ce point il a tort, et Platon a raison. L'échange élargit la division du travail, crée des industries nouvelles telles que les transports maritimes et agrandit la taille de la cité.

Platon se tourne après vers l'analyse de la « cité luxueuse » qui surgit lorsque les gens cèdent aux tentations de la vie et abandonnent le style de vie simple de leurs ancêtres. Ils s'assoient sur des coussins et à table, mangent des desserts, utilisent pommades et parfums, couchent avec des prostituées et aiment la pâtisserie, le théâtre et les concerts. Pour satisfaire ces nouveaux besoins, il faut des produits nouveaux ; la division du travail est encore élargie, et la cité s'agrandit.

Mais cette croissance « immodérée » rencontre bientôt un obstacle lorsque la surface de la cité ne peut plus être étendue sans envahir le territoire des cités voisines. Platon ne considère pas la possibilité d'un achat de ces terrains supplémentaires pour éviter un affrontement violent. Pour lui la guerre est, dans ce cas, certaine. Ainsi l'opulence n'est-elle pas seulement la cause de la décadence des individus et de la société ; elle est également la source de la guerre.

## NICOLAS D'ORESME (1325-1382)

### Le mal de l'inflation

L'étude systématique des lois économiques commence au Haut Moyen Âge ; les premiers économistes sont les théologiens scolastiques de l'école de Paris. Le premier d'entre eux qui écrit un traité scientifique entièrement consacré à un sujet économique s'appelle Nicolas d'Oresme. Vers 1360, il rédige son *Traité sur l'origine, la nature, le droit et les mutations des monnaies* qui résume et développe les idées des scolastiques de son temps. C'est la naissance de la science économique.

Au cœur de son analyse monétaire se trouve le problème des « mutations » de la monnaie, c'est-à-dire des altérations du contenu métallique des pièces et de leur dénomination. Ces altérations ont lieu depuis l'aube des temps et sont bien documentées pour l'Antiquité et le Moyen Âge. Leur effet le plus visible est de changer le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, en particulier de le diminuer – il s'agit alors d'une forme primitive d'inflation. Tandis que le *Traité* concerne uniquement cette forme primitive, nombre de ses thèses peuvent être généralisées et s'appliquent également aux Temps modernes.

Oresme soulève d'emblée une question centrale : l'inflation est-elle utile pour la communauté ? Il répond par la négative, soutenant que l'inflation ne rend la monnaie ni plus ni moins utile pour les échanges. L'économie peut bien fonctionner quel que soit le niveau des prix, et donc quelle que soit la masse monétaire nominale.

Mais si tel est le cas, une autre question se pose évidemment : pourquoi les altérations de la monnaie existent-elles ? Et en particulier, pourquoi chercher à augmenter la masse monétaire ? Oresme répond que ces altérations n'ont pas les mêmes conséquences pour les différents membres de la communauté. Elles profitent à certaines personnes au détriment d'autres. Les gagnants prospectifs des altérations de la monnaie ont un intérêt matériel à les mettre en place. En règle géné-

rale, ces gagnants sont les gouvernements. Oresme dit : « Il me semble que la cause première et dernière pour laquelle le prince veut s'emparer du pouvoir de muer les monnaies, c'est le gain ou profit qu'il peut en avoir, car autrement, c'est sans raison qu'il ferait des mutations si nombreuses et si considérables. » Puis il rajoute encore ces précisions :

*« Tout ce que le prince en retire de gain, c'est nécessairement aux dépens de la communauté. Or, tout ce qu'un prince fait aux dépens de la communauté est une injustice et le fait, non d'un roi, mais d'un tyran, comme dit Aristote... Si le prince peut, à bon droit, faire une mutation simple de la monnaie et en retirer quelque gain, il peut, pour une raison analogue, faire une plus grande mutation et en retirer plus de gain... Ainsi le prince pourrait enfin attirer à lui presque tout l'argent ou les richesses de ses sujets et les réduire à la servitude, ce qui serait faire entièrement preuve de tyrannie et même d'une vraie et parfaite tyrannie, comme il ressort des philosophes et des histoires des anciens. »*

Oresme souligne que les altérations de la monnaie ne sont pas simplement un jeu de redistribution en faveur du gouvernement au détriment du reste de la communauté. Elles entraînent des pertes *globales* – le jeu est à somme négative. Une monnaie en altération fréquente perturbe le commerce, surtout le commerce international, et elle invite les faux-monnayeurs à profiter de la confusion générale. De plus, si deux monnaies différentes profitent du cours légal, les agents vont thésauriser celle qui vaut plus, de manière que seule la monnaie inférieure demeure en circulation. (Oresme anticipe ici la fameuse « loi de Gresham » : la mauvaise monnaie chasse la bonne dans un régime de cours légal.) Il conclut que les manipulations de la monnaie sont pires que l'usure et que, probablement, elles ont été une cause importante du déclin de l'Empire romain.

## JUAN DE MARIANA (1536-1624)

### La valeur est subjective

Oresme avait résumé et développé les travaux des premiers scolastiques sur la monnaie. Deux siècles plus tard, le jésuite espagnol Juan de Mariana fait un travail analogue, proposant une synthèse des travaux de l'école de Salamanque sur le même sujet. Cette école regroupe des théologiens jésuites et dominicains qui, au cours des 16<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> siècles, créent une analyse morale des métiers et des firmes en essor à cette époque. Définir une éthique des banques et du commerce de gros pré-suppose qu'on comprenne leur fonctionnement, ainsi que les mécanismes d'une économie monétaire en pleine mutation (exploitation des mines d'or et d'argent en Amérique latine à partir des années 1520).

À un moment caractérisé par le désarroi complet des finances de la couronne d'Espagne et par l'hyperinflation (1598-1600), Mariana analyse ces problèmes dans son ouvrage *De la mutation des monnaies*, publié en 1605. Il traite des altérations de la monnaie, examinant leur légitimité en tant qu'outil des finances publiques, et leurs conséquences économiques.

Mariana souligne qu'une altération de la monnaie fonctionne comme un impôt supplémentaire qui est payé par toute personne ayant été propriétaire de monnaie *avant* que l'altération fasse monter les prix. Aussi les altérations doivent-elles sans exception être approuvées par la communauté, car les biens des citoyens n'appartiennent pas au roi et leurs encaisses monétaires ne font pas exception. Mariana rejette d'ailleurs la justification de l'impôt d'inflation par la nécessité des activités de l'État, préconisant une réduction radicale des dépenses publiques.

Même si la communauté donne son accord à la mutation de la monnaie, cela n'empêchera pas que des effets néfastes se manifestent. Mariana fait valoir en particulier que le niveau des prix augmente dans la même proportion que la valeur de la monnaie chute. Il se fonde sur

la théorie quantitative de la monnaie formulée par Martin Azpilcueta Navarro (1493-1587), un autre membre de l'école de Salamanque. Celui-ci écrit en 1556 :

*« Comme on voit par expérience, en France, où il y a moins de monnaie qu'en Espagne, le pain, le vin, les vêtements et le travail salarié coûtent bien moins ; et même en Espagne, aux temps où il y avait moins de monnaie, les choses à vendre et le travail salarié ont été cédés pour bien moins qu'après que la découverte de l'Inde la comblait d'or et d'argent. C'est parce que la monnaie vaut plus là où elle manque que là où elle se trouve en abondance. »*

Selon Mariana, l'expérience prouve qu'il est impossible pour le gouvernement d'empêcher cette augmentation des prix lorsque la masse monétaire est en croissance. L'imposition de prix plafonds est inefficace.

Mais il existe une conséquence encore plus grave : l'inflation fait dévier les prix par rapport à l'« estimation commune », qui est la véritable source des valeurs monétaires. Cette source de valeur est subjective. Mariana s'appuie ici sur une théorie élaborée par d'autres membres de l'école de Salamanque : « La valeur d'un article ne dépend pas de sa nature essentielle, mais de l'estimation subjective par les hommes, même si cette estimation est malavisée » (Diego de Covarrubias y Leyva). La valeur monétaire d'une marchandise et son juste prix en particulier n'ont rien à voir avec « le travail, les coûts et le risque assumés par la personne trafiquant cette marchandise... On trouve le juste prix, non pas par la comptabilité des coûts, mais par estimation commune » (Luis Saravia de la Calle).

## RICHARD CANTILLON (1680-1734)

### L'économie est un circuit

À partir de la seconde moitié du 17<sup>e</sup> siècle, la technique de l'altération des pièces monétaires pour remplir le trésor de l'État tombe en désuétude avec la montée irrésistible de la création monétaire par les banques. La nouvelle donne nécessite alors une modification des anciennes théories monétaires. Ce travail, commencé par les scolastiques de l'école de Salamanque, est également avancé par des auteurs laïcs, notamment par des praticiens de la banque tels que John Law et Richard Cantillon.

