

Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand 1

Notes de Cours - 2nd Semestre L2

Grands Courants de la Pensée Économique Contemporaine

rédigées par Vianney Dequiedt

Année 2009-2010

Table des matières

1	Introduction	5
1.1	Contenu du Cours	5
1.2	Objectifs du Cours	6
2	Economie, Morale et Politique	7
2.1	Introduction	7
2.2	Le Droit Naturel Moderne	9
2.3	Le Libéralisme Politique de Thomas Hobbes	10
2.4	Morale et Économie chez John Locke	12
2.5	La Physiocratie ou l'Invention de l'Économie	15
2.6	La Philosophie Morale de David Hume	16
2.7	Adam Smith : de la Sympathie à l'Échange	18
2.8	David Ricardo ou la Rupture Méthodologique	20
3	Utilitarisme, Utilité et Justice Sociale	23
3.1	Introduction	23
3.2	Bentham et la Naissance de L'Utilitarisme	24
3.3	Le Développement de l'Utilitarisme par J.S. Mill	26
3.4	Marginalisme et Utilité	27
3.5	L'Élaboration de la Micro-Économie	30
3.6	Les Théories de la Justice	31
3.7	Conclusion	33
4	La Théorie de la Valeur	35
4.1	Introduction	35

4.2	La Théorie de la Valeur avant Adam Smith	36
4.3	La Théorie de la Valeur chez les Classiques	39
4.4	Vers l'Équilibre Partiel	44
4.5	Vers l'Équilibre Général	47
4.6	Conclusion	50
5	Croissance, Accumulation et Progrès Technique	51
5.1	Introduction	51
5.2	Adam Smith et la Division du Travail	53
5.3	Ricardo et la Croissance vers l'État Stationnaire	55
5.4	Dynamique du Capitalisme chez Karl Marx	58
5.5	Marginalisme et Croissance	59
5.6	Schumpeter et l'Évolution Économique	60
5.7	Conclusion	64
6	Opportunisme et Incitations	65
6.1	Introduction	65
6.2	L'Économie Agricole	66
6.3	L'Économie Managériale	68
6.4	La Théorie du Monopole	70
6.5	Conclusion	71

Chapitre 1

Introduction

1.1 Contenu du Cours

Ce cours d'Histoire de la Pensée Économique a été conçu pour vous proposer une introduction à l'œuvre de quelques uns des plus célèbres économistes de l'histoire, comme Adam Smith, David Ricardo, Léon Walras ou encore Joseph Schumpeter. Son contenu s'articule naturellement avec les autres enseignements d'économie que vous recevez par ailleurs, notamment en micro-économie et macro-économie.

Étudier l'Histoire de la Pensée Économique, c'est se donner l'occasion de prendre un peu de recul par rapport aux concepts que vous utilisez dans ces autres cours, comme par exemple le *coût marginal*, ou l'*équilibre de marché*, et dont l'enseignant n'a pas forcément le temps de retracer la construction historique.

Pour remplir cet objectif, le cours ne suivra pas un cheminement purement chronologique, mais adoptera une optique thématique. Ainsi, nous étudierons successivement cinq thèmes distincts et pour chacun de ces thèmes nous adopterons une approche chronologique. Thème par thème, nous aurons alors l'occasion de détailler comment la pratique contemporaine de la recherche économique s'articule avec les travaux fondateurs des grands économistes du passé.

Nous aurons ainsi l'occasion de réfléchir sur les concepts de *valeur*, de *bien-être social*, d'*utilité*, d'*équilibre*, de *coût de production* ou encore sur la notion d'*entrepreneur*.

Ce cours est en fait la première partie de l'enseignement que vous recevrez pendant vos années de Licence, puisque vous aurez également un cours d'HPE en L3. Le découpage du contenu nous a amené à opérer la division suivante : pendant ce cours, nous nous concentrerons plutôt sur des thèmes qui relèvent de la micro-économie, ou de la macro-économie non-monétaire (la croissance par exemple). Ainsi, les rapprochements les plus évidents seront avec vos cours de micro-économie et d'économie publique. En L3, vous aborderez le thème, central en macro-économie, de la monnaie. Ce découpage explique pourquoi il ne sera presque jamais question de John Maynard Keynes dans ce cours-ci, malgré la place centrale qu'il occupe dans l'histoire de la pensée économique.

Il peut être utile de dire un mot sur l'intitulé de ce cours : histoire de la pensée économique. Ce cours n'est donc pas un cours d'histoire des doctrines économiques comme on intitulait souvent cela par le passé. Il ne s'agit pas de discuter ici des recommandations de politique économique de tel ou tel auteur ou courant de pensée, mais plutôt d'étudier comment ces auteurs ou courants de pensée ont forgé des outils et des concepts qui nous permettent aujourd'hui d'organiser notre analyse de la vie économique.

1.2 Objectifs du Cours

L'objectif premier de ce cours est de vous donner l'envie de lire les œuvres originales des grands auteurs en économie. Aucun cours ne peut remplacer cette lecture et les extraits qui pourront être lus dans le cours de l'exposé risquent d'être mal interprétés si vous n'êtes pas capables de les resituer dans les œuvres.

Ensuite, ce cours cherchera également à vous fournir une culture économique qui vous permette d'appréhender les problématiques contemporaines et de comprendre la cohérence des démarches adoptées. L'objectif est ici de renforcer votre intérêt pour la science économique dans son ensemble en vous en proposant une vision un peu différente de celle que vous pouvez avoir dans des cours descriptifs ou instrumentaux.

Enfin, la perspective thématique que nous adopterons doit vous permettre de mieux cerner comment la science économique fonctionne et pourquoi et comment une même question peut être abordée de manière différente par différents économistes à différentes époques. L'objectif est ici de vous initier, à travers l'histoire de la pensée économique, à l'épistémologie et l'histoire des sciences en général.

Chapitre 2

Economie, Morale et Politique¹

2.1 Introduction

L'objet de ce chapitre est d'étudier l'émergence, au siècle des lumières, d'une Science Économique distincte de la Morale et de la Politique et d'explicitier quelques unes des relations que ces trois disciplines entretiennent. De manière naturelle, c'est le personnage d'Adam Smith (1723-1790) qui va occuper le centre de notre analyse. On a coutume de dire qu'Adam Smith, philosophe et économiste est le fondateur de la pensée économique moderne. La publication en 1776 des *Recherches sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations* [50] marque l'acte de naissance d'un courant de pensée déterminant dans la construction du discours économique scientifique du dix-neuvième et de la première moitié du vingtième siècle. Aujourd'hui encore, les économistes, qu'ils soient théoriciens ou empiristes, reconnaissent la dette qu'ils ont envers Adam Smith. Ce que l'on retient de l'œuvre de Smith, c'est un modèle qui explique la production et la distribution des richesses matérielles, dans un système que l'on qualifie aujourd'hui de capitaliste, à travers l'échange marchand. Les choses sérieuses commenceraient donc avec Adam Smith.

Cependant, si l'on adopte une démarche d'historien des idées et que l'on porte attention au contexte intellectuel dans lequel Smith écrit la *Richesse des Nations*, force est de constater que Smith a des précurseurs et que nombre d'idées et de concepts présentés dans son ouvrage se retrouvent chez d'autres penseurs.

Sur le plan des idées économiques, tout d'abord, on s'intéresse à Smith pour la part qu'il a prise dans le détournement de la philosophie politique en direction de l'économie. A ce titre, il a gagné le droit d'être connu comme l'un des architectes de notre système de pensée économique actuel. Il a néanmoins en la personne de John Locke (1632-1704) un rival dont les écrits précédèrent les siens d'à peu près un siècle.

Sur le plan de la théorie économique ensuite, on s'intéresse à Smith pour la part qu'il a prise dans la description formelle du fonctionnement d'une économie capitaliste comme un processus séquentiel de production et d'échange. Cependant, le concept de déroulement

1. La rédaction de ce chapitre emprunte amplement au cours d'Histoire de la Pensée Économique dispensé par Philippe Solal, [51].

non simultané de la production et de l'échange marchand est déjà constitutif des écrits que le français François Quesnay [38], chef de file de la physiocratie, publie quelques années avant la *Richesse des Nations*. En somme, nombre d'auteurs ont déjà bien avancé dans le domaine des idées et de la théorie économique sans attendre Adam Smith.

Comme philosophe Adam Smith mérite-t-il beaucoup plus d'égards ? On peut en douter. Dans ce domaine, qui était central à son activité professionnelle d'enseignement de la philosophie morale à Glasgow, son œuvre principale est la *Théorie des Sentiments Moraux*, [49], publiée en 1759 soit dix-sept ans avant la *Richesse des Nations*. Comme philosophe, Smith est un critique de la philosophie morale et politique de son époque représentée par l'école du droit naturel. Les philosophes du droit naturel ont en commun d'apporter alors une solution moderne au problème de savoir ce qui fait qu'un ensemble d'individus tiennent ensemble pour former une société. La modernité du droit naturel des dix-septième et dix-huitième siècles est de déduire un ensemble de règles de conduite en partant de la nature humaine telle qu'elle se présenterait dans un état privé du pouvoir politique : l'état de nature. Le droit naturel est donc une science morale qui enseigne ce qui est bon ou mauvais dans les rapports des individus entre eux. Quelles actions méritent approbation ? S'abstenir de prendre le bien d'autrui, réparer les torts causés, respecter ses promesses sont des préceptes que chacun de nous considère comme vertueux. Mais quelle est leur origine ? A quoi servent-ils ? Pourquoi les individus doivent-ils les suivre ? A quoi sert un gouvernement ? Malgré la pluralité des réponses apportées par différents auteurs, un invariant lie les philosophes du droit naturel : la confiance qu'ils placent dans la raison humaine pour découvrir les lois universelles de juste conduite et pour appréhender l'origine du gouvernement civil. De Thomas Hobbes (1588-1679) à John Locke et François Quesnay, le rationalisme est omniprésent.

Adam Smith comme philosophe refuse catégoriquement de fonder les jugements de valeur et l'origine du gouvernement civil sur la raison humaine. Il n'apprécie pas la méthode qui consiste à déduire des lois universelles de conduite juste, à partir d'un ensemble de vérités générales sur la nature humaine. Pour Smith, la morale est une affaire de sentiments, elle est dépendante du contexte dans lequel les activités humaines prennent place, elle s'assimile par l'expérience et par les conséquences qu'elle produit. Pour résumer, à une démarche axiomatique, rationnelle et a-historique, Smith substitue une démarche empirique, sensualiste et évolutionnaire (on voudra bien excuser l'anachronisme de ces différents termes). Il faut que les individus puissent se comparer, sentir ce qui procure de la peine ou du plaisir, se mettre par l'imagination à la place d'autres individus pour évaluer les conséquences de telle ou telle action. Il faut qu'ils apprennent à communiquer leurs sentiments. Là encore, il serait trompeur de dire que Smith est à l'origine de ce renversement épistémologique. Le maître en la matière est le compatriote et ami de Smith, David Hume (1711-1776). La philosophie morale et politique de Smith, comme il l'admet lui-même, est un approfondissement de celle de Hume et n'en diffère que sur quelques points.

Tout cela est vrai, reste qu'Adam Smith est un auteur incontournable dont les travaux ont connu un succès retentissant. Le secret de ce succès est à chercher dans l'articulation entre la philosophie politique et morale d'une part, et l'économie d'autre part. Ce que Smith a inventé, c'est une manière de penser la société et plus particulièrement la société

d'économie politique. Je dis "économie politique" et non pas simplement "économie" car le discours de Smith n'est pas celui de la spécialisation de la discipline économique mais celui de l'intégration de l'économie à l'intérieur de la philosophie politique et morale.

Pour appréhender correctement le cheminement intellectuel d'Adam Smith, il faudra revenir à l'analyse de son maître David Hume, et plus loin encore, à la rupture déjà mentionnée entre Hume et l'école du droit naturel moderne. On s'attardera donc dans un premier temps sur des penseurs clefs de la modernité : Hobbes, Locke et Quesnay. Dans une dernière partie, on s'intéressera à l'œuvre de David Ricardo (1772-1823), dont le discours économique, à la différence de celui de Smith est spécialisé et ouvre la voie à une discipline économique autonome des sciences morales et politiques.

2.2 Le Droit Naturel Moderne

Aux dix-septième et dix-huitième siècles, l'image de la société traditionnelle reposant sur la loi divine s'effrite. Cette image, on la trouve par exemple dans l'ouvrage de Robert Filmer, *Patriarcha*, publié à titre posthume en 1680. Dans cet ouvrage, Filmer tente de légitimer une monarchie de droit divin en invoquant la Bible. Sa thèse est que les hommes ne sont pas nés libres mais sujets de leur père. La puissance du père est absolue, il est détenteur de tous pouvoirs sur sa progéniture. Comme conséquence, la volonté de la progéniture est réduite à la volonté du père. La paternité est une relation de domination qui fait de chaque individu un esclave (chaque individu a un père). En remontant dans le temps, cette paternité a commencé avec Adam, investi de ce pouvoir par Dieu lui-même. Elle se serait ensuite transmise par héritage direct. Selon Filmer, Adam est le premier monarque sur terre et incarne la volonté de Dieu. Dieu fournit alors aux hommes un ensemble de droits et de devoirs qui soumet les institutions (la monarchie) à son autorité suprême.

On peut faire trois remarques à propos de cette conception de la société. Tout d'abord, l'ordre social (les institutions politiques et juridiques) préexiste aux individus. Ceci signifie que l'établissement de la société politique n'est pas le résultat des actions individuelles. Au contraire, les actions des individus sont déterminées par un ensemble de règles extérieur à leur volonté. Ensuite, selon cette conception, les relations hiérarchiques (de paternité) définissent les rapports entre individus (le monarque envers Dieu, les sujets envers le monarque, et le fils envers son père). Les individus n'étant pas nés libres, il est exclu qu'ils aient la liberté de choisir la forme de leur gouvernement ; le pouvoir du monarque sur ses sujets est absolu et de droit divin (c'est à dire venant en ligne directe, via Adam, de Dieu). Enfin, troisième remarque, selon cette conception, le pouvoir politique est également le pouvoir religieux. Le premier n'est pas séparé du second.