Ce dernier écrit vers 1730 un traité sur *La Nature du commerce en général*, dans lequel il aborde l'analyse monétaire et bancaire à partir d'une étude préalable des forces économiques qui façonnent la taille de la population et sa distribution dans l'espace. Publié vingt ans après la mort de son auteur, l'ouvrage est le premier traité d'économie générale. Il fait apparaître les contours d'une nouvelle science transversale des richesses.

Cent ans après la découverte de la circulation sanguine, Cantillon démontre que tous les secteurs de l'économie sont similairement liés – par les flux monétaires. Il y a un véritable circuit de dépenses et de recettes :

*« La circulation de cet argent se fait en ce que les propriétaires dépensent en détail, dans la ville, les rentes que les fermiers leur ont payées en gros articles, et que les entrepreneurs des villes, comme les bouchers, les boulangers, les brasseurs, etc., ramassent peu à peu ce même argent, pour acheter des fermiers, en gros articles, les bœufs, le blé, l'orge, etc. Ainsi toutes les grosses sommes sont distribuées par petites sommes, et toutes les petites sommes sont ensuite ramassées pour faire des paiements de grosses sommes aux fermiers, directement ou indirectement, et cet argent passe toujours en gage tant en gros qu'en détail. »*

Les agents décisifs de l'économie sont, d'un côté, les propriétaires fonciers et, de l'autre, les entrepreneurs. Les premiers décident de la manière dont les terres sont utilisées et donc du nombre de travailleurs qui trouvent subsistance dans le pays, les seconds ajustent la production à la demande, tout en assumant l'incertitude de l'avenir.

Dans son analyse monétaire, Cantillon affirme que toute variation de la masse monétaire entraîne une variation du niveau des prix et par conséquent du niveau des dépenses. Il insiste cependant sur le fait que cela *ne veut pas* dire que tous les prix seront également affectés. En général, c'est même l'inverse qui sera le cas, précisément parce que les dépenses se succèdent dans le circuit monétaire. Toute variation de la masse monétaire fait alors augmenter les prix de différentes marchandises à *différents* points dans le temps et à *différents* degrés. Ce sont là les « effets Cantillon » des variations de la masse monétaire.

Cantillon anticipe sur les économistes classiques en mettant en garde contre des conceptions qui attribuent à la masse monétaire un pouvoir créateur de richesses. En particulier, il nie que les augmentations de la masse monétaire entraînent nécessairement une diminution des taux d'intérêt et par conséquent une stimulation de la production. De toute manière, les augmentations artificielles de la masse monétaire ne peuvent pas durer car elles provoquent une augmentation des prix, entraînant une diminution des exportations par rapport aux importations. La circulation monétaire artificielle sera vite réexportée. Pour des raisons analogues, Cantillon relativise les effets bénéfiques du papier-monnaie et du crédit bancaire. Leur avantage « est bien moins considérable et moins solide qu'on ne pense généralement ».

## ÉTIENNE BONNOT DE CONDILLAC

(1714-1780)

### La logique de l'économie

L'an 1776 voit la publication de deux ouvrages magistraux. Adam Smith et Étienne de Condillac synthétisent un siècle de réflexion à propos des politiques économiques et arrivent essentiellement aux mêmes conclusions. Leurs centres d'intérêt divergent cependant. Pour Adam Smith, c'est l'analyse des mécanismes de la croissance qui est prépondérante ; pour Condillac, c'est la cohérence logique du raisonnement économique.

Philosophe célèbre, Condillac ne publie qu'un seul ouvrage d'économie : *Le Commerce et le Gouvernement, considérés relativement l'un à l'autre*. Il se propose notamment de faire de l'analyse économique une véritable science :

*« Chaque science demande une langue particulière, parce que chaque science a des idées qui lui sont propres. Il semble qu'on devrait commencer par faire cette langue ; mais on commence par parler et par écrire, et la langue reste à faire. Voilà où en est la science économique, dont l'objet est celui de cet ouvrage même. C'est, entre autres choses, à quoi on se propose de suppléer. »*

Condillac présente la science économique de manière axiomatique-déductive, en partant des phénomènes les plus fondamentaux pour après considérer des questions de plus en plus spécifiques. Il commence par une discussion de la valeur, puis se tourne vers les prix, ensuite vers les marchés organisés, et finalement vers d'autres sujets. Dans sa théorie de la valeur, il développe la conception de l'école de Salamanque, insistant sur le fait que la valeur subjective ou estimée d'une chose est « fondée » sur son utilité – sa capacité *objective* à servir « à quelques-uns de nos besoins ». Or, le fait crucial est que cette utilité d'une chose dépend de sa quantité :

*« Dans un lieu aride [l'eau] a une grande valeur ; et on l'estime en raison de l'éloignement et de la difficulté de s'en procurer. En pareil cas un voyageur altéré donnerait cent louis d'un verre*

*d'eau, et ce verre d'eau vaudrait cent louis ; car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin ; elle croît et diminue, comme notre besoin croît et diminue lui-même. »*

Appliquant cette conception à l'analyse des échanges, Condillac souligne que les biens échangés n'ont *pas de valeur égale*. Chacun cède un bien qui, pour lui, a une moindre valeur pour obtenir un bien qui, pour lui, a une valeur plus élevée. L'échange est toujours bénéfique pour chacune des parties concernées.

Après l'analyse du commerce tel qu'il se présenterait dans un marché libre, Condillac se met à étudier les effets des interventions politiques. Il appelle ces interventions des « atteintes portées au commerce ». Son analyse comparative entre commerce et gouvernement cherche à dégager un point fondamental de logique, à savoir le caractère nuisible des guerres, des droits de douane et des quotas, des impôts sur la production et la consommation, des privilèges légaux pour certains agents, des altérations de la monnaie et des dettes publiques.

L'interventionnisme n'est pas toujours motivé par les projets propres du gouvernement. Parfois ce sont des groupes extérieurs, notamment des groupes de commerçants, qui pressent l'État d'intervenir en leur faveur. Mais peu importe l'origine des interventions, celles-ci engendrent une dynamique perverse car le gouvernement est tenté de poursuivre des interventions de plus en plus amples, dans le vain espoir de rectifier les échecs de ses interventions précédentes.

**ADAM SMITH**  
(1723-1790)

### Nature et causes de la richesse des nations

Le plus célèbre ouvrage économique fonde un mouvement intellectuel mondial qui bouleverse les politiques économiques au cours du siècle suivant. C'est le mouvement des économistes classiques.

L'auteur de *l'Enquête sur la nature et les causes des richesses des nations*, l'Écossais Adam Smith, semble être peu concerné par les questions d'épistémologie et de logique. Mais dans sa grande synthèse de la pensée économique du 18<sup>e</sup> siècle, il présente tout un programme scientifique et politique à contre-courant d'une orthodoxie qu'il appelle « mercantiliste ».

Selon la théorie mercantiliste, le niveau des dépenses monétaires est un facteur crucial de la richesse globale d'une nation. Plus on augmente ces dépenses, plus de bras sont employés, plus de biens sont produits et donc consommables. Puisque les dépenses faites pour les biens de production dépendent, en fin de compte, des dépenses attendues pour les biens de consommation, il s'ensuit que chaque nation peut s'enrichir en stimulant le niveau de ses dépenses à la consommation. À l'inverse, tout ce qui ralentit ces dépenses risque de suffoquer la production et de porter ruine à la nation. L'épargne et la thésaurisation sont condamnables d'un point de vue global.

Le niveau des dépenses est surtout limité par la masse monétaire circulant à l'intérieur de la nation. La politique économique devrait chercher, par des monopoles et des subventions, à stimuler les exportations (pour faire venir en échange davantage de monnaie), et à freiner les importations par des droits de douane, des quotas et des prohibitions de certains biens étrangers (pour empêcher des fuites de monnaie vers l'extérieur).

Le problème est que, tant qu'on utilise des monnaies métalliques, cette politique ne saurait être appliquée par toutes les nations en même

temps, car les excès d'exportation des uns sont les déficits des autres. La plus grande richesse des uns est la cause de la ruine des autres. Alors, on se dispute les marchés et on mène des guerres.

Selon Smith, ce raisonnement est futile. D'abord, il ne faut pas confondre la richesse avec le niveau des dépenses monétaires. La richesse d'une nation se mesure par le produit annuel de ses citoyens soit consommé par eux-mêmes, soit échangé contre des marchandises étrangères. Toute hausse de la masse monétaire au-delà des besoins du public sera rejetée par le marché, sans toucher le produit réel. Puis Smith démontre dans le détail que les restrictions des importations réduisent la division du travail et appauvrissent, de ce fait, *tous* les pays concernés. De même, la stimulation politique des exportations réduit le produit global de *tous* les pays, car elle détourne l'investissement des projets les plus rentables.

Smith admet seulement deux véritables causes de la richesse. La première est la division du travail qui génère un surplus par rapport à une production sans coordination entre les individus. La seconde, et la plus importante, est l'épargne ou le stock du capital accumulé. Il ne s'agit pas d'une somme monétaire, mais d'un fonds de biens réels, composé notamment de biens qui sont nécessaires à la survie des travailleurs. En effet, leurs salaires sont payés par ce stock. Par conséquent, plus il y a d'épargne, plus les salaires sont élevés ; plus grand sont alors l'emploi, la division du travail et la production.

La voie royale pour augmenter la richesse d'une nation consiste par conséquent à encourager les citoyens à mener une vie frugale, privilégiant l'épargne et réduisant la consommation. Cette voie peut être empruntée par *toutes les nations* en même temps ; et même si ce n'est qu'une seule nation qui opte pour la frugalité, elle en fait bénéficier toutes les autres. Elle agrandit non seulement sa propre richesse, mais *les richesses* de toutes les nations en même temps.

**JEAN-BAPTISTE SAY**

(1767-1832)

**Les lois de la production**

La thèse centrale d'Adam Smith est inouïe : le progrès matériel est possible pour tous et il relève du choix humain. En choisissant l'épargne, on peut accroître la *productivité par tête*. Il s'ensuit que la productivité n'est pas une affaire purement technologique, mais régie aussi par des lois économiques. Ces lois devraient occuper une place de choix dans l'analyse économique.

Le premier à tirer cette conclusion est Jean-Baptiste Say, l'auteur d'un *Traité d'économie politique* (1803), le manuel d'économie le plus utilisé au 19<sup>e</sup> siècle. Say subdivise la science économique en trois grands compartiments : production, distribution et consommation. Cette distinction se maintient jusqu'au 20<sup>e</sup> siècle, où elle est remplacée par celle entre micro et macroéconomie.

Say combine l'analyse smithienne avec la théorie de la valeur subjective. Il insiste sur le fait que la production ne vise pas, au fond, un objet matériel mais une satisfaction, donc un but immatériel. Le plus célèbre apport de Say à la théorie de la production est cependant la « loi des débouchés », qu'on appelle aussi la « loi de Say ». D'autres économistes l'ont découverte avant lui, mais il est le premier à saisir son importance et à la présenter comme une loi fondamentale de la production.

Il constate que, dans une économie de marché, le volume de chaque production particulière est limité par la demande c'est-à-dire qu'il est limité par le nombre de biens que d'autres personnes offrent en échange pour le produit en question. Bien que les échanges se fassent par l'intermédiaire de la monnaie, le producteur ne s'intéresse pas au nombre de billets qu'on lui propose en échange de son produit X, mais aux biens Y, Z, etc. qu'il peut acheter avec ces billets. Il désire un paiement réel et non pas un paiement nominal.

Afin d'augmenter la demande pour X, il faut accroître les quantités de Y, Z, etc. proposés en échange contre X. Mais cela veut dire qu'il faut augmenter la *production* de Y, Z, etc. pour augmenter la demande de X !

Il s'ensuit que chaque production crée un débouché à d'autres produits. Selon les mots de Say, « *un produit terminé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur* ». Quelle que soit alors la croissance de la production *globale*, la demande globale augmente toujours au même rythme que la production. La moitié de la production globale est pour ainsi dire échangée contre l'autre moitié.

Par conséquent, il ne peut pas y avoir de problème de surproduction *globale*. Il est possible de produire trop de certains biens *particuliers*. Il est aussi possible qu'il y ait des crises générales. Mais les causes de ces problèmes doivent être cherchées ailleurs que dans une production globale qui serait excessive par rapport à la demande globale.

Parmi les conséquences qui découlent de cette analyse, Say souligne en particulier que, « *dans tout État, plus les producteurs sont nombreux et les productions multipliées, et plus les débouchés sont faciles, variés et vastes* ». Il poursuit :

« [Chacun] est intéressé à la prospérité de tous, et la prospérité d'un genre d'industrie est favorable à la prospérité de tous les autres... Une nation, par rapport à la nation voisine, est dans le même cas qu'une province par rapport à une autre province, qu'une ville par rapport aux campagnes : elle est intéressée à la voir prospérer, et assurée de profiter de son opulence... [De même] l'importation des produits étrangers est favorable à la vente des produits indigènes ; car nous ne pouvons acheter les marchandises étrangères qu'avec des produits de notre industrie, de nos terres et de nos capitaux, auxquels ce commerce par conséquent procure un débouché. »

## DAVID RICARDO (1772-1823)

### Les mécanismes économiques

Pendant les guerres napoléoniennes, les prix ne cessent de monter en Grande-Bretagne. Pourquoi ? En raison des émissions de la Banque d'Angleterre ? Selon la théorie monétaire d'Adam Smith, cette réponse est inadmissible. Après tout, les billets bancaires ne circulent que dans les limites du besoin que le public en éprouve. La question suscite une fameuse controverse au sein du Parlement britannique, qui se termine en 1810 par la publication d'un rapport (*Bullion Report*)... qui donne tort à Smith.

David Ricardo est en première ligne parmi ceux qui mènent la théorie quantitative de la monnaie à la victoire. Il se met après à inventer un nouveau mécanisme monétaire : l'étalon change-or. Pour combiner les vertus du papier-monnaie avec ceux d'une monnaie métallique, il préconise une circulation de billets bancaires qui seraient convertibles, sur demande du porteur, en lingots d'or. Ainsi la monnaie aurait un *ancrage* dans l'or, mais l'or ne serait tout de même pas en circulation, car inutilisable sous forme de lingots dans les échanges quotidiens. Vingt ans après la mort de Ricardo, la Grande-Bretagne met son plan en pratique. L'étalon change-or s'internationalise à la fin du 19<sup>e</sup> siècle lorsque les autres pays adoptent le modèle britannique. Il s'éteint en 1971 avec la fin du système de Bretton Woods.

Grand théoricien monétaire de son temps, Ricardo rejette l'idée que la production monétaire saurait stimuler la production, mais il la rejette sans tomber dans l'erreur inverse qui consiste à nier toute influence de la monnaie sur l'économie réelle. La production monétaire modifie la composition du produit national. Elle change les types de biens produits et leurs quantités respectives. Mais elle n'accroît pas pour autant le résultat global.

En 1817, Ricardo publie ses *Principes d'économie politique et de la taxation*, chef-d'œuvre du raisonnement économique. Il se fonde d'emblée sur la théorie de la valeur travail proposée par Adam Smith selon laquelle « le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à l'homme qui veut l'acquérir, c'est le travail et la peine de l'acquérir ». Ce point de départ l'amène entre autres à la conclusion que le profit de l'entrepreneur est réalisé au détriment des salaires.

Cependant, un grand nombre de ses analyses ne dépendent pas de ce point de départ. Cela se confirme par exemple dans le fameux chapitre dédié au commerce international, dans lequel Ricardo présente le principe des avantages comparatifs. Il considère le problème de la coopération avec un partenaire qui est supérieur dans *tous* les secteurs de la production. Son exemple : le Portugal est *absolument* plus efficace que l'Angleterre dans la production de vins et de draps ; alors, comment peut-il y avoir une coopération entre les deux pays ? Sa réponse : la coopération doit, dans ce cas, exploiter les avantages *relatifs*. Si la supériorité du Portugal est encore plus grande dans la production du vin que dans la production des draps, alors ce pays devrait se spécialiser dans le vin et en échanger une partie contre des draps anglais. Ainsi les deux pays bénéficieront de quantités plus grandes des deux marchandises.