Par opposition à cette image de la société, la problématique centrale de la modernité (c'est à dire des Lumières), en matière de philosophie sociale est de penser une société laïque ne reposant sur aucun ordre extérieur aux individus qui la composent. On voit ici le refus d'admettre que la société est une institution divine et la volonté d'affirmer, par opposition, que la société est une institution humaine. Le principe d'émergence de l'ordre social doit désormais être recherché dans la volonté d'individus libres. C'est donc à partir

de l'individu et de sa nature, c'est à dire des principes premiers qui le font agir, qu'il faut débiter la réflexion sur l'institution du lien social ou de la société. Cette réflexion va alors naturellement de pair avec une réflexion sur la régulation du social.

Les questions de l'institution et de la régulation du social sont en premier lieu des questions de philosophie morale et politique. Quel est le fondement du pouvoir politique que l'on désigne par société civile ou Etat ? Quelles sont les règles morales qui assurent la régulation de la société civile ? Quels sont les fondements de la morale ?

La tradition philosophique qui domine ce discours est celle du droit naturel moderne² dont les principaux représentants sont Thomas Hobbes (1588-1679), John Locke (1632-1704) et Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). On peut mettre en avant deux grandes idées structurantes pour cette tradition du droit naturel moderne : l'idée d'état de nature et l'idée de contrat social.

L'**état de nature**, c'est l'hypothèse d'un état pré-politique. Il caractérise la condition des hommes en dehors de l'existence d'un pouvoir politique. L'état de nature ne correspond pas à un moment historique de l'humanité, mais consiste en une situation abstraite, identifiant les comportements humains soit lorsque l'Etat n'existe pas encore, soit lorsqu'il est détruit. Ce dernier cas correspond par exemple à une guerre civile. L'état de nature révèle ainsi les rapports naturels qu'entretiennent les individus entre eux. Si les théoriciens du droit naturel s'accordent sur cette définition, ils s'opposent en revanche sur la nature des relations que les individus entretiennent dans cet état. Cette opposition est nette entre Hobbes et Locke, mais nous y reviendrons plus loin.

Le **contrat social** est un engagement volontaire et mutuel des individus à transférer une partie des droits qu'ils détiennent dans l'état de nature, à un homme ou un groupe d'homme, ceci dans leur intérêt commun. Ainsi chacun s'engage envers les autres individus et se soumet à l'autorité de la personne ou du groupe choisi. Ainsi sont choisis le ou les souverains. Là aussi, si les théoriciens du droit naturel s'accordent sur le fait que la souveraineté tire son origine du contrat social, ils s'opposent sur l'identité du détenteur de cette souveraineté : Hobbes penche pour la souveraineté d'un monarque quand Rousseau développe l'idée de la souveraineté du peuple.

Les ramifications du Droit Naturel moderne sont nombreuses. Cette tradition philosophique est au cœur des différentes *Déclarations des Droits de l'Homme*. Elle occupe également une place centrale dans les réflexions portant sur les relations internationales et le droit international.

2.3 Le Libéralisme Politique de Thomas Hobbes

Thomas Hobbes considère son ouvrage *Du Citoyen* [16], publié en 1642 comme le premier ouvrage de philosophie politique. Ce qu'il reproche à ses prédécesseurs, c'est soit d'avoir imaginé des systèmes politiques utopiques (on pense ici bien sûr à Platon), soit de traiter la question politique comme une question pratique (on pense ici à Machiavel).

2. Le philosophe néerlandais Hugo Grotius (1583-1645) est considéré comme le père de la doctrine du droit naturel moderne.

or dans l'esprit de Hobbes, la question de l'institution du social et plus exactement de l'institution du pouvoir politique doit être envisagée comme une question théorique :

“Je ne parle pas des hommes, mais dans l'abstrait, du siège du Pouvoir.” - T. Hobbes, 1642.

Hobbes cherche à élever la Politique au rang de Science. La guerre civile qui ébranla les structures politiques anglaises a certainement confirmé Hobbes dans l'idée qu'il était nécessaire de fonder théoriquement le pouvoir politique afin d'éviter la discorde, le conflit et la guerre. Comme Hobbes refuse d'aborder la question de l'origine de la société civile par des causes historiques, il faut passer du récit à la déduction, des circonstances particulières aux principes universels, en un mot, de l'histoire à la philosophie. Autrement dit, l'histoire devenait une source d'exemples dont on pouvait éventuellement tirer des leçons, mais pas une source de principes dont on aurait pu déduire des conséquences. Dans ce sens, Hobbes a bien inventé un nouveau style de pensée, une nouvelle manière de poser le problème de l'institution du social. Cette posture s'accompagne d'une réflexion sur l'individu et sur le statut de la raison humaine.

Dans la mesure où dans l'esprit de Hobbes, d'une part la société civile est une construction humaine, et d'autre part l'objet d'une nouvelle science, il est nécessaire de rechercher dans l'individu ce qu'il a d'universel. Il s'agit de mettre en évidence les motifs des comportements individuels tels qu'ils se manifestent dans l'état de nature, c'est à dire en dehors de tout pouvoir politique.

L'individu est avant tout un être de désir. Le désir est une force par laquelle l'homme tend à rechercher ce qui contribue à la préservation de son être. Et ce qu'il désire avant toute autre chose, c'est de continuer à être. L'individu est ensuite un être de parole, ce qui le différencie de l'animal. C'est par là même un être capable de mener des raisonnements. Par la parole, les individus peuvent communiquer leurs pensées. Ainsi, les idées de justice ou de loi prennent sens. Puis, l'individu dans l'état de nature est un être libre de penser et d'agir selon sa volonté et indépendamment de toute attache politique. Enfin, les principes de la raison permettent d'atteindre la vérité et le bien. C'est donc par un raisonnement que les individus découvrent par exemple que

“Tout homme doit s'efforcer à la paix aussi longtemps qu'il a l'espoir de l'obtenir.” - T. Hobbes, Léviathan, [17] 1651.

La définition de l'homme comme être de désir et de parole conduit nécessairement à l'étude des relations interindividuelles qui s'établissent dans l'état de nature. Ce qui caractérise les relations entre les hommes dans cet état, c'est une double inquiétude. Premièrement, chaque individu est inquiet d'avoir à sa disposition de quoi conserver son être (nourriture, abri, vêtements). Deuxièmement, il est inquiet des intentions des autres individus. En effet, dans l'état de nature, aucune règle n'impose de limites à la volonté de puissance des individus. Les relations entre individus vont être caractérisées par la défiance, la rivalité et la recherche de domination. C'est ce que Hobbes appelle l'*état de guerre*. Cette situation de conflit est aussi le moment où s'éveille en chacun la conscience de la nécessité d'instituer un pouvoir politique qui, en imposant des limites aux actions des individus, pourra établir la paix civile.

L'institution du pouvoir politique, ou société civile, est ce passage d'une multitude d'individus indépendants en une société d'individus unis par un pouvoir commun, le souverain. Cette union est le produit d'un accord entre individus. Chacun accepte de limiter ses droits naturels et autorise le souverain à exercer le pouvoir de légiférer et de juger les actions des individus. Puisque la société civile est le produit d'un accord entre individus, elle est comparable nous dit Hobbes à

“une création à partir du néant opérée par l'esprit humain.” - Hobbes, 1642.

Il est important de noter que ce contrat de soumission à un souverain ne comporte pas de rapport de propriété entre le souverain et les individus. C'est pour cette raison que Hobbes laisse à l'individu un droit de résistance dans l'éventualité où la société civile tenterait de mettre sa vie en danger.

Dans la tradition pré-moderne, à laquelle Filmer appartient, l'individu est subordonné à la société. De ce postulat découlait l'idée que le premier fait moral est un devoir envers la société et non un droit individuel. Hobbes renverse la problématique en affirmant au contraire, que l'individu est à l'origine de la société. pour cela il fallait imaginer un individu abstrait, indépendant du pouvoir politique : c'est l'individu de l'état de nature. Avec Hobbes, tous les droits du souverain découlent des droits qui appartenaient aux individus dans l'état de nature. Les limites du pouvoir politique sont fixées par le droit naturel.

On appelle **libéralisme politique** la tradition pour laquelle le fait fondamental réside dans les droits naturels des individus et pour laquelle la mission politique de l'État consiste à protéger ces mêmes droits. Hobbes peut être considéré comme le fondateur du libéralisme politique.

2.4 Morale et Économie chez John Locke

Chaque action individuelle est passible d'un jugement par lequel nous distinguons les actions vertueuses, celles qui inclinent vers le Bien, des actions vicieuses, celles qui inclinent vers le Mal. La **morale** est l'ensemble des jugements qui approuvent ou désapprouvent une action selon son caractère vertueux ou vicieux. Une question centrale est de savoir quels sont les fondements de la morale. nous avons vu que dans la perspective classique qui est par exemple celle de Filmer (on aurait pu également citer Bossuet), la religion (chrétienne) est à l'origine des règles de conduite, notamment la relation de subordination, qui ordonnent les comportements sociaux. L'innovation de Hobbes est de penser l'institution du social à partir d'un vide moral. En effet, chez Hobbes, la morale est absente de l'état de nature. Dans cet état, le sentiment du devoir est inexistant ou sans cesse surpassé par un sentiment de puissance. La morale ne fait son apparition qu'à travers le contrat social par lequel les individus promettent de respecter un ensemble de règles pour le bien de tous.

La position de John Locke est différente. Dans ses *deux Traités du Gouvernement* [26], parus en 1690, il s'oppose, comme Hobbes, à l'idée que les hommes naissent liés par des relations hiérarchiques de type maître-esclave :

“Pour comprendre correctement le pouvoir politique et tracer le cheminement de son institution, il nous faut examiner la condition naturelle des hommes, c’est à dire un état dans lequel ils sont parfaitement libres d’ordonner leurs actions,... sans demander l’autorisation d’aucun autre homme ni dépendre de sa volonté.” - J. Locke, chap 2, 1690.

Cependant, il s’oppose à Hobbes sur l’état de nature. Le monde de Locke appartient à Dieu ; la manière d’en disposer ne peut être déterminée que par l’autorité divine. L’état de nature n’est donc pas exempt de toutes lois morales. Les lois morales inscrites dans la nature sont une déclaration de la volonté de Dieu. C’est un postulat que Locke partage avec Filmer contre Hobbes.

Comment peut-on au juste connaître les lois morales inscrites dans la nature ? Locke suppose que cette connaissance advient par la raison et estime possible que la morale soit élevée au rang de science démonstrative. Ces lois morales se découvriraient par un enchaînement logique d’arguments en partant de principes évidents.

“En transgressant le droit naturel, le délinquant déclare qu’il vit selon une autre règle que celle de la raison et de l’équité établie par Dieu comme mesure de l’action des hommes, en vue de leur sécurité mutuelle.” - J. Locke, chap 2, 1690.

Dans l’état de nature, non seulement chacun est tenu de se conserver lui-même, mais aussi, toutes les fois que sa propre conservation n’est pas en jeu, est tenu de

“veiller à celle du reste de l’humanité, de ne pas détruire ou affaiblir la vie d’un autre, ni ce qui tend à la préserver, ni sa liberté, ni sa santé, ni son corps, ni ses biens.” - J. Locke, 1690.

En conséquence, l’état de nature imaginé par Locke est déjà un état de sociabilité puisque ordonné par des lois morales naturelles. En fait, pour Locke, l’état de nature n’est pas seulement une hypothèse de travail. C’est aussi une bonne représentation des relations qu’ont les princes et les gouvernements entre eux. Ainsi, les lois morales qui gouvernent la diplomatie sont les lois morales naturelles.

“ On a souvent demandé, comme si on proposait une puissante objection, en quels lieux, et quand les hommes sont ou ont été dans cet état de nature ? A quoi il suffira pour le présent, de répondre que les Princes et les Magistrats des gouvernements indépendants, qui se trouvent dans l’univers, étant dans l’état de nature, il est clair que le monde n’a jamais été, ne sera jamais sans un certain nombre d’hommes qui ont été, et qui seront dans l’état de nature. Quand je parle des Princes, des Magistrats et des sociétés indépendantes, je les considère précisément en eux-mêmes, soit qu’ils soient alliés, ou qu’ils ne le soient pas. Car ce n’est pas toute sorte d’accord qui met fin à l’état de nature, mais seulement celui par lequel on entre volontairement dans une société et on forme un corps politique. Toute autre sorte d’engagements et de traités, que les hommes peuvent faire entre eux, les laisse dans l’état de nature. Les promesses et les conventions faites, par exemple entre deux hommes dans l’île déserte dont parle Garcilaso de la Vega, dans son histoire du Pérou ; ou entre un Suisse et un Indien dans les déserts de l’Amérique, sont des liens qu’il n’est pas permis de rompre, et sont des choses qui doivent être ponctuellement exécutées, quoique ces sorte de gens soient en cette occasion dans l’état de nature par rapport l’un à l’autre. En effet, la sincérité et la fidélité sont des choses que les hommes sont obligés d’observer

religieusement en tant qu'ils sont hommes, non en tant qu'ils sont membres d'une même société." - J. Locke, 1690.

Le fait que l'état de nature imaginé par Locke soit déjà un état de sociabilité ordonné par des lois morales naturelles est important pour comprendre comment certaines notions économiques vont émerger d'un discours moral et politique.

La grande innovation de Locke est d'assimiler la propriété à une loi naturelle et de la fonder sur le travail.

"Toutes les fois qu'il [l'Homme] fait sortir un objet de l'état où la Nature l'a mis et l'a laissé, il y mêle son travail, il y joint quelque chose qui lui appartient, et par là, il fait de lui sa propriété." - J. Locke, chap 5, 1690.

La propriété est donc d'abord l'œuvre du travail et non pas celle du pouvoir politique. Pour Locke, la propriété n'est pas réduite à la solution politique du contrat social. La propriété est légitime, mais elle doit être compatible avec la paix sociale. La loi naturelle impose alors deux limites à l'appropriation.

Premièrement, l'appropriation ne doit pas léser autrui ou provoquer de pénurie. Deuxièmement, le gaspillage est immoral et donc interdit.