Ce principe n'est pourtant pas un aspect spécial des relations internationales. Il s'agit plutôt d'une loi économique générale qui s'applique également aux actions individuelles. Ricardo donne l'exemple suivant :

« Supposons deux ouvriers sachant l'un et l'autre faire des souliers et des chapeaux : l'un d'eux peut exceller dans les deux métiers ; mais en faisant des chapeaux il ne l'emporte sur son rival que d'un cinquième, ou de vingt pour cent, tandis qu'en travaillant à des souliers, il a sur lui un avantage d'un tiers, ou de trente-trois pour cent. Ne serait-il pas de l'intérêt de tous les deux que l'ouvrier le plus habile se livrât exclusivement à l'état de cor-donnier, et le moins adroit à celui de chapelier ? »

## FRÉDÉRIC BASTIAT (1801-1850)

### Démystifier l'État

Les économistes classiques s'opposent à l'activisme de l'État en démontrant l'inefficacité de ses politiques. Une restriction des importations ne protège pas la production nationale ; les subventions à l'exportation ne stimulent pas la croissance ; la consommation de l'État n'est pas le moteur de la croissance. Bref, il ne suffit pas que l'État *veuille* faire du bien. Il doit agir raisonnablement car il est contraint par des lois économiques.

Dans un essai sur *La Loi* (1850), Frédéric Bastiat parachève la critique classique de l'étatisme en analysant le fonctionnement même de l'État. Qu'est-ce que c'est que l'État, en fait ? Dans la tradition occidentale, il est défini par sa *mission* : faire respecter la loi. Bastiat souligne que, quelle que soit sa mission, l'État est en premier lieu une *organisation sociale*. Autrement dit, il y a des êtres humains qui gèrent l'État, et ces personnes poursuivent forcément leurs objectifs propres. Il en résulte une dynamique qui tend à pervertir la loi :

*« La Loi, c'est l'organisation du Droit naturel de légitime défense ; c'est la substitution de la force collective aux forces individuelles... pour faire régner entre tous la Justice... Mais la Loi est faite, le plus souvent, par un homme ou par une classe d'hommes. Et la Loi n'existant point sans sanction, sans l'appui d'une force prépondérante, il ne se peut pas qu'elle ne mette en définitive cette force aux mains de ceux qui légifèrent... On conçoit comment, au lieu d'être un frein à l'injustice, elle devient un instrument et le plus invincible instrument d'injustice. On conçoit que, selon la puissance du législateur, elle détruit, à son profit, et à divers degrés, chez le reste des hommes, la Personnalité par l'esclavage, la Liberté par l'oppression, la Propriété par la spoliation. »*

Pour empêcher que cette dynamique perverse se déclenche, il faudrait limiter d'emblée les compétences de l'État et notamment son budget. Mais ne renoncerait-on pas de cette façon aux effets bénéfiques de ses actions ? Pas selon les économistes. Ils admettent que les dépenses de l'État aient des conséquences positives pour certains bénéficiaires. Mais toutes ces dépenses ont d'abord été enlevées aux contribuables. Aussi toute augmentation des dépenses publiques va-t-elle de pair avec une *diminution* de certaines dépenses *ailleurs* dans le système économique. Les uns gagnent, d'autres perdent, sans qu'il n'y ait de gains nets.

Pourquoi est-il alors si difficile en pratique de freiner la croissance de l'État et la perversion de la loi qui en résulte ? Parce que, nous dit Bastiat, chaque citoyen espère être parmi les quelques heureux gagnants des activités étatiques :

*« Donc, tous, à un titre quelconque, sous un prétexte ou sous un autre, nous nous adressons à l'État. Nous lui disons : "Je ne trouve pas qu'il y ait, entre mes jouissances et mon travail, une proportion qui me satisfasse. Je voudrais bien, pour établir l'équilibre désiré, prendre quelque peu sur le bien d'autrui. Mais c'est dangereux. Ne pourriez-vous me faciliter la chose ? Ne pourriez-vous me donner une bonne place ? Ou bien gêner l'industrie de mes concurrents ? Ou bien encore me prêter gratuitement des capitaux que vous aurez pris à leurs possesseurs ? Ou élever mes enfants aux frais du public ?" »*

Mais cet espoir est vain. La croissance de l'État ne bénéficie qu'à une minorité aux dépens du grand nombre. Dans son article *L'État* (1848), Bastiat propose de le définir de la manière suivante : « L'État, c'est la grande fiction à travers laquelle tout le monde s'efforce de vivre aux dépens de tout le monde. »

## KARL MARX (1818-1883)

### L'exaltation du travail

La division du travail crée de multiples bénéfices matériels. Mais les relations sociales ne sont pas toujours équitables. *Homo homini lupus* – il y a pour l'homme le danger d'être spolié par d'autres hommes. Selon les économistes libéraux autour de Bastiat, la plus grande source de spoliation, c'est l'État. Par contre, les socialistes ont repéré des formes de spoliation, au sein même du marché. Ce sont notamment les capitalistes qui exploitent les travailleurs.

Mais en quoi consiste précisément ce rapport inéquitable entre capitalistes et salariés ? Dans *Le Capital* (1867), Karl Marx cherche à répondre à cette question et à donner ainsi un fondement scientifique au socialisme.

Il souligne que tout échange implique que les biens échangés aient une *valeur égale*. Quelle est la source de cette valeur ? Selon Marx, qui développe la théorie de la valeur-travail ébauchée par Smith et Ricardo, c'est la quantité de travail « socialement nécessaire » pour produire le bien en question, dans un contexte historique donné. Cette quantité de travail est en fait la *seule* source de valeur.

Par conséquent, on devrait s'attendre à ce que les revenus du travail soient les seuls revenus obtenus par la division du travail. Tel n'est cependant pas le cas dans les économies de marché, où l'on observe d'autres types de revenus, notamment les profits des entreprises – le surplus de leurs ventes par rapport à leurs coûts de production. Mais comment est-il possible de réaliser un tel surplus ? Après tout, là valeur du travail devrait être exactement égale à la valeur des produits de ce travail. Marx répond que les capitalistes ne paient pas aux travailleurs la valeur intégrale qui leur est due. Ils savent par exemple que les produits vaudront la somme de 120, mais au lieu de payer cette même somme à leurs ouvriers, ils paient seulement 100 et gardent la différence. Les ouvriers

doivent subir cette injustice parce que leurs adversaires contrôlent les moyens de production. Ils sont forcés de fournir quelques heures de travail sans compensation. La valeur produite pendant ces heures est la « plus-value » et se reflète dans un « taux de plus-value » – relation quantitative entre la plus-value et le « capital variable » investi dans les salaires des ouvriers. Voilà la source du taux de profit (taux de d'intérêt) observable sur le marché.

Cependant, dans la vie réelle, les taux d'intérêt se calculent non pas sur la base du seul capital investi dans les salaires (le « capital variable » de Marx), mais sur la base du capital total. De plus, il y a dans la réalité une tendance vers l'égalisation des taux d'intérêt à travers l'économie entière. Ces faits empiriques soulèvent une difficulté. En effet, à la lumière de la théorie marxiste, il devrait y avoir des taux d'intérêt *différents* dans chaque branche de l'industrie, en fonction du poids relatif du capital variable. Mais en réalité on observe un seul et même taux d'intérêt.

Marx ébauche une solution à ce problème dans le troisième et dernier tome de son chef-d'œuvre *Le Capital*, publié en 1894 à titre posthume sous la direction de son ami Friedrich Engels. Il y conclut que le taux d'intérêt unique observable sur le marché est un « taux moyen de profit » ; celui-ci *dérive* des taux de plus-value, mais il en dérive de manière *indirecte*, à savoir par la concurrence des entrepreneurs qui font l'arbitrage entre ces différents taux. Marx précise que la somme totale des plus-values obtenues dans les entreprises de la société entière est égale à la somme totale des profits. Il admet que cette égalité s'obtient *seulement du point de vue de ces agrégats* ; dans la réalité concrète, c'est-à-dire dans chacune des entreprises individuelles, il y a divergence entre plus-value et profit moyen. Et à la grande consternation de ses disciples, Marx considère que c'est bien le taux de profit moyen, et non pas le taux de plus-value, qui détermine tous les prix concrets.

## LÉON WALRAS (1834-1910)

### La mathématique : reine de l'économie

Au début des années 1870, trois économistes donnent à l'analyse des prix un fondement complètement nouveau. Carl Menger en Autriche, William Jevons en Angleterre et Léon Walras en Suisse démontrent que les prix de *tous* les biens sont déterminés par les choix des consommateurs ; et que ces derniers sont à leur tour déterminés par la *loi de l'utilité marginale décroissante* : l'utilité d'une unité d'un stock de biens homogènes diminue lorsque la taille totale du stock croît.

Jevons et Walras privilégient les mathématiques pour exprimer leur découverte. Les mathématiques et la physique sont au 19<sup>e</sup> siècle les symboles du progrès humain. Grâce à elles, on a su confectionner les prodigieux appareils industriels. Ne faudrait-il pas les appliquer pour construire une société plus juste, plus efficace ? N'a-t-on pas besoin d'« ingénieurs sociaux » ?

Walras est le premier qui, dans ses *Éléments d'économie politique pure* (1874), présente un modèle mathématique du système économique entier. Le mot « pure » exprime l'hypothèse que la détermination des prix se fait « sous un régime hypothétique de libre concurrence pure ». Mais Walras précise que cette dernière « n'est pas le seul moyen de ramener le prix de vente au niveau du prix de revient... et l'économie appliquée doit se demander si elle est toujours le meilleur ».

Son premier défi est d'aller au-delà des modèles de marchés particuliers pour concevoir en termes mathématiques les interdépendances entre *tous* les secteurs de l'économie. Ce modèle général devrait déterminer les prix et les quantités de chaque bien – les services, les produits et les capitaux neufs (l'épargne) – en fonction les uns des autres. Walras démontre que ce problème peut être résolu car *le nombre des équations* qui décrivent l'offre et la demande de chaque bien en fonction de son prix *est égal à celui des variables inconnues*.

Ensuite, il s'agit de montrer que l'équilibre général entre toutes les variables représente un état *optimal*. Walras fonde son argument sur l'idée que le besoin qu'un agent éprouve pour un type de bien X dépend des *quantités partielles* de X que cet agent possède déjà. Le prix qu'il consent à payer pour une unité supplémentaire dépend de l'intensité du *dernier* besoin satisfait, l'intensité du besoin « marginal » *diminuant* avec la quantité disponible.

En équilibre général, les prix de tous les biens se proportionnent aux derniers besoins satisfaits *dans exactement la même proportion*. Si alors une tomate coûte 1 € et un feutre 2 €, le dernier besoin satisfait par le feutre est exactement deux fois plus intense que le dernier besoin satisfait par la tomate. Toute déviation de cet état d'équilibre implique dès lors une diminution de la somme des satisfactions. Si par exemple la quantité de feutres est plus grande qu'en équilibre général et celle des tomates plus petite, les besoins supplémentaires satisfaits par les feutres sont *moins* intenses que ceux qui ne sont plus satisfaits par les tomates manquantes. D'où il s'ensuit que l'équilibre général représente un optimum social.

Walras insiste sur le fait que ces résultats sont uniquement obtenus grâce à la mathématique :

« La mathématique seule peut nous apprendre la condition du maximum d'utilité. [...] Et la mathématique seule peut nous apprendre pourquoi et comment, non seulement dans l'échange, mais dans la production, la capitalisation et la circulation, on arrive à des prix courants d'équilibre. »

## EUGEN VON BÖHM-BAWERK (1851-1914)

### Biens présents et biens futurs

Carl Menger rejette l'approche mathématique de Walras car celle-ci concerne les seules interdépendances entre les variables économiques, et non pas les rapports *causaux* entre eux. De plus, elle se fonde sur des stipulations fictives telles que la parfaite divisibilité de tous les biens ou la mesurabilité de l'utilité. Elle est donc moins exacte que la « méthode empirique » – l'analyse descriptive des relations entre les besoins humains et les valeurs des biens.

Cependant, Menger n'applique pas sa méthode pour étudier le fonctionnement d'une économie de marché dans son ensemble. Cette lacune est comblée par Eugen von Böhm-Bawerk qui, dans les années 1880, présente une théorie de la production fondée sur la loi de l'utilité marginale décroissante.

Dans les deux tomes de son chef-d'œuvre *Capital et intérêt* (1884, 1889), Böhm-Bawerk présente d'abord une théorie générale des coûts qui inclut la théorie classique – selon laquelle ces coûts déterminent les prix des produits – comme un cas particulier. Il démontre que les prix des facteurs (les coûts de production) résultent des prix payés pour leurs produits les moins bien rémunérés (les produits marginaux). Par conséquent, l'utilité marginale des biens de consommation est effectivement la cause *ultime* des coûts.

Or, dans le cas des facteurs de production *reproductibles*, la production de chacun de leurs produits est poussée jusqu'à ce que la rémunération marginale soit la même pour tous ces produits, cette rémunération étant encore égale à celle du produit marginal. Il s'ensuit que, si la rémunération du produit marginal augmente, alors non seulement il y aura d'abord une même augmentation des coûts, mais ensuite aussi une même augmentation des prix de tous les autres produits. Par conséquent, dans ce cas particulier, les prix de

ces autres produits sont *immédiatement* déterminés par les coûts des facteurs, bien que déterminés de manière *ultime* par le prix du produit marginal.

Tous les projets de production qui utilisent un même facteur sont alors liés en tant que causes et effets par la « loi des coûts ». Mais il y a un mécanisme causal encore plus fondamental qui englobe toutes les quantités et tous les prix. Ce mécanisme résulte du fait que tous les projets de production nécessitent du travail et que les travailleurs ne peuvent pas attendre la fin de la production pour consommer les fruits futurs de leur travail. Ils consomment *déjà pendant la production*. D'où il résulte que chaque projet de production est en concurrence avec tous les autres pour être alimenté par le fonds limité des biens de consommation *présents*.

Selon Böhm-Bawerk la distinction entre biens présents et biens futurs donne également la clef de compréhension des taux d'intérêt. Ceux-ci sont des prix payés dans les échanges intertemporels, donc des taux d'échange entre biens présents et biens futurs. Par exemple, si l'on prête 100 € maintenant en échange de 110 € dans un an, alors on échange effectivement une somme présente contre une autre somme future, à un taux d'intérêt de 10 %.

Les taux d'intérêt sont positifs parce que les biens présents valent en général plus que les biens futurs. Une pomme présente vaut plus qu'une pomme future. Cette préférence pour le présent ou « *agio* » est la source de l'intérêt monétaire.

Böhm-Bawerk insiste cependant sur le fait que le marché des crédits représente juste *un* des segments, d'ailleurs le moins important, du marché général où s'échangent biens présents contre biens futurs. Le segment le plus important est le marché des facteurs de production. En effet, *tous* les facteurs sont de véritables biens futurs qui, par la production, sont transformés en biens présents, et leurs prix sont nécessairement inférieurs aux prix de leurs produits. D'où il s'ensuit qu'un « *taux d'intérêt originaire* » se forme au sein même des firmes.

## IRVING FISHER (1867-1947)

### L'idéal de la stabilisation

La théorie de Böhm-Bawerk est particulièrement bien reçue aux États-Unis, où plusieurs économistes tels que Frank Fetter, Frank Taussig, Herbert Davenport et Irving Fisher se mettent à la développer.

Économiste mathématicien, Fisher cherche non seulement à modéliser la théorie du capital et de l'intérêt, mais aussi à la généraliser par la prise en compte de l'influence de la monnaie. Dans sa *Théorie de l'intérêt* (1930), il analyse le choix d'investissement des firmes comme un problème d'optimisation intertemporelle.

Fisher considère que chaque firme choisit entre des projets d'investissements plus longs, qui vont générer des revenus dans un futur plus lointain T2, et des projets plus courts, avec des revenus dans un futur plus proche T1. Ce choix est soumis à la loi des rendements décroissants : chaque unité supplémentaire de revenu en T1 implique de renoncer à des revenus de plus en plus grands en T2, et inversement. Le rapport entre les deux revenus en T2 et T1 est un taux de rendement intertemporel. Plus on investit dans des projets courts, plus ce taux est élevé.

Comment ce choix devrait-il se faire alors ? L'entrepreneur pourrait le faire en fonction de sa propre épargne et de ses préférences personnelles, mais Fisher montre que cela ne serait pas optimal. Une solution optimale ne saurait être définie que par rapport aux taux de rendement intertemporels des autres entreprises, c'est-à-dire par rapport au marché. Il se peut que le taux de rendement réalisable dans une firme X soit supérieur au taux réalisable partout ailleurs dans l'économie. Aussi X devrait-elle investir au-delà de sa propre épargne et financer le solde par un crédit. À l'inverse, si l'investissement dans X portait un rendement inférieur par rapport au reste du marché, alors X devrait diminuer son investissement et prêter cette somme au marché.

Ce raisonnement amène Fisher à deux « théorèmes de séparation » : (1) le choix d'investissement optimal d'un entrepreneur est indépendant de ses préférences personnelles quant à l'épargne ; (2) il est également indépendant de la manière dont son investissement est financé (fonds propres ou dettes). En équilibre général, tous les projets d'investissement réalisent le même taux de rendement, et ce taux est effectivement le taux d'intérêt.