"Tout ce qu'un homme peut utiliser de manière à en retirer un avantage quelconque pour son existence sans gaspiller, voilà ce que son travail peut marquer du sceau de la propriété... Dieu n'a rien créé pour que l'homme le gaspille ou le détruise." - J. Locke, chap 5, 1690.

Le respect de ces contraintes ne pose pas vraiment de problème avant l'introduction de la monnaie car le seul travail ne permet pas d'accumuler des biens en quantité telle que cela fasse du tort aux autres individus. L'invention de la monnaie, qui chez Locke est présente dans l'état de nature, va déstabiliser cette situation car elle permet l'extension des droits de propriété. Avec la monnaie,

"il [l'homme] pouvait amasser tant qu'il voulait de ces biens durables; il ne pouvait sortir des bornes de sa propriété légitime par l'étendue de ses possessions, mais seulement par le gaspillage de l'une quelconque d'entre elles." - J. Locke, Chap 5, 1690.

Locke est à la fois enthousiaste et inquiet à l'égard de l'invention de la monnaie. D'un côté, elle est le moyen qui permet d'accumuler du capital et favorise la richesse. D'un autre côté, en exerçant une pression constante sur les ressources, elle attire convoitise, ambition et peut être source de conflit entre les hommes. Bien que la loi naturelle soit claire et intelligible pour tous les individus raisonnables, l'envie et l'ignorance de certains rendent l'ordre social naturel très instable. La solution raisonnable est alors l'abandon de l'état de nature pour la société civile. Le contrat social instaure un pouvoir politique dont le premier objectif est de faire appliquer la loi naturelle et entre autres choses, le droit de propriété. Chez Locke, la morale et l'économie présentes dans la loi naturelle jettent les bases sur lesquelles la société civile se batit. On peut considérer que l'ouvrage de Locke et plus particulièrement son chapitre *De la propriété* est une des premières justifications de l'esprit du capitalisme.

2.5 La Physiocratie ou l'Invention de l'Économie

La **Physiocratie** est la “science” des lois naturelles qui gouvernent le monde physique et moral. Le chef de file de ce courant de pensée est François Quesnay (1694-1774), médecin à la cour du roi Louis XV. Il est crédité d'avoir, le premier, présenté un modèle économique global cohérent. L'innovation de Quesnay n'est ni de se limiter à commenter une série d'observations pour proposer quelque mesure de politique économique, ni même d'énoncer quelques concepts originaux non articulés, mais de proposer un véritable système de relations logiques expliquant la manière dont les richesses sont créées et distribuées dans une société. Ces mécanismes sont résumés dans le *Tableau Économique*, publié en 1758. Ce tableau est la représentation des interdépendances entre la production et la circulation des richesses entre les différentes classes sociales pour une période de production annuelle. Néanmoins, le programme des physiocrates n'est pas celui de la spécialisation ou de l'autonomisation d'une discipline, mais celui de l'extension de la philosophie politique à l'économie politique. Leur programme est de découvrir par la raison, les lois naturelles qui gouvernent le monde économique, moral et politique. Le projet est global et le discours s'adosse sur la philosophie du droit naturel.

Détaillons ce point. Quesnay a certainement été influencé par Locke en admettant qu'il faut délimiter le droit naturel pour le penser en termes de morale et de justice : le droit naturel n'a de sens que pour des êtres moraux. Cette conception morale se rattache à l'idée de loi naturelle et à son caractère religieux. Pour Quesnay, la loi naturelle est la norme divine qui, seule, permet d'apprécier la morale d'une action. Un autre point de rapprochement entre Locke et Quesnay est l'accent mis sur l'initiative individuelle.

“Dans l'état de pure nature, les choses propres à la jouissance des hommes se réduisent à celles que la nature produit spontanément, et chaque homme ne peut s'en procurer quelques portions autrement que par son travail, c'est à dire par ses recherches. D'où il s'ensuit 1) que son droit à tout est une chimère, 2) que la portion des choses dont il jouit dans l'état de nature s'obtient par le travail; 3) que son droit aux choses propres à sa jouissance doit être considéré dans l'ordre de la nature et dans l'ordre de la justice.” - F. Quesnay, Droit Naturel, [37] 1765.

Néanmoins, à la notion Lockéenne de travail comme moyen de réaliser une vocation, Quesnay substitue une notion de travail associé à de la peine et de la douleur. Là où Locke voit une source de valeur, Quesnay voit un mal nécessaire à la survie. Pour Quesnay, la véritable richesse est l'œuvre de la nature. Le travail individuel n'est que l'instrument utile à la mise en valeur du “don gratuit de la nature”, c'est à dire de la fertilité de la terre.

La nouveauté de Quesnay est la thèse de l'extension du droit naturel en société. C'est dans le rapport de l'homme à la nature, source de richesses, que Quesnay situe l'extension du droit à la jouissance. Plus exactement, le mouvement vers l'opulence débute dans l'agriculture. Les richesses sont créées dans le secteur agricole avant de circuler dans l'ensemble de la société. Nous avons déjà mentionné que Locke voyait dans l'économie, le motif à partir duquel la société civile s'institue. Quesnay s'aventure en quelque sorte plus loin. Pour lui, l'économie permet le passage du minimum (la conservation de la vie)

au maximum (l'opulence du royaume). La société (d'économie) politique va ainsi étendre les droits naturels de chacun au lieu de les réduire, et ce, grâce à l'économie. Le discours économique des physiocrates n'est donc pas dissocié de la morale et de la politique. Plus que cela, l'économie émerge comme une discipline du droit naturel.

Chez Quesnay, l'ordre naturel repose sur deux types de relations. La première est une relation physique entre l'homme et la nature. La seconde est une relation de sociabilité. De la première relation on tire les fonctions économiques dépenser et produire ; la seconde relation sert à décrire le circuit des richesses produites dans la société. L'antériorité de la production sur la circulation ou l'échange rappelle la primauté de la nature, mais suggère aussi un déroulement séquentiel de l'activité économique. Dans une première phase, les dépenses en capitaux et le travail de la terre déterminent le montant des richesses qui, dans une seconde phase circuleront par l'échange à travers l'économie. L'échange a pour fonction de redistribuer les richesses créées avant d'engager un nouveau processus de production (une nouvelle période). Les entrepreneurs récupèrent les sommes versées aux travailleurs en début de période, reconstituent les sommes avancées pour la formation du capital, et versent une rente aux propriétaires fonciers à qui ils louent la terre. Le **produit net** est l'excédent de la production de richesses sur celles consommées pour les besoins de la production. L'existence d'un tel produit net est essentiel à la répétition du processus de création de richesses.

Les recommandations des physiocrates en matière de politique économique sont les suivantes. Le développement de l'agriculture doit être favorisé, les propriétaires fonciers encouragés à louer leurs terres aux fermiers, et incités à redistribuer leurs revenus sous forme de dépense. L'amélioration des conditions de travail des fermiers est également une priorité. A cet effet, 180 000 hectares ont été défrichés en France entre 1766 et 1769. En ce qui concerne les échanges, les physiocrates sont clairement favorables à un laissez-faire intérieur afin que les produits circulent librement dans le royaume.

2.6 La Philosophie Morale de David Hume

Chez Locke et Quesnay, le droit naturel reste tiraillé entre liberté individuelle et sujétion à un ordre divin. Cette tension est visible dans la position centrale qu'occupe la notion de loi naturelle. Avec eux, le grand projet d'autonomie de la décision humaine ouvert avec Hobbes n'est pas totalement accompli. Le pas va être franchi avec les philosophes écossais du dix-huitième siècle et notamment par David Hume et son ami Adam Smith. Si ces deux figures se rapprochent de Hobbes sur le chemin intellectuel de l'autonomie de la volonté humaine, elles s'en éloignent radicalement sur la nature humaine et l'institution du social. Hume et Smith partagent la conviction qu'il existe un lien entre la nature sensible de l'être humain, sa capacité d'identification à l'autre et de compassion, sa sociabilité donc, et la moralité. Dans cette matière, la raison est au service des sentiments.

Né à Edimburgh, David Hume n'a pas trente ans lorsque paraît en 1739 le troisième livre de son *Traité de la Nature Humaine*, [18]. Le premier livre est consacré à l'entendement humain, le second est une enquête sur les passions humaines ; le troisième et dernier livre est consacré à la morale. Le *Traité* n'obtient pas le succès escompté et Hume consacre

une grand part du reste de sa vie à la refonte de cette œuvre de jeunesse (voir [19] et [20]).

Pour bien saisir l'argumentation de Hume concernant la part que les sentiments et la raison ont dans l'évaluation morale des actions, il est nécessaire de faire un détour par sa théorie de l'esprit humain. Hume définit cet esprit comme une collection de **perceptions** : le goût d'une boisson, la chaleur d'une flamme, l'idée de la chaleur de cette flamme, ou encore l'idée d'une théorie scientifique. Une perception est donc tout ce qui est présent à l'esprit et l'esprit n'est qu'un amas plus ou moins ordonné de perceptions. Hume poursuit en distinguant deux classes de perceptions : les sensations (Hume dit également impressions) et les idées. Les idées, chez Hume, ne sont que des copies ou des transformations par l'imagination des sensations. Dans l'esprit humain, les idées s'associent les unes aux autres selon certains principes. Quand nous approchons notre main d'une flamme, nous ne pouvons pas nous empêcher de penser à l'effet qui suit cette action : la brûlure. La flamme et la brûlure sont associées dans l'esprit humain grâce à la relation de cause à effet. Et l'association des idées est nécessaire à la formation de l'esprit, c'est à dire à l'acquisition de connaissances. Hume opère alors une distinction utile entre deux types d'objets de connaissance : ceux qui concernent les **relations d'idées** et ceux qui ont trait aux **relations de faits**. Les mathématiques, la logique rentrent dans la première catégorie, les sciences de la nature, les sciences de la société, la morale, dans la deuxième.

Pour David Hume, le raisonnement logique ne peut être le fondement de la connaissance des relations de faits.

“Les causes et effets peuvent se découvrir non par la raison mais par l'expérience.” - D. Hume, 1751.

Nous avons observé par le passé telle ou telle connexion entre des faits et nous croyons que lme futur ressemblera au passé. Très bien, mais quel est le fondement qui nous pousse à croire que les situations futures seront similaires aux relations passées? Pour Hume, c'est l'**habitude** qui, écrit Hume,

“produit une tendance à renouveler le même acte ou la même opération sans l'impulsion d'aucun raisonnement ou processus de l'entendement.” - D. Hume, 1751.

Le processus de connaissance des faits est ainsi réduit à une question d'habitude, dépourvue de validité logique. Hume propose ainsi une méthode expérimentale pour la connaissance des faits qui n'est pas celle du pur raisonnement. Il applique ensuite ceci à l'étude des faits moraux.

“Récemment s'est élevée une controverse,[...], concernant les fondements généraux de la morale. Il s'agit de savoir si elle provient de la raison ou du sentiment, si l'on en atteint la connaissance par un enchaînement d'arguments et d'inductions ou par une sensation immédiate.” - D. Hume, 1751.

On garde à l'esprit que l'entendement humain a deux opérations : le raisonnement logique qui déduit les relations d'idées et le raisonnement par induction qui découvre les relations de faits. Ces deux types d'opération ont pour objet la découverte du vrai et du faux. Or l'objet de la morale n'est pas de distinguer le vrai du faux mais le Bien du Mal. Donc la morale ne peut être un objet de la raison.

Hume part du constat que les réactions envers les actions de nos semblables se répartissent en deux grandes catégories : la douleur et le plaisir. Ces sensations naissent des conséquences des actions, observées ou imaginées. Si les actions sont utiles, elles provoquent du plaisir et l'approbation morale est un type particulier de plaisir. Les individus évaluent les actions d'autres individus car il existe un rapport naturel entre eux, un opérateur par lequel ils en viennent à s'intéresser les uns aux autres. Cet opérateur est la **sympathie**. La sympathie n'est pas un sentiment tel que la compassion ou la bienveillance, il s'agit de la capacité des individus à communiquer leurs sentiments. Ce qui cause notre sympathie, c'est à dire la contagion des sentiments, c'est l'effet que l'action tend à avoir sur autrui. C'est donc la sympathie associée à l'utilité (la tendance à produire des effets) qui constitue l'évaluation morale. Une action est moralement acceptable lorsqu'elle est l'expression d'une qualité qui tend globalement à être utile à la coexistence sociale et que nous sommes en mesure d'apprécier grâce à la sympathie.

L'étape suivante consiste à incorporer l'économie à cette philosophie morale sensualiste et empiriste. C'est Adam Smith qui réalisera cette œuvre.

2.7 Adam Smith : de la Sympathie à l'Échange

La contribution majeure d'Adam Smith (1723-1790) tient en deux livres : la *Théorie des Sentiments Moraux* [49] publiée en 1759 et l'*Enquête sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations* [50], publiée en 1776. Sa principale activité fut d'enseigner pendant trente ans la philosophie morale à l'université de Glasgow. Nombre de commentateurs ont cru voir un changement radical de point de vue entre les deux ouvrages de Smith. Cette hypothèse formulée pour la première fois en 1853 par Karl Knies a été baptisée "Das Adam Smith Problem" ou la thèse du revirement. Pour les partisans de cette thèse, Smith dans la *Théorie des Sentiments Moraux* ferait reposer les relations sociales sur les sentiments de bienveillance, alors que dans la *Richesse des Nations*, ce serait les échanges marchands sous-tendus par des motivations égoïstes qui maintiendraient le lien social. Aujourd'hui, la thèse du revirement est abandonnée. L'opinion commune est que la pensée d'Adam Smith forme un tout cohérent.

Comme Hume, Smith pense tout d'abord que la sympathie, même s'il la définit de manière sensiblement différente, est l'opérateur qui permet aux agents de communiquer, de réguler leurs sentiments, de modeler leurs préférences et de faire émerger naturellement des règles de juste conduite. Ensuite, l'économie n'est pas une sphère autonome des affaires humaines. Bien au contraire, les positions que Smith expose dans la *Théorie des Sentiments Moraux* permettent de jeter un éclairage sur les raisons qui poussent les individus à créer des richesses et les canaux par lesquels la morale contient leur développement.

Dans la perspective de Smith, lorsque nous sympathisons avec les sentiments d'autrui, c'est que nous les jugeons convenables au regard du contexte qui les a déclenchés. Si les sentiments imaginés de l'autre sont jugés disproportionnels ou dissonnants relativement au contexte, nous les réprouvons. Dans le cas contraire, nous les approuvons. Le critère de l'évaluation morale se situe dans la relation entre le contexte et l'action. Chez Hume, si l'action est utile à la société, nous sympathisons volontiers avec les sentiments de l'acteur

et nous jugeons son comportement moral. Ce que Smith reproche à Hume, c'est qu'il existe des actions qui peuvent effectivement avoir des conséquences bénéfiques pour la société bien que les motifs qui les déclenchent ne soient pas dignes d'être approuvés. Il y a une possible distortion entre le motif de l'action et les conséquences sociales de cette action. C'est ce type de distortion que Bernard Mandeville avait mis en évidence dans sa provocante *Fable des Abeilles*[28], dès le début du dix-huitième siècle.

Pour Smith, outre la sympathie, les comportements humains sont motivés par la **vanité**. La vanité est l'amour de la louange, le désir d'être admiré. Elle est fondée sur la croyance que nous sommes toujours l'objet d'attention de spectateurs. Or ceux-ci sont naturellement enclins à

“admirer, et presque vénérer, les riches et les puissants,[...] et mépriser, ou du moins négliger les personnes pauvres et d'humble condition.” - A. Smith, 1759.

Cette tendance prend racine dans l'illusion que la richesse est le moyen d'être parfaitement heureux. Smith ajoute alors :

“il est heureux que la nature nous abuse de cette manière.” - A. Smith, 1759.

car cette illusion est cause d'effets sociaux bénéfiques même s'ils ne sont pas intentionnels.

“C'est cette illusion qui suscite et entretient le mouvement perpétuel de l'industrie du genre humain. C'est elle qui d'abord incita les hommes à cultiver la terre, à construire des maisons, à fonder des villes et des États. [...] C'est indépendamment de toute fin que l'orgueilleux et insensible propriétaire se réjouit de l'étendue de ses champs, et c'est sans la moindre pensée pour les besoins de ses frères qu'il consomme en imagination toute la récolte qui les recouvre. Le proverbe familier et vulgaire selon lequel les yeux sont plus gros que le ventre n'a jamais été mieux vérifié qu'à son propos. Son estomac a une capacité qui n'est en rien à la mesure de l'immensité de ses désirs, et il ne pourra contenir rien de plus que celui du plus humble paysan. Quant au reste, le riche est tenu de le distribuer à ceux qui préparent, de la meilleure manière qui soit cette petite part dont il fait lui-même usage, à ceux qui entretiennent le palais dans lequel cette petite part sera consommée, à ceux qui procurent et maintiennent en ordre les bibelots et les babioles qui sont employés dans l'économie de la grandeur. C'est de son luxe et de son caprice que tous obtiennent leur part des nécessités de la vie qu'ils auraient en vain attendue de son humanité ou de sa justice.[...] Ils [les riches et les pauvres] sont conduits par une main invisible à accomplir presque la même distribution des nécessités de la vie que celle qui aurait eu lieu si la terre avait été divisée en portions égales entre tous les habitants : et ainsi, sans le vouloir, sans le savoir, ils servent les intérêts de la société et fournissent des moyens à la multiplication de l'espèce.” - A. Smith, 1759.

On voit déjà apparaître dans cet extrait de la *Théorie des Sentiments Moraux*, des thèmes qui seront au centre de *La Richesse des Nations*. Dans ce dernier ouvrage, Smith expose sa théorie économique, et même si la sympathie ne semble pas, à première lecture être un concept central, il est facile de vérifier que le penchant à l'échange, principe qui donne lieu à la division du travail, n'est pas dissociable de l'opérateur de sympathie. Cet aspect est important car Smith explique dans la *Richesse des Nations* que l'enrichissement

d'un pays est pour une large part le résultat des gains de productivité issus de la division du travail. Comprendre les principes qui donnent lieu à la division du travail et à son extension, c'est fournir une des clefs du progrès et des transformations économiques.

“Cette division du travail, d'où proviennent tant d'avantages, n'est à l'origine l'effet d'aucune sagesse humaine, prévoyant et projetant l'opulence générale à laquelle elle donne lieu. C'est la conséquence nécessaire quoique très lente et graduelle, d'une certaine propension de la nature qui n'a point en vue une utilité aussi considérable : la propension à changer, troquer et échanger une chose pour une autre.” - A. Smith, 1776.

L'intervention de l'imagination, mêlée à la recherche de l'approbation du spectateur, permet de conclure que cette propension à l'échange n'est pas une disposition innée de la raison, mais une habitude qui s'étend par la pratique sociale et se nourrit elle-même de l'étendue de la division du travail. Quant à l'ordre économique et social chez Smith, s'il est qualifié de naturel, c'est au sens où il est le résultat nécessaire quoique non planifié de l'interaction répétée des comportements individuels. Avec Smith, l'Économie n'est pas dissociée d'une philosophie politique et morale.

2.8 David Ricardo ou la Rupture Méthodologique

David Ricardo est né en 1772 à Londres. Dès l'âge de quatorze ans son père le fait travailler avec lui à la Bourse de Londres. Il devient agent de change, amasse une grande fortune et se retire des affaires à 42 ans. Il meurt dix ans après en 1823. Il publie son principal ouvrage *Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt* [41] en 1817.

A la différence du discours de ses prédécesseurs, le discours économique de David Ricardo ne déborde pas sur la philosophie morale et politique. De plus, Ricardo s'efforce de distinguer un discours abstrait d'un discours pratique, même s'il ne s'interdit pas de se prononcer en faveur de certaines politiques économiques (comme le libre-échange). Le point de départ de l'œuvre de Ricardo est l'ouvrage de Smith, le *Richesse des Nations*. On peut néanmoins dégager deux spécificités de Ricardo. Tout d'abord, Ricardo glisse vers une théorie de la répartition dans une économie de production et délaisse l'analyse du fonctionnement des marchés. Ensuite, Ricardo est nettement moins enclin à croire à l'existence d'un ordre spontané et auto-régulé. Il a une vision beaucoup moins optimiste que celle de Smith. Il va par exemple insister sur les antagonismes entre les différentes classes sociales : propriétaires fonciers, capitalistes, salariés. Il sera en cela le précurseur de Marx. L'œuvre de Ricardo va ouvrir la voie à l'autonomisation de la Science Économique, c'est à dire à son émancipation de la philosophie morale et politique, même si la séparation ne sera nette qu'à partir de l'œuvre d'Edgeworth et surtout de Pareto comme nous le verrons au chapitre suivant. Elle est décisive dans l'orientation de cette Science dans la direction de la théorie de la valeur qui sera étudiée également en détail dans la suite de ce cours.

“Le produit de la terre, c'est à dire tout ce que l'on retire de sa surface par l'utilisation conjointe du travail, des machines et du capital, est réparti entre trois classes de la communauté : les propriétaires de la terre, les détenteurs du fonds ou capital nécessaire à

son exploitation, et les travailleurs qui la cultivent. Pourtant, aux différentes étapes de la société, les parts du produit total de la terre respectivement allouées à chacune des classes sous les noms de rente, de profits et de salaires, seront fondamentalement différentes ; elles dépendront principalement de la fertilité effective du sol, du capital accumulé et de la population, ainsi que du savoir-faire, de l'esprit d'invention et des instruments mis en œuvre dans l'agriculture. Déterminer les lois qui gouvernent cette répartition, constitue le principal problème en Economie Politique. Les écrits de Turgot, Steuart, Smith, Say, Sismondi et bien d'autres, sont autant d'apports à cette science, mais ils nous éclairent de façon peu satisfaisante sur l'évolution naturelle de la rente, des profits et des salaires.”
- D. Ricardo, Préface, 1817

Ricardo initie en fait un style qui sera emblématique de la discipline économique jusqu'à nos jours : la construction de modèles théoriques simples et abstraits pour conduire l'analyse.

Chapitre 3

Utilitarisme, Utilité et Justice Sociale¹

3.1 Introduction

L'objet de ce chapitre est de détailler les origines de la micro-économie telle qu'elle est pratiquée de nos jours. Notre point de départ sera le courant de la modernité tel qu'il est apparu au dix-huitième siècle. Ce courant a fourni des discussions politiques et morales qui ont servi de terreau pour la construction du cadre d'analyse micro-économique. Comme nous l'avons mentionné au chapitre précédent, les penseurs du courant de la modernité traitent principalement de deux questions : tout d'abord la question de l'origine de la société ou de ses fondements, d'autre part la question de la régulation de la société. Concernant la première question, les penseurs de la modernité raisonnent à travers la question de la sortie de l'**état de nature**. La deuxième question trouve son origine dans la morale. Elle est liée au fait que, dans une société, chaque action menée par un individu peut faire l'objet d'un jugement. Cette action peut être juste ou injuste, bonne ou mauvaise. A partir de là, l'objectif majeur des institutions économiques, sociales et politiques qui régulent la société est de faire émerger les actions bonnes ou justes et d'éradiquer les actions mauvaises ou injustes.

Lorsqu'on se penche sur le courant de la modernité, on remarque que deux grandes doctrines se distinguent et s'opposent. D'un côté nous avons la doctrine des **droits naturels** dont nous avons parlé au chapitre précédent ; de l'autre se trouve la doctrine **utilitariste**. Ces deux doctrines sont endésaccord sur la définition des caractéristiques qui permettent de repérer une action juste/bonne d'une action injuste/mauvaise.

La doctrine du droit naturel peut être synthétisée par les éléments suivants : 1) il existe un droit naturel a priori, chaque être possède par nature, c'est à dire indépendamment de son appartenance à telle société particulière, des droits. Ces droits préexistants peuvent impliquer des devoirs moraux également inscrits dans la nature ; 2) le droit naturel est l'ensemble des droits et devoirs que les hommes doivent respecter pour que la société

1. Ce chapitre emprunte largement aux notes de cours rédigées par Jacques Durieu [14].

existe dans un état paisible et ordonné, il inclue en général le droit à la vie, le droit à la liberté et le droit de propriété ; 3) ce droit naturel est immuable, universel, valable en tous temps et en tous lieux ; 4) le critère de justice qui en découle stipule que les actions justes/bonnes sont celles qui ne violent les droits naturels de personne. On retrouve bien évidemment cette doctrine de manière sous-jacente dans les différentes *Déclarations des Droits de l'Homme*.

La doctrine utilitariste, elle, repose sur les principes suivants : 1) il n'existe pas de droits a priori qui seraient présents avant la formation de la société, l'idée de droits naturels est rejetée ; 2) la doctrine utilitariste développe une théorie hédoniste, le bonheur/plaisir est le seul bien, toute action qui procure du bonheur/plaisir est dite utile (d'où le terme utilitariste) et donc bonne/juste ; 3) le critère de justice qui découle de cet hédonisme indique qu'une action est juste/bonne si elle accroît le bonheur/plaisir de la collectivité, de la société ; 4) la doctrine utilitariste est une doctrine **conséquentialiste**, pour juger une action il ne faut pas prendre en compte l'action elle-même mais il faut uniquement observer quelles sont ses conséquences, notamment sur le bonheur/plaisir des individus ; 5) le critère de justice adopté par la doctrine utilitariste inclue la possibilité de sacrifier certains individus au profit de la collectivité, une action qui pénalise un individu est bonne/juste si elle accroît néanmoins le bonheur/plaisir collectif, cet individu est alors sacrifié au profit de la collectivité.

Avec ces principes, on voit que la doctrine utilitariste s'oppose assez fortement à la morale Kantienne, notamment par son conséquentialisme.

Dans le cadre de ce chapitre, nous mettrons essentiellement l'accent sur la doctrine utilitariste. Notre propos est de montrer comment l'utilitarisme a pu inspirer les auteurs à l'origine de la micro-économie, et notamment ceux que l'on appelle les **marginalistes**, mais également de montrer comment en se détachant de cette doctrine, la science économique a pu devenir une discipline autonome. Dans un premier temps, nous approfondirons notre étude du courant utilitariste à travers les figures de ses deux pères fondateurs, Jeremy Bentham et John Stuart Mill. Ensuite, nous montrerons comment le courant marginaliste a repris certaines caractéristiques fondamentales de l'utilitarisme tout en se situant dans une perspective nouvelle et différente. Puis nous analyserons comment des auteurs tels que Francis Edgeworth et Vilfredo Pareto ont permis le passage du courant marginaliste à la théorie micro-économique néo-classique. Enfin, dans une dernière partie, nous reviendrons vers l'utilitarisme et nous étudierons les critiques récentes formulées à l'égard de cette doctrine, notamment par John Rawls.

3.2 Bentham et la Naissance de L'Utilitarisme

Jérémy Bentham (1748-1832) est né à Londres. Il entreprend des études juridiques et est fortement marqué par le caractère incompréhensible des principes législatifs (principes qui gouvernent l'élaboration des lois). Certaines lois anglaises de l'époque émanent directement de la Bible, d'autres reprennent d'anciennes coutumes dont les motifs initiaux ont été oubliés, enfin certaines lois semblent plutôt relever du désir de vengeance que d'un motif de justice. A partir de ses années d'étude, Bentham tire la conviction d'une nécessité

de réforme du système législatif anglais. Il va poursuivre cet objectif sa vie durant et c'est seulement à la lumière de cet objectif que l'on peut comprendre l'ensemble de ses travaux. En particulier, cet objectif permet de comprendre pourquoi il ne s'est jamais intéressé à la question de l'origine du gouvernement et du pouvoir politique. En effet, son but n'est pas de délivrer une analyse philosophique sur l'existence de la société civile, mais simplement de mettre en place un appareillage pouvant servir de base à la réforme (la refonte) du système législatif en vigueur. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la volonté de Bentham de se doter d'un critère de justice/morale. Ce critère doit avant tout servir de guide à la réforme des institutions (des lois). La pensée de Bentham s'articule autour de trois principes.