Fisher distingue soigneusement entre le taux d'intérêt *nominal* (monétaire) et le taux d'intérêt *réel*. Tous les paiements se font en monnaie, donc les taux effectivement payés sont des taux nominaux. Mais ces derniers *coïncident* avec les taux réels uniquement lorsque le pouvoir d'achat de la monnaie ne varie pas. Dans tous les autres cas, il faut calculer le taux réel ( $r$ ) en déduisant du taux nominal ( $i$ ), le taux de variation du pouvoir d'achat de la monnaie ( $\pi$ ), selon l'« équation de Fisher » :

$$r = i - \pi.$$

Or, les variations du pouvoir d'achat de l'unité monétaire sont difficilement prévisibles. Le danger est grand de méprendre une hausse ou une baisse du taux *nominal* pour une hausse ou une baisse *réelle* (« illusion monétaire »), ce qui falsifierait les calculs d'investissement et entraînerait des gaspillages. Fisher recommande par conséquent une politique de stabilisation du pouvoir d'achat de la monnaie. D'un point de vue technique, cela présuppose qu'on puisse modifier librement l'offre globale de la monnaie. Il est nécessaire d'abandonner l'étalon-or pour adopter une monnaie purement fiduciaire et d'empêcher toute création monétaire par les banques.

## LUDWIG VON MISES

(1881-1973)

### Monnaie et civilisation

Böhm-Bawerk intègre le passage du *temps* dans l'analyse du fonctionnement de l'économie dans son ensemble, mais il néglige à intégrer également la monnaie. Comme la plupart des économistes classiques, il pense que la monnaie est en fin de compte neutre. Elle affecte le *niveau* des prix, mais non pas les *relations* entre les prix, et seules ces dernières comptent véritablement.

Le premier qui réussit à pleinement intégrer la monnaie dans la théorie de l'utilité marginale est Ludwig von Mises. Dans sa *Théorie de la monnaie et des moyens de circulation* (1912), Mises crée une synthèse entre l'analyse monétaire et l'analyse réelle qui démontre que la monnaie n'est jamais neutre. Les variations de l'offre et de la demande de monnaie ont un impact durable sur la distribution des revenus et sur la production. Une création monétaire excessive peut même causer des crises économiques car elle tend à baisser artificiellement le taux d'intérêt, ce qui crée des déséquilibres intertemporels.

Mises se tourne après vers l'analyse du socialisme, qui monte en puissance à l'issue de Première Guerre mondiale lorsque des gouvernements socialistes prennent la relève en Russie, en Autriche, en Hongrie et en Allemagne. Il étudie de près la planification centrale en pratique : le « socialisme de guerre » introduit en 1916 en Allemagne et en Autriche, un échec lamentable. Mais comment expliquer cet échec ? Mises est impressionné par le dévouement des Allemands au bien commun qui les rallie derrière leur gouvernement. Si le socialisme ne fonctionne pas avec une population si désintéressée, il doit exister encore un autre problème qui n'a rien à voir avec les motivations des agents.

En 1920, Mises propose alors une autre explication : *il est impossible d'effectuer des calculs économiques dans une société socialiste*. Le calcul économique des entreprises capitalistes est fondé sur les prix de marché.

L'on peut comparer les taux de rendement de différents projets d'investissement sur la base de leurs coûts et recettes monétaires. Mais les prix de marché résultent de l'échange. Ils n'existent que quand le bien en question peut changer de propriétaire. Or, en régime socialiste, il n'y a, par définition, qu'*un seul et unique* propriétaire de tous les *facteurs de production* : la société, représentée par le comité de planification. Par conséquent, il ne peut pas exister de prix pour les facteurs de production. Impossible d'effectuer des calculs tels qu'ils s'effectuent dans les régimes capitalistes.

Le socialisme est alors exactement le contraire de ce qu'il prétend être. Loin de permettre une direction rationnelle des investissements, il ne peut s'empêcher de gaspiller les ressources disponibles et d'appauvrir la population car il doit faire ses choix sans la boussole du calcul économique. Il ne *peut* pas fonctionner, même pas dans une société qui y est dévouée.

Mises élabore et généralise ces réflexions dans *Le Socialisme* (1922). Il montre notamment que le socialisme se marie mal avec la démocratie et qu'il n'est pas *a priori* plus moral que le capitalisme. Il n'y a pas non plus de tendance du marché libre à devenir monopolistique, ni d'évolution inéluctable vers le socialisme.

Enfin, dans son chef-d'œuvre *L'Action humaine* (1949), Mises se met à comparer le capitalisme, le socialisme et l'interventionnisme à la lumière d'une théorie générale du calcul économique. Il montre que, contrairement à ce qu'ont pensé les économistes depuis Adam Smith, le calcul monétaire n'est pas juste *une* forme du calcul économique qui, en principe, pourrait se faire également sous d'autres formes. C'est *le* calcul économique tout court. La rationalité et ses fruits sont logiquement et historiquement contingents. Seul le capitalisme admet une division du travail étendue et tout ce qui en dépend : un développement des arts et des sciences, et une grande civilisation.

## JOHN MAYNARD KEYNES

(1883-1946)

### L'économie politique du risque

Les idées des économistes classiques perdent en influence à partir de la fin du 19<sup>e</sup> siècle. Seule une minorité d'économistes professionnels se réclame encore de cet héritage dans les années 1920. Les universitaires ne croient pas au laissez-faire, mais il leur manque néanmoins une théorie générale qui pourrait se substituer à celle des classiques.

John Maynard Keynes comble cette lacune avec sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), où il se détourne des idées classiques à la fois sur le plan de l'analyse et celui des politiques. Tandis que le raisonnement classique écarte autant que possible la considération des dépenses monétaires, Keynes les met au centre de son analyse. Au laissez-faire classique, il substitue un agenda bien étoffé d'interventions de l'État. Celui-ci doit remplacer l'étalon-or par la gestion publique d'un papier-monnaie ; il doit être prêt à dépenser des sommes considérables importantes dans des travaux publics pour neutraliser les réticences des investisseurs ; et il doit redistribuer les revenus en faveur des ménages qui ont une plus grande « propension marginale à consommer ».

Keynes insiste sur le fait que le laissez-faire ne repose sur aucun fondement scientifique. Il s'appuie, selon lui, uniquement sur des postulats arbitraires d'ordre philosophique (droit naturel) et théologique (harmonie des intérêts). Sa validité n'a pas non plus été démontrée par la théorie classique car celle-ci n'est pas *générale*. Il n'est pas toujours vrai, comme le veut la loi de Say, que les hausses de la demande soient provoquées par des hausses précédentes de l'offre. Selon Keynes, il est parfois possible d'inverser cette causalité : une demande globale supplémentaire peut entraîner un surcroît de production.

Keynes rejette également les nouvelles théories mathématiques censées démontrer qu'une « concurrence parfaite » crée un optimum social. Il

souligne que les prémisses de ces théories sont largement fictives : divisibilité parfaite de tous les biens, connaissance parfaite de l'avenir, ajustements instantanés, unités de production infiniment petites, etc.

Le laissez-faire est loin d'être une politique rationnelle. Mais quel est le fondement scientifique de l'interventionnisme préconisé par Keynes ? Son point de départ est une réflexion sur l'ignorance humaine. Les agents sont ignorants de l'avenir, qui va pourtant valider leurs choix présents. Pour s'immuniser contre les risques associés à l'investissement, ils demandent alors des primes de risque qui s'ajoutent aux coûts de production et qui, selon Keynes, en représentent peut-être la part la plus lourde.

La théorie des probabilités est impuissante devant le problème de l'ignorance de l'avenir car elle s'applique uniquement aux cas de risque quantifiable, alors que l'incertitude n'est justement pas quantifiable.

Ainsi le marché maîtrise-t-il mal ce problème. Dans un environnement instable – fluctuations fortes du niveau des prix, crises économiques –, les entrepreneurs refusent de prendre des décisions d'investissement. Résultat : une baisse de l'activité et donc une baisse du produit national. Et Keynes de conclure : « Les plus grands maux de notre temps sont les fruits du risque, de l'incertitude et de l'ignorance. » Il recommande alors un programme politique qui s'articule autour de quatre piliers : contrôle direct de la monnaie et du crédit par une institution centrale ; collection et dissémination d'informations sur l'économie ; contrôle complet de l'épargne et de l'investissement ; contrôle de la population en qualité et en nombre.

**JOSEPH SCHUMPETER**

(1883-1950)

**La destruction créatrice**

Les équations de Walras décrivent une économie statique en équilibre général. Pourtant, dans la vie réelle, l'économie est un processus en transformation permanente. Elle se caractérise en plus par la présence de profits et de pertes, de chômage et de faillites d'entreprises, etc. – autrement dit par des erreurs de choix qui n'existeraient pas en équilibre général. Comment expliquer cela ? Quel est le facteur dynamique qui crée des déséquilibres ?