1) *Le principe de l'individu calculateur*. Bentham, comme tous les modernes, adopte un démarche fondée sur l'être humain individuel. A la base de son raisonnement se trouve la nature humaine représentée par des lois psychologiques. Particulièrement, il met l'accent sur une loi psychologique centrale : les hommes recherchent le plaisir et évitent les peines.

“La Nature a placé l'esprit humain sous la direction de deux maîtres souverains : la peine et le plaisir. C'est seulement en fonction d'eux que l'on agit et qu'est déterminé ce que l'on doit faire.” - J. Bentham, 1789.

Cette proposition revêt un double caractère. Elle a une portée **positive** (description de ce qui est) et également **normative** (description de ce qui doit être). En ce qui concerne le côté positif, l'homme est présenté comme un être calculateur. Chacun se livre au moment de la prise de décision à une évaluation des plaisirs et des peines procurés par l'action envisagée et à une mise en balance. De plus, si l'homme n'est pas exclusivement tourné vers lui-même, il tend à faire passer la personne du moi en premier : on est dans une logique de poursuite des intérêts individuels. Chaque homme est capable de mesurer ses plaisirs et ses peines et de les comparer en effectuant des calculs. Bentham fait jouer un rôle prépondérant à la raison dans la détermination des actions. Le côté normatif présent dans la citation ci-dessus nous amène au second principe.

2) *Le principe de l'utilité*. Chez Bentham, le plaisir et la peine doivent déterminer ce que l'homme doit faire. Puisque seuls le plaisir et la peine interviennent comme motifs des actions, il est normal que la définition de la moralité/justice fasse appel exclusivement à ces deux éléments. En particulier, Bentham défend le principe du *plus grand bonheur pour le plus grand nombre*. Bentham va même plus loin et précise les modalités de ce calcul. En cohérence avec la méthodologie individualiste, le bonheur collectif est la somme des bonheurs individuels. Dans la logique de Bentham, c'est par ailleurs le législateur qui effectue ce calcul des plaisirs et des peines des différents individus et en tire le niveau de bonheur collectif. Pour justifier ceci, Bentham introduit alors une métrique (une échelle de mesure) des plaisirs et des peines. Ceux-ci sont classés en fonction de leur intensité, leur durée, leur probabilité et leur proximité dans le temps, qui sont des caractéristiques intrinsèques auxquelles il rajoute leur fécondité (aptitude à générer une sensation de même type), leur pureté (probabilité que la sensation initiale ne soit pas suivie d'une sensation opposée) et enfin l'extension de la sensation à d'autres individus. Grâce à cette métrique des peines et des plaisirs, le législateur est en mesure d'évaluer le bonheur collectif. Ceci implique que les peines et les plaisirs, qui sont des données subjectives, ressenties à sa manière par chaque individu, puissent être transcrites en données objectives. Notons que ce calcul

moral respecte un principe d'égalité entre les individus. Chaque individu compte pour un et ceci indépendamment de sa situation sociale. Il est entendu que la dimension morale de la doctrine utilitariste tient à la dimension collective du principe d'utilité. La spécificité de la doctrine utilitariste est de se fonder sur une nature humaine essentiellement égoïste et d'en arriver à prescrire la recherche d'un bonheur collectif.

3) *Le principe de l'harmonisation par le législateur.* L'optimisme de Smith et de sa *main invisible* est étranger à Bentham. D'après la description des individus retenue, il n'apparaît pas de motif évident permettant de penser que les individus agissent spontanément de manière à atteindre le plus grand bonheur du plus grand nombre. Pour Bentham, la réconciliation des intérêts personnels et du bonheur collectif ne peut être qu'artificielle, par l'intermédiaire d'un système de récompenses et de sanctions institutionnalisés. Pour Bentham, l'ensemble des lois doit être conçu en respect du principe d'utilité. Au final, la réconciliation entre le niveau individuel et le niveau collectif passe par l'introduction d'une entité supérieure : le législateur et le système juridique. Toutefois, cette entité supérieure agit en se fondant sur la nature humaine. Tout le travail du législateur consiste justement à mesurer les plaisirs et les peines engendrés par les actions des hommes. Il doit dissuader les actions jugées mauvaises (par ce calcul) en mettant en place un système de sanctions et de punitions qui incitent les individus à ne pas entreprendre d'actions mauvaises pour la société (actions décidées à la suite d'un calcul prenant en compte les sanctions et punitions à titre individuel). Naturellement, la mise en place de ce système juridique peut entraîner l'apparition de sacrifices de certains individus.

Ce dernier principe va être quelque peu tempéré par les successeurs de Bentham, et notamment par John Stuart Mill.

3.3 Le Développement de l'Utilitarisme par J.S. Mill

John Stuart Mill (1806-1873) est né à Londres. Il est le fils de James Mill, lui-même un économiste et philosophe, ami de Bentham. John Stuart Mill est très tôt en contact avec les écrits de Bentham et dès l'âge de quinze ans, il se donne pour but de réformer les lois et institutions anglaises de manière à ce que celles-ci concourent au plus grand bonheur du plus grand nombre. L'analyse utilitariste de Mill trouve son origine et son originalité dans le double objectif de répondre à certaines critiques formulées à l'encontre de la théorie de Bentham et d'affirmer une vision personnelle.

John Stuart Mill, comme économiste est l'auteur des *Principes de l'Économie Politique* [32], publiés en 1848 et qui a été la bible des économistes anglo-saxons tout au long de la deuxième moitié du dix-neuvième siècle. Ce n'est pas cette œuvre qui nous intéressera le plus ici, mais plutôt les fondements philosophiques qui la sous-tende et que Mill a regroupé dans l'essai *L'Utilitarisme* [33], publié en 1863. Cet essai se présente comme un prolongement de l'analyse de Bentham et non pas comme une remise en cause, même si Mill est critique vis à vis de la conception de la nature humaine retenue par Bentham. Pour Mill, l'homme n'est pas seulement un calculateur de plaisirs et de peines. Il existe d'autres fins qui justifient les actions et notamment la vertu, l'honneur ou encore la recherche d'un idéal. Toutefois, ces diverses fins sont poursuivies par les hommes parce qu'elles sont des

parties du bonheur ; ainsi, le bonheur reste tout de même la fin ultime de nos actions et les différentes fins recherchées le sont toutes parce qu'elles sont source de plaisir. L'utilitarisme de Mill peut être qualifié d'indirect et donne jour à une conception plus élargie de la nature humaine. Mill reste par ailleurs un **hédoniste**, une action n'est pas jugée à partir du motif qui la sous-tend mais toujours sur la base du plaisir qu'elle procure. D'autre part, alors que chez Bentham les plaisirs sont homogènes et ne présentent que des différences qualitatives, Mill plaide en faveur de différences qualitatives entre les plaisirs. Pour Mill (et contrairement à Bentham), deux plaisirs peuvent présenter une telle différence de qualité qu'il n'existe aucune quantité de l'un qui soit équivalente à l'autre plaisir. Mill se fonde sur cette distinction qualitative pour justifier la poursuite de fins spirituelles, nobles.

“Il vaut mieux être un être humain insatisfait qu'un imbécile satisfait, Socrate insatisfait qu'un imbécile satisfait.” - J. S. Mill, 1863.

La distinction qualitative des plaisirs et des peines n'est pas sans conséquences sur sa vision d'un système de sanctions lié au principe d'utilité. Mill met ainsi l'accent sur des sanctions moins centralisées et qui ne passent pas nécessairement par le législateur : le regard porté par les autres, la conscience ou encore le remord qui sont des peines d'ordre spirituel et permettent la construction de mécanismes de sanction internes. D'autre part, la distinction qualitative des plaisirs et des peines pose également un problème de connaissance : comment les plaisirs qualitativement plus élevés sont-ils découverts ? Mill introduit alors une dimension temporelle et répond que cette connaissance s'acquiert par l'expérience. dans ce schéma, la société a un rôle à jouer, elle doit faciliter l'apparition et le développement de ces plaisirs supérieurs et des sanctions internes. Le développement de l'aspect mental de l'homme tant du côté des plaisirs que des peines doit faciliter l'atteinte de l'objectif utilitariste : la recherche du plaisir collectif maximal.

La vision du fonctionnement de la société développée par Mill tranche donc avec celle de Bentham sur deux points. Premièrement, Mill place son analyse dans une logique dynamique. Les hommes et les sociétés évoluent dans le temps et dans leur recherche du bonheur. Deuxièmement, en étoffant sa conception de l'homme, Mill s'oriente vers un système moins centralisé. par là, il réconcilie utilitarisme et libéralisme. Le principe d'utilité, la recherche du bonheur collectif maximal, peut être poursuivi sans qu'il y ait nécessité d'une intervention centralisée (du législateur par exemple) dans les choix individuels.

3.4 Marginalisme et Utilité

Nous allons nous intéresser maintenant à un épisode central de l'histoire de la pensée économique, la **révolution marginaliste**. Cette révolution correspond à la période des années 1870 durant lesquelles trois auteurs (Stanley Jevons, Léon Walras et Carl Menger) vont concevoir indépendamment des théories comportant de fortes similarités. Une des principales caractéristiques communes de ces théories est le raisonnement à la marge (sur la dernière unité produite ou consommée), d'où le qualificatif d'économie marginaliste. Naturellement il ne s'agit pas ici de faire une présentation exhaustive de chacune des théories de Jevons, Walras et Menger. Nous mettrons l'accent sur les influences reçues par les auteurs de la révolution marginaliste. Nous insisterons sur la transition entre une

tradition du courant de la modernité, l'utilitarisme et le marginalisme. Il s'agit d'examiner les continuités et les ruptures apparaissant lors du passage de la philosophie morale à l'économie marginaliste. On étudie ainsi la progression dans l'autonomisation de la science économique, au niveau de la définition de son domaine en tant que science à part entière et au niveau des outils spécifiques employés.

Nous nous focaliserons principalement sur un auteur de la révolution marginaliste, Stanley Jevons (1835-1882). Jevons, en tant qu'auteur anglo-saxon a subi une forte influence de la doctrine morale utilitariste.² Il est ainsi appelé à jouer un rôle prépondérant dans la phase de transition entre utilitarisme et marginalisme. Comme on le verra, sa conception hédoniste de l'homme se révèle particulièrement appropriée pour comprendre les racines utilitaristes du marginalisme.

Il est important de souligner l'emploi commun à l'utilitarisme et au marginalisme du concept d'utilité. Ce concept est en fait entendu dans des acceptions différentes chez les utilitaristes et chez Jevons et il constitue un fil conducteur apparent mais trompeur. Le cœur de la théorie de Jevons se fonde sur une utilité subjective et mesurable par une fonction d'**utilité cardinale** (qui peut être représentée par un nombre). Ceci est cohérent avec le cadre d'analyse utilitariste car cette fonction d'utilité fait référence à des motivations hédonistes.

L'ouvrage majeur de Jevons est la *Théorie de l'Économie Politique* [22], publiée en 1871. Dans cet ouvrage, Jevons adhère à la vision de l'homme calculateur popularisée par Bentham. Précisément, Jevons soutient, à l'instar de Bentham, que l'homme est mu par la recherche du bonheur maximal. En ce sens, Jevons partage la dimension positive de l'analyse de Bentham. Néanmoins, il existe une rupture entre Bentham et Jevons qui a sa source dans le sens que ces deux auteurs attribuent au terme d'utilité.

Pour Bentham, l'utilité est une qualité propre aux objets, aux actes.

“On entend par utilité la propriété présente en tout objet de tendre à produire bénéfice, avantage, plaisir, bien ou bonheur,[...], à empêcher que dommage, peine, mal ou malheur n'adviennent au parti dont on considère l'intérêt.” - J. Bentham, 1789.

Autrement dit, l'utilité se révèle dans la relation entre les hommes et les choses. Toutefois, elle se présente comme une propriété inhérente aux objets, intrinsèque. Il résulte de cette conception une conséquence majeure, l'utilité est objective. En quelque sorte, Bentham suppose que tous les hommes, indistinctement, vont éprouver les mêmes plaisirs et les mêmes peines face à un objet donné quelconque. A la suite de Bentham, Mill adopte une position largement similaire quoique moins claire. Mill tend en effet à ramener l'utilité à un sentiment, ainsi la dimension objective de l'utilité devient moins nette. Elle reste néanmoins la référence pour Mill et à aucun moment il n'évoque la possibilité que l'utilité d'une chose varie entre individus. Bien sûr, comme nous l'avons dit précédemment, Mill considère possible les différences entre individus dans leur découverte de l'utilité de certains actes (la spiritualité par exemple), mais une fois ces plaisirs découverts, tous les hommes sont censés éprouver le même plaisir, retirer la même utilité.

2. Ce n'est pas le cas de Walras qui étant français a été beaucoup plus proche de la doctrine du droit naturel, ni de Menger, plus inspiré par la philosophie allemande.

Jevons retient l'idée de synonymie entre plaisir et utilité. Toutefois, chez Jevons, l'utilité n'est pas une caractéristique des choses ou des actes. L'utilité d'un objet varie selon les circonstances et surtout, elle est différente d'un individu à l'autre. L'utilité devient subjective.

Jevons adhère à la conception hédoniste de l'être humain soutenue par les utilitaristes. Il reprend à son compte la vision de l'homme qui est à la recherche du plaisir et se livre à un calcul perpétuel des plaisirs et des peines. Néanmoins, son ambition n'est pas de construire une théorie morale, mais une théorie économique. Aussi précise-t-il qu'il limite son analyse aux calculs égoïstes effectués par les individus sur les plaisirs matériels. Il définit ainsi le champ de la science économique et trace la ligne de démarcation entre morale et économie. L'économie doit se préoccuper des plaisirs inférieurs ou ordinaires et de la peine générée par le travail. Il en découle que l'économie est principalement concernée par les actes de consommation et de production de biens. C'est à ce niveau qu'intervient l'utilité. L'économie doit déterminer les conditions de l'utilité d'un bien afin d'explicitier les mécanismes régissant sa valeur (son prix). Jevons laisse à la morale les plaisirs supérieurs de Mill.

En conséquence, chez Jevons, l'analyse de l'utilité (subjective) participe d'une théorie de la valeur économique et non d'une théorie de la valeur morale.

Partant de l'idée d'un homme calculateur, Jevons fait l'hypothèse que le comportement des hommes, pertinent pour l'économie, prend la forme d'une maximisation d'une fonction objectif particulière. Il ramène le comportement de l'homme à un problème d'optimisation individuel (propre à chaque individu). De la sorte, il fait une hypothèse de rationalité des individus. C'est en référence à cette représentation de la rationalité qu'il est le plus adéquat de parler de révolution marginaliste. D'ailleurs, cette hypothèse de rationalité maximisatrice se révélera être un pilier de la théorie de la décision au cœur de la micro-économie néo-classique. D'un point de vue méthodologique, elle marque l'entrée dans le domaine de la méthode hypothético-déductive (hypothèse-raisonnement logique ou mathématique - conclusion). En effet, la formulation d'une rationalité comme maximisation d'une fonction d'utilité individuelle relève de la conjecture. Dès lors, s'il n'est pas possible de garantir la vérité des prémisses de l'analyse (des hypothèses), il convient de mettre en place des procédures de vérification des conclusions des modèles. Pour les auteurs marginalistes, le premier critère de validité d'une théorie devient sa cohérence interne, ce qui est cohérent avec l'utilisation massive des mathématiques. Notons par ailleurs que la fonction d'utilité définie par Jevons est cardinale, le niveau d'utilité atteint est un nombre.

Jevons développe ensuite sa théorie de l'échange. Sans rentrer dans les détails, le calcul à la marge que développe Jevons permet de mesurer le rapport d'échange entre quantités de marchandises et donc le pouvoir d'achat d'un bien. Ce rapport d'échange (qui doit laisser indifférent l'individu) reflète la valeur de chaque bien relativement à un autre. En outre, ce calcul permet de montrer l'efficacité du marché. Il permet de calculer une situation d'équilibre dans un échange bilatéral. Cette situation est telle que, pour chaque partie, toutes les possibilités d'accroissement du niveau d'utilité ont été explorées. Ainsi l'échange constitue le moyen adéquat pour atteindre un niveau de plaisir maximal. En mettant l'accent sur la théorie de l'échange, Jevons peut alors concevoir l'économie

comme un domaine à part, mais cohérent avec la morale utilitariste.

3.5 L'Élaboration de la Micro-Économie

Les travaux de Jevons trouvent un prolongement assez immédiat dans les écrits de Francis Edgeworth (1845-1926) et notamment dans son ouvrage majeur *Mathematical Psychics* [15], publié en 1881. Comme Jevons, Edgeworth adopte une approche hédoniste de recherche du plaisir par les individus et fait l'hypothèse d'un comportement maximisateur à travers une hypothèse de rationalité semblable à celle de Jevons. Il articule également économie et morale utilitariste. Toutefois, Edgeworth introduit un certain nombre de raffinements des outils mathématiques utilisés par Jevons. Tout d'abord il élargit la classe des fonctions d'utilité retenue. Il lève notamment la restriction introduite par Jevons sur l'additivité et la séparabilité de ces fonctions (en termes mathématiques, $u = f(x, y)$ remplace $u = g(x) + h(y)$). Ainsi, l'utilité retirée de la consommation d'un bien x peut dépendre de la quantité consommée du bien y . Edgeworth introduit également le concept de courbe d'indifférence : l'ensemble des combinaisons de biens engendrant un niveau donné d'utilité forme une courbe (ou surface) d'indifférence. Enfin, Edgeworth entreprend une analyse beaucoup plus détaillée des situations d'échanges bilatéraux. Disons tout de suite qu'il n'introduit cependant pas l'analyse graphique de la célèbre *boîte d'Edgeworth*, celle-ci sera en fait l'œuvre de Vilfredo Pareto. Edgeworth initie donc l'étude de la théorie du marchandage, comme on l'appelle de nos jours. En fait, le soucis d'Edgeworth est de montrer que dans une situation d'échange bilatéral ou de marchandage, l'équilibre défini par Jevons est indéterminé car il existe une multitude d'accords qui satisfont les deux parties : l'hypothèse de rationalité ne permet pas de conclure à l'existence d'un prix (d'une valeur) d'équilibre unique. Cette analyse s'avèrera être d'une fécondité remarquable pour la théorie micro-économique.

Cependant, les travaux d'Edgeworth, même s'ils contiennent des avancées conséquentes relativement aux écrits de Jevons, ne marquent pas encore l'avènement de la micro-économie néo-classique. Ceci tient principalement au fait qu'Edgeworth situe toujours son analyse dans un cadre cohérent avec l'utilitarisme.

La transition vers le cadre de la micro-économie est véritablement accomplie par Vilfredo Pareto (1848-1923), né à Paris et mort en Suisse. L'œuvre de Pareto est immense et a concerné des domaines aussi différents que la théorie économique pure, l'économie appliquée ou la sociologie. Ses ouvrages qui nous intéresseront ici sont son *Cours d'Économie Politique* [34], publié en 1896, et surtout son *Manuel d'Économie Politique* [35], publié en 1909.

A l'opposé de Jevons ou Edgeworth, Pareto ne propose aucune articulation de sa théorie avec l'utilitarisme et surtout aucune articulation entre le calcul individuel économique et un calcul moral supervisateur. Avec Pareto, l'économie se détache de toute réflexion morale. Ainsi, Pareto ne met pas en avant la vision hédoniste de l'homme prônée par ses prédécesseurs. La question, pour Pareto n'est pas de savoir s'il convient d'accepter ou de rejeter cette vision ; en fait, il souhaite montrer qu'il s'agit d'un questionnement non nécessaire à l'économie. Pour lui, il n'est pas nécessaire de prendre l'homme comme un

être à la recherche de quelque but précis, il suffit de le considérer comme un être doté de préférences. L'Économie doit alors prendre ces préférences pour base, sans les discuter ni analyser leur fondement. Cette orientation doit permettre à l'économie d'éviter les analyses psychologiques ou introspectives (qualifiées de métaphysiques par Pareto) pour se fonder sur des faits d'expérience. Etant donné des préférences, la science économique doit construire une théorie du choix individuel et montrer comment ces choix se coordonnent.

Par rapport à Edgeworth, Pareto apporte une modification majeure. Elle concerne l'utilité. Pareto remet en cause la conception cardinale de l'utilité qu'il juge injustifiée et inutile. D'un côté elle est injustifiée car elle revient à adopter une échelle particulière d'utilité qui est complètement arbitraire. D'un autre côté, l'utilité cardinale n'est pas nécessaire sur le plan technique (en termes microéconomiques actuels, il n'est pas nécessaire de connaître la fonction d'utilité d'un individu pour représenter son comportement, il suffit de connaître les taux marginaux de substitution). Pareto montre comment déterminer un panier optimal à partir d'une conception **ordinaire** de l'utilité (c'est à dire une simple relation d'ordre sur les préférences).

Pareto va également revisiter l'analyse d'Edgeworth et introduit la *boîte d'Edgeworth*. Ses analyses sont réalisées sans recourir à une conception cardinale de l'utilité mais simplement en raisonnant sur la notion de courbe d'indifférence. La construction de Pareto autorise alors une rupture complète avec l'utilitarisme et les théories morales. Notons que l'adoption d'une représentation ordinaire de l'utilité interdit tout recours aux comparaisons interpersonnelles (ou inter-individuelles) d'utilité. Elle conduit donc nécessairement à un abandon du critère utilitariste. En cohérence avec sa théorie ordinaire, Pareto propose alors un critère d'efficacité économique. Il ne s'agit ni d'un critère moral ni d'un critère basé sur l'agrégation de données individuelles. Il construit un critère mesurant l'efficacité d'un système économique et fondé sur le principe d'unanimité. Une allocation des biens est efficace au sens de Pareto si elle satisfait tous les agents au sens où personne ne peut améliorer sa situation sans détériorer la situation d'au moins un autre individu.

3.6 Les Théories de la Justice

Si l'abandon de l'utilitarisme ne pose pas de problème particulier, comme le montre Pareto, pour ce qui concerne l'analyse de l'échange et la théorie de la valeur (ou de la formation des prix sur les marchés), il est des domaines pour lesquels la référence à une doctrine morale reste essentielle. C'est le cas par exemple de l'économie publique ou plus généralement des théories du choix social. Des questions telles que : quelles politiques redistributives faut-il mettre en œuvre ? quelle infrastructure collective faut-il construire ? quel argent public consacrer aux différentes politiques de santé ? sont des questions auxquelles on ne peut répondre sans un critère qui permette de dégager des préférences collectives, par exemple en agrégeant au niveau collectif les préférences individuelles. Le critère utilitariste qui consiste à sommer les utilités individuelles est d'ailleurs encore de nos jours un outil de référence pour l'Économie Publique. A moins de restreindre de manière considérable son domaine d'application et de laisser à la politique le soin de définir entièrement les critères d'évaluation de l'action de l'État, l'Économie ne peut faire

abstraction, aussi facilement que le présente Pareto, des questions de morale.

Les problèmes qui surgissent lorsque l'on souhaite définir des préférences collectives sont de deux ordres. Le premier vient de ce que l'on appelle le problème d'agrégation des préférences. Il a été mis en évidence par Condorcet (le paradoxe de Condorcet, [10]) et son étude a été systématisée par Arrow [3] en 1951. En quelques mots, Arrow démontre que si l'on souhaite construire des préférences collectives à partir de préférences individuelles en respectant les propriétés suivantes : 1) "si tous les individus préfèrent A à B, alors la collectivité préfère aussi A à B", 2) "la préférence collective entre A et B ne dépend que de la manière dont les individus classent A et B et non de la manière dont ils classent d'autres alternatives", alors à partir de fonctions d'utilité individuelles, la seule fonction d'utilité collective qui peut être construite est une fonction **dictatoriale**, c'est à dire qu'elle réplique les préférences d'un individu, le dictateur. Ce problème est central pour qui cherche à comprendre les fondements des régimes démocratiques et a valu le prix Nobel à Arrow.

Ce n'est pas ce premier problème qui va nous intéresser le plus ici, mais le second problème qui est le problème lié aux comparaisons interpersonnelles d'utilité. On a vu en effet qu'à la suite de Pareto, les micro-économistes définissent l'utilité d'un individu à partir des courbes d'indifférence et par conséquent, un même système de préférences correspond à toute une famille de fonctions d'utilité. La fonction d'utilité est en fait définie à une transformation croissante près. Comparer des niveaux d'utilité entre individus n'a aucun sens puisque cela revient à faire des choix arbitraires de niveau d'utilité. De même mesurer le bien-être social à l'aide d'un critère utilitariste qui revient à faire une somme d'utilité individuelle semble totalement arbitraire.

Ceci nous amène naturellement à un ouvrage majeur de la philosophie politique et morale contemporaine : la *Théorie de la Justice* [40], que John Rawls a publié en 1971. Cet ouvrage qui est le best-seller de la philosophie de la seconde moitié du vingtième siècle, se présente comme une critique de l'utilitarisme et comme une recherche sur les fondements de ce que doit être une société équitable. La démarche de Rawls est en quelque sorte un retour à la philosophie des lumières. Rawls reprend à son compte la logique des théories du contrat social pour réfléchir à ce que doit être une société juste et équitable. le point de départ de Rawls est donc un **état de nature** particulier qui caractérise le point de départ à partir duquel les individus choisissent un mode d'organisation de la société. Pour Rawls, dans cet état de nature, les individus sont rationnels, c'est à dire qu'ils sont capables d'imaginer les conséquences de leurs choix de société, en ce sens ce sont des agents économiques. Par contre, ils sont positionnés derrière un **voile d'ignorance**, c'est à dire que dans l'état de nature ils sont incapables de connaître la position qui sera la leur dans la société future, ni leurs goûts dans cette société. Dans l'état de nature Rawlsien, tous les individus ont donc les mêmes caractéristiques. C'est de cette propriété de l'état de nature que Rawls va pouvoir tirer des conclusions en termes de justice sociale.

Les deux principes d'organisation de la société que Rawls met en avant sont le **principe de liberté** et le **principe de différence**. Le premier principe établit un égal accès au plus grand nombre possible de libertés de base qui correspondent aux libertés individuelles comme le droit de vote et d'éligibilité, la liberté d'expression, la protection de la personne ou la propriété privée. Le second principe définit les règles de la justice sociale : les

inégalités socio-économiques ne sont acceptables que si elles induisent en compensation des avantages pour les individus les plus défavorisés et si on respect le principe d'égalité des chances. Ainsi, à la différence de l'utilitarisme, la doctrine de Rawls n'est pas sacrificielle : le principe de différence empêche de sacrifier un individu pour le profit de la collectivité.

En termes plus économiques, le critère de justice de Rawls est le suivant. Dans l'état de la nature, chacun peut imaginer, pour chaque projet de société, l'utilité qu'il retirerait de toutes les positions dans la société (une position étant définie par des goûts et des richesses). Ne connaissant pas sa position finale dans la société, il est raisonnable de penser que chacun préférera la société dans laquelle l'utilité la plus basse qu'il risque d'obtenir est la plus élevée. Le critère de Rawls est ainsi parfois appelé critère de **Maximin** (qui maximise le minimum).

L'ouvrage de Rawls est un ouvrage de philosophie et ses préoccupations ne sont pas nécessairement toujours proches de celles des économistes. En fait, simultanément à la publication de *Théorie de la Justice*, les travaux de Serge-Christophe Kolm et notamment son ouvrage *Justice et Équité*, [23], ont développé les mêmes thèmes avec un regard d'économiste. Malheureusement écrit en Français, cet ouvrage est resté moins connu que celui de Rawls même s'il propose une formalisation beaucoup plus rigoureuse des principes de justice sociale.

L'approche retenue par Kolm, qui sera par la suite l'approche adoptée par tous les économistes s'intéressant à la théorie de la justice sociale est une approche axiomatique. Elle consiste à partir d'un certain nombre d'axiomes (de propriétés) que doivent satisfaire les fonctions de bien-être collectif et à caractériser, par un raisonnement hypothético-déductif, à partir d'une famille d'axiomes, tel ou tel critère de justice sociale. C'est par ce type de démarche par exemple que les économistes construisent des indices de mesure des inégalités socio-économiques comme les indices de Gini. Parmi les économistes ayant travaillé sur le thème de la justice sociale, il faut bien évidemment citer Amartya Sen qui a obtenu le prix Nobel pour ses travaux dans ce domaine.