Selon Joseph Schumpeter, ce facteur est l'entrepreneur. Dans sa *Théorie de l'évolution économique* (1911), Schumpeter présente l'entrepreneur comme un innovateur qui, par ses choix originaux, détruit la routine des simples directeurs d'entreprise qui, eux, ne cherchent qu'à s'ajuster à leur environnement. L'innovation concerne notamment les produits, les techniques de production, l'organisation du travail, les matières premières et les débouchés.

L'entrepreneur n'est pas forcément un capitaliste, et Schumpeter prend soin de ne pas confondre ces deux rôles. Toutefois, l'innovateur a besoin de capital pour mettre ses idées en pratique. D'où viennent alors ces fonds, si ce n'est des capitalistes ? Schumpeter invoque dans ce contexte la création monétaire par les banques. Le banquier crée le « pouvoir d'achat » qui permet à son client entrepreneur de réaliser son projet. Si l'innovation porte succès, l'entrepreneur gagne un profit et le banquier gagne un revenu d'intérêt. En cas d'échec, les deux partenaires perdent leur mise.

Schumpeter insiste sur le fait que ces types de revenu – intérêt, profits et pertes – sont des revenus *exclusivement dynamiques*. Ils n'existeraient pas en équilibre général. Cela implique à son tour que les déséquilibres sont le prix à payer pour la croissance. En effet, la croissance résulte essentiellement de l'accumulation du capital, voire de l'épargne. Mais

cette épargne dépend, entre autres, de la rémunération que l'épargnant peut espérer. Dans un contexte statique où les revenus d'intérêt n'existent pas, elle est nécessairement plus faible que dans un contexte dynamique. La croissance économique est par sa nature « cahoteuse », entraînant des faillites d'entreprises sur le plan microéconomique et des crises sur le plan macroéconomique. Impossible de séparer ces aspects, le progrès matériel va de pair avec les perturbations.

Dans *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942), Schumpeter élabore sa théorie du marché d'un point de vue plus large. Il souligne que la concurrence au sein d'une économie de marché ne ressemble pas à une situation stable, mais qu'elle est bien au contraire « un processus d'évolution », ou bien aussi « une méthode de transformation économique » qui ne pourrait jamais être stationnaire. L'innovation permanente par les entrepreneurs crée, encore et toujours, de nouveaux modes de coopération avec lesquels les anciennes entreprises ne peuvent plus concourir. « Ce processus de *Destruction Créatrice* constitue la donnée fondamentale du capitalisme ; c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme, et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter. »

Propulsée par l'innovation, la concurrence met en jeu *tous* les entrepreneurs, quelle que soit leur branche d'activité. Elle ne concerne pas simplement le prix d'une marchandise identique produite avec des méthodes identiques. Elle « s'attaque, non pas seulement aux marges bénéficiaires et aux productions marginales des firmes existantes, mais bien à leurs fondements et à leur existence même ».

## FRANK KNIGHT (1885-1972)

### La concurrence parfaite et son contraire

En précisant que la concurrence est un processus intégrant toutes les firmes, quel que soit leur secteur, Schumpeter s'oppose à la théorie de la « concurrence pure et parfaite », qui apparaît entre 1874 et 1921. Fondée sur les conceptions de Cournot et de Walras, cette théorie « néoclassique » reçoit sa forme canonique dans la pensée de l'économiste américain Frank Knight.

Dans son chef-d'œuvre *Risque, incertitude et profit* (1921), Knight affirme que la théorie économique a toujours été fondée sur l'hypothèse d'une compétition parfaite. Chez les économistes classiques, cette hypothèse « a été partiellement implicite et n'a jamais été formulée de manière adéquate ». Il s'agit alors de la rendre explicite et de détailler ses aspects, si nécessaire, par des abstractions « héroïques », c'est-à-dire entièrement fictives.

Quelles sont alors les caractéristiques de la concurrence parfaite ? Knight les énumère en neuf points fondamentaux, précisant en particulier les hypothèses suivantes :

1. les agents sont complètement rationnels, dans le sens qu'ils connaissent les conséquences objectives de leurs actes et qu'ils se comportent en fonction de ces conséquences (« connaissance parfaite ») ;
2. il y a une « mobilité parfaite » – pas d'obstacles physiques aux changements des plans et à leur exécution. Cela implique également que tous les biens soient parfaitement divisibles, que les activités productrices ne créent pas d'habitudes ou de dispositions psychologiques, et que tout produit soit immédiatement consommé et suivi d'une production nouvelle ;
3. il y a une parfaite et continue communication gratuite entre tous les individus. Chaque acheteur connaît les offres de tous les vendeurs, et inversement ;

4. tout individu est complètement indépendant de tous les autres – pas influencé par leurs besoins, préjugés, préférences, répulsions, et libre de toute valeur qui ne se manifeste pas dans les échanges. Toute forme de collusion est exclue et il n'y a pas le moindre monopole, ni la moindre tendance monopolistique.

Clairement, le modèle de la concurrence parfaite n'a rien à voir avec la réalité. Mais selon Knight, il est nécessaire de définir *d'abord* ce modèle pour identifier après le trait caractéristique de l'économie réelle, à savoir la présence de l'incertitude.

Knight distingue rigoureusement deux types de risque : (A) un risque quantifiable et donc assurable ; et (B) un risque non quantifiable et non assurable qu'il appelle « incertitude ». Dans la concurrence parfaite, il n'y a que le risque (A), qui ne dérange pas le postulat de la connaissance parfaite car les primes d'assurance contre ce risque font partie des coûts de production connus par avance. Dans le monde réel, par contre, il existe à la fois le risque (A) et l'incertitude (B), et cette dernière provoque des erreurs d'investissement qui se manifestent dans les profits et les pertes des entreprises.

Dans ses travaux ultérieurs, Knight s'oppose notamment à la théorie de Böhm-Bawerk, qui affirme que la production est un processus étalé dans le temps et fondé sur l'épargne. Selon Knight, il n'est pas nécessaire de « financer » la subsistance des travailleurs engagés dans la production par une épargne faite au préalable. Leur subsistance résulte de la *production courante* de biens de consommation. On n'a pas besoin de faire d'abord ces derniers pour se tourner après à la fabrication des autres biens. Il s'agit plutôt de deux productions *simultanées*.

## RONALD COASE

(1910-)

### Les coûts de l'organisation

La théorie de la concurrence parfaite détermine les relations entre les prix et les quantités des différents biens, telles qu'elles existeraient en absence de toute erreur de la part des agents. Elle ne dit cependant pas grand-chose sur les organisations sociales, qui jouent pourtant un rôle primordial dans la vie réelle. Pourquoi y a-t-il des organisations comme les entreprises, ou firmes ? Pourquoi y a-t-il des « employés » travaillant pour un « patron » qui vend ensuite leurs produits ? Pourquoi ne se coordonnent-ils pas entre eux par des accords et contrats individuels, afin d'éviter l'intermédiation du patron ?

La raison principale est, nous dit l'économiste anglais Ronald Coase dans son article sur « La nature de la firme » (1937), qu'il est *coûteux* de se coordonner. D'abord, il faut identifier des partenaires convenables ; puis chacun doit se mettre d'accord avec tous les autres (pour 5 associés, cela impliquerait 10 négociations ; pour 10 associés : 45 négociations ; pour 15 associés : 105 ; et ainsi de suite) ; et finalement l'on doit veiller sur l'exécution des contrats et imposer leur application par la force, si nécessaire. Les activités qui préparent, définissent et appliquent les contrats représentent selon Coase des coûts d'un type particulier, à savoir les *coûts de transaction*.

Ces coûts seraient nuls dans une concurrence pure et parfaite, caractérisée par la parfaite information de tous les agents. Dans ce cas, il ne pourrait y avoir ni de firmes, ni d'autres organisations. Les individus n'auraient pas besoin d'intermédiaires pour se concerter et achever les projets les plus complexes.

Dans la vie réelle, cependant, les coûts de transaction ne sont pas nuls. Ils sont même prohibitifs pour ceux qui chercheraient à s'organiser sans intermédiaires, même lorsqu'il s'agit des projets de petite et moyenne tailles. Aussi y a-t-il un rôle à jouer par les organisations.

Par exemple, les firmes permettent d'économiser ces coûts parce que : (1) le *nombre de négociations* est drastiquement réduit (pour un patron avec quatre employés : quatre négociations, avec neuf employés : neuf négociations, etc.) ; et que (2) il est dès lors possible de profiter de la *spécialisation* dans la préparation, définition et application des contrats.

Dans un article célèbre sur « Le problème des coûts sociaux » (1960), Coase applique cette théorie au cas des conflits juridiques. D'un point de vue économique, ces conflits concernent en règle générale les droits de propriété, comme dans l'exemple du blé d'un fermier qui peut être endommagé par les étincelles d'un train qui passe. Le fermier avait-il le droit de planter son blé sans nuisances ? Ou est-ce que le propriétaire de la ligne ferroviaire avait le droit d'opérer sa ligne et d'émettre des étincelles à gauche et à droite ?

Coase insiste d'abord sur le fait que ce problème n'existerait pas dans un monde sans coûts de transaction, car dans ce monde, chaque ressource serait éventuellement acquise par l'individu qui y attache la plus grande valeur. Mais dans le monde réel, cette affectation n'a souvent pas lieu en raison desdits coûts. L'économie réelle est selon Coase « inefficente » par rapport au monde sans coûts de transaction. Son inefficience peut être réduite, comme on l'a vu, par les firmes ; mais les firmes jouent ce rôle uniquement tant qu'elles réalisent des profits. Dans tous les autres cas, on a besoin de l'État. Celui-ci devrait affecter les ressources à *ceux qui les auraient acquises* en l'absence des coûts de transaction. Cependant les interventions de l'État entraînent aussi nécessairement des coûts, même lorsqu'elles réussissent à corriger certaines défaillances du marché et donc à créer des gains sociaux. Il convient alors que l'État n'agisse que si les coûts de son intervention sont inférieurs aux gains attendus. Avec ce raisonnement original, Coase inaugure la sous-discipline de l'« économie du droit ».

## MILTON FRIEDMAN (1912-2006)

### La monnaie réhabilitée

Dans la théorie keynésienne, les dépenses globales à la consommation sont la cause la plus importante de la croissance. Cependant, pour chaque individu, la « propension marginale à consommer » diminue lorsque son revenu augmente. Pour surmonter cette barrière à la croissance, les keynésiens préconisent un programme interventionniste : augmentation des dépenses de l'État et redistribution des revenus des ménages riches (qui ont une faible propension à consommer) vers des ménages pauvres (qui ont une plus forte propension à consommer).

Cette théorie se heurte cependant à un paradoxe empirique. Pour chaque période donnée, les propensions à consommer varient en fonction des fourchettes de revenus, les ménages riches consommant relativement moins que les ménages pauvres. Mais si l'on regarde la consommation des ménages individuels à travers le temps, on constate que leur propension à consommer varie assez peu, bien que leur revenu augmente et diminue.

Cela s'explique, selon l'économiste américain Milton Friedman, par le fait que les dépenses à la consommation se font en fonction de ce que les gens pensent être leur revenu à long terme – leur « revenu permanent » – et non pas en fonction des oscillations transitoires de ce revenu. Friedman modélise cette hypothèse sous forme d'une fonction de consommation et montre que celle-ci résout effectivement ledit paradoxe.

Il en tire deux conclusions. Premièrement, le capitalisme ne souffre pas après tout d'une tendance vers la stagnation pour cause de sous-consommation. Deuxièmement, il est difficile pour la politique budgétaire de l'État de corriger les choix des consommateurs à court terme, car ces derniers ne vont pas tenir compte des variations temporaires de leur revenu.

Friedman s'oppose également à un autre élément de l'orthodoxie de son temps : l'idée que la masse monétaire soit une variable entièrement dépendante, qui suit les variations d'autres variables telles que les coûts de production ou le déficit budgétaire du gouvernement. Friedman conçoit la monnaie comme étant une véritable marchandise que les individus détiennent dans leurs portefeuilles. Parfois la masse monétaire réagit aux variations des autres variables, mais dans un grand nombre de cas elle est un élément actif, et alors les augmentations de son offre provoquent des augmentations des revenus nominaux et des prix. Dans son *Histoire monétaire des États-Unis, 1867-1960* (ouvrage coécrit avec Anna Schwartz et publié en 1963), Friedman montre que les variations de la masse monétaire mènent les variations des autres variables : au bout de neuf mois environ, elles sont suivies par des augmentations de la production et des revenus. Mais ces effets ne sont pas durables. La seule conséquence permanente est la hausse du niveau des prix.

Puisque la monnaie n'a pas d'impact durable sur la croissance, Friedman ne voit aucun sens dans une politique monétaire discrétionnaire. On peut se passer d'autorités monétaires qui, par leurs choix, modifient la masse monétaire. Il préconise alors de mettre à leur place un système automatique, fondé sur une seule règle : la masse monétaire doit être augmentée chaque année par un même pourcentage fixé d'avance, par exemple 2 ou 3 %.

La « politique » monétaire est réduite au seul choix d'une règle fixe. Dans les années 1980, Friedman propose de la réduire encore davantage. Il est parvenu à la conclusion que les avantages des systèmes métalliques – tels que l'étalon-or – ont été sous-estimés par les économistes du 20<sup>e</sup> siècle, et qu'il ne serait pas déraisonnable de réfléchir aux possibilités de se passer complètement du contrôle public de la monnaie.

## GARY BECKER (1930-)

### L'économie au-delà du marché

Avec la « révolution marginaliste » déclenchée par les travaux de Menger, Jevons et Walras, le domaine de l'analyse économique s'est considérablement élargi. Cette dernière n'est plus simplement la science de la richesse matérielle. Elle est dès lors la science des choix individuels, tandis que l'analyse des causes de la richesse est seulement une de ses applications.

Les économistes se sont vite rendu compte de cette nouvelle perspective et des nouveaux défis qu'elle implique. Au début du 20<sup>e</sup> siècle, on voit la naissance d'une nouvelle espèce de chercheurs : les économistes-sociologues. Ludwig von Mises est le premier à esquisser les contours d'une science générale de l'action humaine. D'autres économistes suivent la même orientation avec des outils et des interrogations différentes.

Le plus célèbre économiste-sociologue de notre temps, Gary Becker, se penche d'abord sur les mécanismes économiques de la discrimination. Cette dernière se manifeste notamment dans le traitement des agents minoritaires lorsqu'ils obtiennent des salaires inférieurs à leurs produits marginaux. Becker insiste sur le fait que la discrimination crée des opportunités de profits pour d'autres firmes. Si par exemple un patron raciste paye des salaires trop bas à ses employés noirs, alors un de ses concurrents pourrait les embaucher à des salaires plus élevés, tout en réalisant encore un profit. D'où il s'ensuit que la concurrence diminue la discrimination. Dans ses études empiriques, Becker constate que la discrimination ne joue un rôle vérifiable que dans les cas de faible concurrence, notamment lorsque les minorités représentent un très faible pourcentage de la population.

Becker se consacre après à l'analyse du « capital humain », le produit de la formation et de l'éducation en particulier, en examinant par

exemple le rôle des habitudes de consommation ainsi que l'impact d'une formation générale sur les avancements de carrière.

Puis, il développe une analyse du crime fondée sur l'hypothèse que les criminels n'agissent pas par impulsion, mais par choix bien considéré. Par exemple, un voleur compare l'utilité de son butin avec les coûts qui résulteraient en cas de détection, pondérés par la probabilité de la détection. S'il trouve que l'utilité subjective de son crime est supérieure aux coûts respectifs, il se décidera tout à fait rationnellement en faveur du crime.

Pour diminuer la criminalité, le législateur doit agir sur les paramètres principaux. Il peut augmenter les coûts du crime (amendes, longueur et conditions des séjours en prison...) et la probabilité de détection (patrouilles plus fréquentes, caméras de surveillance...). Becker précise cependant qu'il ne serait pas efficace de supprimer le crime complètement. La lutte contre le crime est elle-même coûteuse. On peut toujours diminuer les infractions par l'emploi de moyens de plus en plus importants, mais, à partir d'un certain seuil, le gain en crimes évités devient inférieur aux coûts mis en œuvre. Il y a un taux de criminalité « socialement optimal ».

Le chef-d'œuvre de Becker est son *Traité de la famille* (1981) où il utilise le raisonnement économique pour expliquer le temps alloué aux différentes tâches de la « production ménagère » (élever des enfants, préparer des repas, nettoyer la maison et les vêtements...), le choix des partenaires sur le « marché du mariage », le taux de fertilité des femmes et le taux de divorce. Quant à ce dernier, par exemple, Becker affirme que les couples aisés tendent à divorcer moins fréquemment car les coûts en sont plus élevés.