3.7 Conclusion

De Bentham à Rawls, on a vu comment les réflexions de philosophie morale sous-tendant l'analyse économique ont évolué. S'il est des champs de l'analyse dans lesquels la science économique peut se passer d'une réflexion sur ses fondements philosophiques et moraux (comme par exemple la théorie de la valeur), pour une grande partie de ses applications, on ne peut cacher que des partis pris philosophiques et moraux sont nécessaires (par exemple en économie publique). L'économie se distingue alors par sa démarche hypothético-déductive. Les fondements philosophiques et moraux sont introduits dans l'analyse par le biais d'axiomes transparents sur lesquels on peut alors faire porter la discussion. On peut alors comparer des doctrines aussi différentes que le "à chacun selon ses besoins" communiste, l'utilitarisme ou l'égalité républicaine.

Chapitre 4

La Théorie de la Valeur et de la Répartition¹

4.1 Introduction

Dans un ouvrage consacré à l'œuvre de dix grands économistes [46], Joseph Schumpeter faisait très justement remarquer que

“le principe explicatif central de tout système de théorie économique est toujours une théorie de la valeur.” - J. Schumpeter, 1952.

En effet, la théorie de la valeur, c'est à dire la théorie des prix relatifs (le rapport du prix de deux marchandises), doit normalement représenter le fondement, le noyau de tout système théorique général. Outre le fait qu'elle permet d'exprimer en unités communes (monétaires) des grandeurs physiques qui seraient autrement irréductibles les unes aux autres, elle condense la logique du comportement des agents économiques et elle explique la coordination de leurs activités. Cela n'a pas toujours été compris comme nous le verrons dans ce chapitre. D'autre part, la vogue de l'analyse macro-économique de tradition keynésienne à partir des années quarante a tendu à réduire l'importance que l'on attachait à cette partie de la théorie économique. John Maynard Keynes est peut-être ainsi le seul économiste majeur auquel la remarque de Schumpeter ne peut pas s'appliquer.

Du point de vue de l'historien de la pensée économique, la théorie de la valeur est un objet intéressant à plusieurs titres. Premièrement elle a une longue histoire, allant au minimum du treizième siècle de Saint Thomas d'Aquin au milieu du vingtième siècle avec les travaux d'Arrow et Debreu. Deuxièmement, même si le contenu exact du concept de valeur n'a pas été constant au cours des siècles, il s'agit bien d'un domaine dans lequel on a pu observer un certain progrès cumulatif de la connaissance. C'est en grande partie avec la théorie de la valeur que l'économie a pu acquérir le statut scientifique qui est le sien actuellement. D'ailleurs, si le concept même de valeur a évolué au cours du temps, c'est grâce aux développements de l'analyse économique qui en mettant en lumière certaines

1. La rédaction de ce chapitre m'a amené à utiliser abondamment les ouvrages d'histoire de la pensée économique suivants : Blaug [7], Deleplace [12] et Jessua [21].

difficultés conceptuelles liées au concept retenu a permis l'évolution de ce dernier. Enfin, cette théorie peut maintenant être regardée avec un certain recul. L'opinion prévalente, chez les économistes contemporains, est en effet que le long chemin vers une théorie de la valeur satisfaisante voit son aboutissement avec les travaux d'Arrow et Debreu publiés en 1954 (voir par exemple la synthèse de Debreu, [11], 1965).²

De son côté, la théorie de la répartition est la théorie qui explique la répartition du sur-produit entre salaires, intérêts et rentes. Elle a été également au centre de la théorie économique au moins à partir de Ricardo [41] qui ne fait pas mystère du fait que c'est essentiellement le problème de la répartition qui l'intéresse. En fait, et même si cela ne vient pas à l'esprit immédiatement, il est important d'étudier de manière simultanée la théorie de la valeur et la théorie de la répartition. En effet, dans le cadre conceptuel néo-classique qui est très majoritairement utilisé de nos jours, les deux théories sont indissociables. La théorie de la valeur réserve maintenant un rôle éminent au coût de production. Or ce qui est coût pour l'entreprise est revenu pour les détenteurs des facteurs de production (capital, travail,...), c'est à dire pour tous les acteurs économiques qui, à un titre ou un autre, participent à l'œuvre de production. Dans ces conditions, élaborer une théorie de la valeur, c'est aussi élaborer une théorie du coût de production, c'est donc élaborer une théorie qui explique la détermination des salaires, des intérêts et des rentes.

Dans ce chapitre, nous étudierons tout d'abord les théories de la valeur développées avant Adam Smith, notamment par les physiocrates. Ensuite nous présenterons la théorie de la valeur chez les classiques, c'est à dire principalement chez Smith, Ricardo et Marx. Nous montrerons en quoi l'absence de théorie de l'utilité subjective a handicapé la réflexion des économistes de cette époque. Nous étudierons alors comment la révolution marginaliste a modifié le contenu de la théorie de la valeur. Ceci nous mènera de manière naturelle aux travaux de Walras sur l'équilibre général, travaux qui préfigurent l'aboutissement de la théorie néoclassique de la valeur.

4.2 La Théorie de la Valeur avant Adam Smith

On peut faire remonter la réflexion sur la valeur des biens aux écrits scolastiques du treizième siècle et notamment à la *Somme Théologique* [2] de Saint Thomas d'Aquin (1224-1274). La position de Saint Thomas d'Aquin sur la valeur met l'accent 1) sur la notion d'utilité comme source principale de la valeur (attention : notion d'utilité objective!) et 2) sur la notion du juste prix. Le sens exact à donner à cette dernière notion a longtemps fait débat. Il semble qu'il n'y ait pas de sous-entendu moral dans cette dénomination mais juste un qualificatif pour parler du prix de marché. En fait, les penseurs scolastiques ont ébauché une théorie de la valeur fondée sur l'utilité et la rareté, mais sans lien avec un système économique général.

Le premier à avoir intégré une théorie de la valeur dans un système économique général

2. On peut objecter à cette position que c'est la théorie de la valeur néo-classique qui a été bouclée avec les travaux d'Arrow et Debreu et que celle-ci se distingue très nettement de la théorie de la valeur classique en ce qu'elle fait abstraction de l'aspect temporel du processus de production. Pour des détails sur ce point, le lecteur peut se pencher sur les travaux de Sraffa [53].

est sans doute Richard Cantillon (1697-1734) avec son ouvrage *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, [9], sans doute écrit vers 1730 et publié à titre posthume en 1755. Pour Cantillon, la valeur d'une chose peut avoir deux origines : la terre et le travail.

“Le prix ou la valeur intrinsèque d'une chose est la mesure de la quantité de terre et de travail qui entre dans sa production eu égard à la bonté du produit de la terre, et à la qualité du travail.” - R. Cantillon, 1755.

Autrement dit, la valeur intrinsèque repose sur le coût de production évalué à partir des deux facteurs de production que sont la terre et le travail. Cantillon continue ainsi :

“Mais il arrive souvent que plusieurs choses qui ont actuellement cette valeur intrinsèque ne se vendent pas au marché suivant cette valeur : cela dépendra des circonstances, des productions, des hommes et de la consommation qu'ils feront.[...] Il n'y a jamais de variation dans la valeur intrinsèque des choses ; mais l'impossibilité de proportionner la production des marchandises et denrées à leur consommation dans un État, cause une variation journalière et un flux et reflux perpétuel dans le prix du marché.” - R. Cantillon, 1755.

Nous voyons ici se dégager l'idée suivante. Le prix de marché n'est qu'une apparence et derrière cette apparence se trouve une réalité plus profonde : la valeur intrinsèque. C'est cette valeur intrinsèque qui doit faire l'objet d'une théorie. Avec la terre et le travail, Cantillon cherche à identifier une unité de mesure de la valeur qui ne soit pas fluctuante comme peut l'être la monnaie. De plus, Cantillon est amené à négliger le problème de la détermination de la valeur vénale (ou du prix) après avoir réalisé que cela nécessiterait la prise en compte de paramètres subjectifs. On trouve ici une position qui sera reprise par Quesnay et les physiocrates, lorsqu'ils distinguent valeur vénale et valeur usuelle d'un bien.

“Le prix est la valeur vénale des choses commerçables. Ainsi on ne doit pas confondre le prix des richesses commerçables avec leur valeur usuelle, car les deux valeurs n'ont souvent aucune correspondance entre elles. La valeur usuelle est toujours la même, et toujours plus ou moins intéressante pour les hommes, selon les rapports qu'elle a avec leurs besoins, avec leur désir d'en jouir. Mais le prix au contraire varie et dépend des différentes causes aussi inconstantes qu'indépendantes de la volonté des hommes : en sorte qu'il ne se règle pas sur les besoins des hommes et n'est qu'une valeur arbitraire ou de convention entre les commerçants.” - F. Quesnay, 1757, article “Hommes” de l'Encyclopédie.

Dans cet extrait, François Quesnay fait référence implicitement au **paradoxe de l'eau et des diamants**, qui a été énoncé peu avant lui par John Law. Ce paradoxe est le suivant : l'eau est utile mais n'a pas en général de valeur vénale, alors que les diamants, qui sont infiniment moins utiles que l'eau ont une valeur élevée. Ce paradoxe alimentera la théorie de la valeur pendant plus d'un siècle et constituera un casse-tête pour les économistes classiques. Notons au passage chez Quesnay comme on le retrouvera chez tous les Classiques, le postulat de constance de la *valeur usuelle*. Il s'explique par le fait que pour Quesnay, l'utilité est une propriété intrinsèque des choses. Le sens du terme utilité est proche du sens commun qu'on lui attribue encore de nos jours : ce n'est pas encore le sens que Jevons lui attribuera. L'utilité étant définie de manière objective, il est clair qu'il fallait abandonner toute possibilité d'explication du prix par l'utilité. Mais par

là même, il devenait difficile de prendre en compte la demande dans l'explication des prix relatifs.

Parmi les physiocrates, il faut réserver une attention toute particulière à Turgot (1727-1781), pour la profondeur de son analyse en ce qui concerne la théorie de la valeur. Notons au passage que Turgot fut contrôleur général des finances du royaume, de 1774 à 1776. Son œuvre la plus importante est les *Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses* [55], publiées en 1759, il faut mentionner également ses *Observations sur un Mémoire de M. de St-Péravy*, [56], publiées en 1767.

Turgot reprend les analyses de Cantillon et Quesnay, mais propose une théorie qui est infiniment supérieure. Pour bien comprendre sa théorie de la valeur, il faut revenir sur les deux distinctions que Turgot opère entre valeur fondamentale et valeur vénale et entre valeur estimative et valeur appréciative.

“On distingue deux sortes de valeur : la valeur fondamentale et la valeur vénale. La valeur fondamentale est ce que la chose coûte à celui qui la vend, c’est à dire les frais de la matière première, l’intérêt des avances, les salaires du travail et de l’industrie. La valeur vénale est le prix dont l’acheteur convient avec le vendeur. La valeur fondamentale est assez fixe et change beaucoup moins que la valeur vénale. Celle-ci ne se règle pas sur le rapport de l’offre à la demande ; elle varie avec les besoins, et souvent, la seule opinion suffit pour y produire des secousses et des inégalités très considérables et très subites. Elle n’a pas une proportion nécessaire avec la valeur fondamentale, parce qu’elle dépend immédiatement d’un principe tout différent ; mais elle tend continuellement à s’en rapprocher, et ne peut guère s’en éloigner beaucoup d’une manière permanente. Il est évident qu’elle ne peut rester longtemps en-dessous ; car dès qu’une denrée ne peut se vendre qu’à perte, on cesse de la faire produire jusqu’à ce que la rareté l’ait ramenée à un prix au dessus de la valeur fondamentale. Ce prix ne peut non plus être longtemps fort au dessus de la valeur fondamentale, car ce haut prix offrant de grands profits, appellerait la denrée et ferait naître une vive concurrence entre les vendeurs. Or l’effet naturel de cette concurrence serait de baisser les prix et de les rapprocher de la valeur fondamentale.” - Turgot, 1767.

La clarté de cet exposé est frappante et contraste avec les discours de Quesnay. De plus, il est troublant de constater les similitudes de l’analyse de Turgot avec celle qu’Alfred Marshall mènera un siècle plus tard sur les prix de long terme. L’analyse faite par Turgot du comportement des offreurs est donc particulièrement en avance sur son temps. Voyons maintenant l’autre côté, c’est à dire l’analyse de la demande. Pour analyser la demande, Turgot recourt à ce qu’il est de coutume d’appeler une *Robinsonnade*, c’est à dire un procédé, ancêtre de la modélisation, qui consiste à appréhender un phénomène à l’aide d’un état imaginaire, d’un monde dépouillé de complexité, que l’on complexifie étape par étape, pour mettre en lumière les mécanismes fondamentaux qui sont à l’œuvre dans le phénomène étudié. Turgot suppose donc l’homme isolé, seul face à la nature. Pour Turgot, dans cet état, l’homme fait ses choix en fonction de ses besoins et de l’agrément, que l’on peut rassembler dans un concept d’utilité, mais aussi en fonction de la rareté :

“C’est pour cette raison que l’eau malgré sa nécessité et la multitude d’agréments qu’elle procure à l’homme n’est point regardée comme une chose précieuse dans nos pays

bien arrosés, que l'homme ne cherche point à s'en assurer la possession, parce que l'abondance de cette substance la lui fait trouver sous la main. Mais dans les déserts de sable, elle serait d'un prix infini.[...] Il faut remarquer que cette estime attachée à la rareté est encore fondée sur un genre particulier d'utilité, car c'est parce qu'il est plus utile de s'approvisionner d'avance d'une chose difficile à trouver, qu'elle est plus recherchée et que l'homme met plus d'efforts à se l'approprier.” - Turgot, 1767.

La valeur ainsi attribuée par notre Robinson aux objets est ce que Turgot appelle valeur estimative. Notons que cette valeur estimative résulte chez Turgot d'une estimation subjective, et qu'elle prend en compte la rareté. Elle préfigure le concept d'utilité marginale que développeront Jevons, Menger et Walras un siècle plus tard. Après cela, Turgot analyse une relation d'échange ou plutôt de *marchandage*.

“Cette supériorité de la valeur estimative attribuée par l'acquéreur à la chose acquise sur la chose cédée est essentielle à l'échange, car elle en est l'unique motif.” - Turgot, 1767

Les deux denrées sont alors échangées à leur valeur vénale (ou prix). Le débat, ou le marchandage, entre les deux parties en fait une valeur estimative moyenne, et Turgot l'appelle *valeur appréciative*.

Il faut noter que Turgot contrairement à ce que feront les Classiques n'a pas renoncé à faire de l'utilité un élément explicatif de la structure des prix, chez lui, la valeur estimative est essentielle pour déterminer la valeur appréciative. Ainsi, Turgot ne limite pas sa théorie de la valeur à une théorie des coûts de production. Par ces nombreux aspects, la théorie de la valeur de Turgot est supérieure à celle de ses successeurs et les économistes mettront beaucoup de temps à la redécouvrir. Sans doute lui manquait-il la connaissance précise du calcul infinitésimal pour finaliser sa théorie.

4.3 La Théorie de la Valeur chez les Classiques

Sous l'appellation Classiques, on regroupe ici les trois grands économistes que sont Adam Smith, David Ricardo et Karl Marx. Comme nous l'avons déjà mentionné, la théorie de la valeur chez les Classiques est avant tout une théorie des coûts de productions. En effet, pour ces penseurs et en l'absence d'une théorie satisfaisante de l'utilité subjective, l'influence de la demande sur le prix est trop aléatoire pour faire l'objet d'une théorie. De plus, et c'est un point d'une importance capitale, les classiques placent leur théorie de la valeur dans une perspective de long terme. En termes simplifiés, la valeur est ce vers quoi doit tendre le prix de marché dans le long terme. Or, même si ce n'est pas aussi bien explicité que chez Turgot ou Marshall, l'idée des classiques est que à long terme, la libre entrée des producteurs sur le marché doit faire tendre le prix de marché vers le coût de production. Ainsi, ce qui est important pour comprendre la valeur des biens, c'est de comprendre leur coût de production.

Voyons maintenant de plus près la théorie de la valeur chez Adam Smith. Tout d'abord, et comme le font les physiocrates, Adam Smith distingue *valeur en usage* (qui correspond à la valeur usuelle) et *valeur en échange* (qui correspond à la valeur vénale).

“Il s’agit maintenant d’examiner quelles sont les règles que les hommes observent naturellement, en échangeant les marchandises l’une contre l’autre, ou contre de l’argent. Ces règles déterminent ce qu’on peut appeler la valeur relative ou échangeable des marchandises. Il faut observer que le mot valeur a deux significations différentes : quelquefois il signifie l’utilité d’un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d’acheter d’autres marchandises. On peut appeler l’une valeur en usage, et l’autre valeur en échange. Des choses qui ont la plus grande valeur en usage n’ont souvent que peu ou point de valeur en échange ; et au contraire, celles qui ont la plus grande valeur en échange n’ont souvent que peu ou point de valeur en usage. Il n’y a rien de plus utile que l’eau, mais elle ne peut presque rien acheter.[...] Un diamant au contraire n’a presque aucune valeur en usage, mais on trouvera fréquemment à l’échanger contre une grande quantité de marchandises.” - A. Smith, 1776.

On retrouve dans cet extrait le paradoxe de l’eau et des diamants discuté par les physiocrates. Devant ce paradoxe, Smith renonce à expliquer la valeur d’échange par la valeur d’usage et la dichotomie entre valeur et utilité est consacrée pour de nombreuses années. Si la valeur d’échange ne s’explique pas par l’utilité, alors par quoi va-t-elle pouvoir être expliquée ?

“Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c’est le travail et la peine qu’il doit s’imposer pour l’obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l’a acquise, et qui cherche à en disposer ou à l’échanger pour quelque autre objet, c’est la peine et l’embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu’elle lui permet d’imposer à d’autres personnes. Ce qu’on achète avec de l’argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front. Cet argent et ces marchandises nous épargnent, dans le fait, cette fatigue. Elles contiennent dans le fait cette fatigue ; elles contiennent la valeur d’une certaine quantité de travail, que nous échangeons pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d’une quantité égale de travail. Le travail a été le premier prix, la monnaie payée pour l’achat primitif de toute chose. Ce n’est point avec de l’or ou de l’argent, c’est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées originellement ; et leur valeur pour ceux qui les possèdent et qui cherchent à les échanger contre de nouvelles productions, est précisément égale à la quantité de travail qu’elles les mettent en état d’acheter ou de commander.” - A. Smith, 1776.

Adam Smith, dans cet extrait, développe ce qui ressemble à une théorie de la valeur-travail. Dans l’échange, c’est du travail commandé que l’on obtient contre du travail incorporé. Il faut cependant se méfier. Smith parle ici de l’humanité à ses débuts, c’est une robinsonnade, comme le suggère le terme “achat primitif”.

“Dans ce premier état informe de la société qui précède l’accumulation des capitaux et l’appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelques règles pour les échanges, c’est à ce qu’il semble la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d’échanges.” - A. Smith, 1776.

Les choses s’éclairent avec ce passage. Dans une économie où seul le travail est rare (pas de propriété privée, pas d’accumulation de capital), ce sont les coûts en travail qui déterminent les prix relatifs. Par contre, dans une économie plus évoluée, la valeur sera

déterminée par le coût des différents facteurs de production : terre, capital, travail. Le problème central devient alors pour Smith de déterminer la valeur des services des facteurs de production.

Avant de se pencher sur la théorie de la rente et des profits du capital, c'est à dire à la théorie de la répartition chez Smith, disons quelques mots supplémentaires de la valeur-travail. Chez Smith, le travail s'il n'est pas la seule explication de la valeur est l'étalon de valeur. Pour les économistes classiques, le problème de l'étalon de valeur est important car il s'agit là de leur manière de faire ce qu'on appelle aujourd'hui de l'économie du bien-être. Il faut pouvoir apprécier le bien-être économique, et pour cela, la monnaie n'est pas un étalon fiable car elle change trop de valeur au cours du temps.

“Or de même qu’une mesure de quantité, telle que le pied naturel, la coudée ou la poignée, qui varient elles-mêmes de grandeur pour chaque individu, ne sauraient jamais être une mesure exacte de la quantité des autres choses, de même une marchandise qui varie elle-même à tous moments dans sa propre valeur, ne saurait être non plus une mesure exacte de la valeur des autres marchandises. Des quantités égales de travail doivent être, dans tous les temps et dans tous les lieux, d’une valeur égale pour le travailleur.[...] Ainsi, le travail ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises. Il est leur prix réel, l’argent n’est que leur prix nominal.” - A. Smith, 1776.

Smith prend grand soin à distinguer la mesure de la valeur de l'explication de la valeur. Revenons maintenant à la manière dont sont déterminés les valeurs de facteurs de production. Rappelons que ce qui doit être expliqué ce n'est pas le prix de ces facteurs de productions, mais leur prix naturel, c'est à dire ce que leur prix de marché doit être dans le long terme. Pour les salaires, c'est à dire la valeur du travail, le prix naturel est le niveau de subsistance des travailleurs. Le salaire naturel permet juste au travailleur de nourrir sa famille

“autrement il serait impossible au travailleur d’élever une famille, et alors la race de ces ouvriers ne pourrait pas durer au-delà de la première génération.” - A. Smith, 1776.

En ce qui concerne la rente, c'est à dire la valeur de la terre, Smith l'inclue bien évidemment dans l'explication de la valeur :

“Il [L’ouvrier] faut qu’il cède au propriétaire du sol une portion de ce qu’il recueille ou de ce qu’il produit par son travail. Cette portion , ou ce qui revient au même, le prix de cette portion, constitue la rente et, dans le prix de la plupart des marchandises, elle forme une troisième partie constituante.” - A. Smith, 1776.

Quel est le taux naturel de la rente ? De quoi dépend ce taux. Là-dessus, Adam Smith déclare

“La rente du sol, considérée comme le prix payé pour l’usage de la terre, est donc naturellement un prix de monopole. Il n’est nullement en proportion des améliorations que le propriétaire peut avoir faites sur sa terre, ou de ce qu’il lui suffirait de prendre pour ne pas perdre, mais bien de ce que le fermier peut consentir à donner.” - A. Smith, 1776.

On est ici face à une contradiction majeure qui ne sera levée qu'avec les travaux de Ricardo. Pour Smith, c'est en quelque sorte le prix qui détermine la rente puisque le niveau de la rente est fixé par ce qu'il reste au fermier une fois les autres coûts (salaires et intérêts) payés.

“C'est parce que son prix est élevé ou bas, c'est parce qu'il est ou beaucoup, ou très peu, ou pas du tout plus élevé que ce qui suffit pour payer ces salaires et ces profits, que cette denrée fournit de quoi payer une forte rente ou une faible rente, ou ne permet pas d'en acquitter une.” - A. Smith, 1776.

Concernant le profit, ou le prix du capital, Smith n'est pas beaucoup plus avancé que sur la rente. Là encore, il lui manque une définition claire de ce que serait le taux naturel de profit, par opposition au taux du marché. Pour cela, il faudrait déterminer de façon satisfaisante ce qu'est le coût de production du capital.

On voit donc qu'Adam Smith n'avait pas encore une théorie complète de la valeur ou des coûts de production. C'est avec Ricardo que la théorie classique de la valeur va réellement être bouclée.

Commençons par quelques remarques. Pour Ricardo, la théorie de la valeur doit se concentrer sur les **biens reproductibles**. Pour les autres, les biens non reproductibles, il est clair que la rareté a une influence sur le prix. Mais ces autres biens peuvent selon Ricardo être traités comme des exceptions. Et pour Ricardo, le fondement de la valeur d'échange d'une marchandise réside dans la quantité de travail qui a été consacrée à sa production. Ricardo se démarque ici de Smith. Pour lui il n'est pas question de limiter l'application de ce principe à une société pré-capitaliste à un seul facteur de production. Sa validité est plus générale, dès lors que l'on reconnaît que le capital lui-même est constitué par du travail passé, emmagasiné. Par conséquent, la valeur d'une marchandise quelconque est gouvernée par la quantité de travail directe et indirecte qui a été consacrée à sa production. Tenir compte du travail passé, tel est le principe de la théorie de la valeur de Ricardo.

Bien sûr, à ce stade du raisonnement, nous sommes conduits à admettre que les prix relatifs ne seront pas seulement déterminés par le travail incorporé, mais aussi par la longueur du processus de production. Si Ricardo n'a pas élaboré de théorie très poussée au sujet du temps, ce thème sera repris plus tard par l'école autrichienne (voir les travaux de Böhm-Bawerk, par exemple). Tournons nous maintenant vers la théorie de la rente foncière qui est sans doute un des apports les plus célèbres de Ricardo.

Quest-ce donc que la rente pour Ricardo ? C'est un paiement pour un facteur épuisable et non reproductible. Il s'agit chez Ricardo, d'une rente pure, indépendante de tout intérêt que le fermier devrait verser au propriétaire pour les améliorations ou les aménagements qu'il aurait réalisés sur sa propriété. On verse une rente parce que la terre est rare (elle existe en quantité finie) et qu'elle est productive. Il y a donc deux raisons de payer une rente. Si l'on avait affaire à un sol homogène, de qualité constante, la rente serait une rente de rareté, uniquement. Si le sol est réparti en qualités diverses, à cette rente de rareté viennent s'ajouter des rentes différentielles. Les rentes différentielles proviennent du jeu de la concurrence entre les différents utilisateurs des sols et de la différence de productivité entre les différentes qualités de sols. Ainsi on voit que la rente foncière est

fortement liée (à travers ces rentes différentielles) aux rendements décroissants de la terre. Ce faisant, Ricardo a mené une analyse à la marge, en raisonnant sur la dernière portion de sol exploitée, la moins productive. En termes plus modernes, la rente foncière est alors la somme des surplus infra-marginaux. Elle préfigure l'analyse de l'équilibre partiel par Marshall qui généralisera l'hypothèse de rendements décroissants. Car ne l'oublions pas, avec Ricardo, seule l'agriculture est sujette aux rendements décroissants.

Voilà notre théorie de la valeur bouclée : le capital est pris en compte à travers la notion de travail indirecte, et la rente foncière est déterminée par la rareté de la terre et les rendements décroissants. C'est à partir de cette théorie que Ricardo construira tout son système économique et que toute l'école classique raisonnera.

Parmi les économistes de l'école classique, il en est un qui occupe une place à part. C'est Karl Marx (1818-1883), né à Trèves en Allemagne et mort à Londres. Bien sûr Marx est plus qu'un économiste et la majeure partie de son influence n'est pas due à ses écrits économiques. Néanmoins, ses travaux économiques sont pour Marx au cœur de son système doctrinal et c'est pour cela qu'il a consacré les vingt-cinq dernières années de sa vie à ses travaux économiques. Marx présentait ainsi son système comme **le socialisme scientifique**. L'ouvrage de Marx qui nous intéressera ici est *Le Capital* [30], dont le premier tome parut en 1867, et les deux autres furent publiés à titre posthume par Engels en 1885 et 1894.

Comprendre l'œuvre économique de Marx est une tâche délicate. Ce qu'il est important de noter, tout d'abord, c'est l'influence que Ricardo a eu sur Marx. Comme Ricardo, Marx considère que ce qui doit être au cœur d'un système économique, c'est une théorie de la répartition. Mais pour Marx, la théorie de la répartition n'obéit pas à des lois économiques immuables. Elle est principalement le résultat des structures de la société et notamment de la lutte des classes. Marx va ainsi mettre au centre de sa théorie de la répartition les notions de **plus-value** et d'**exploitation**.

Pour Marx, la plus-value qui est issue du travail des ouvriers, c'est à dire le surproduit, est indûment appropriée par les capitalistes. Selon Marx, le profit est un pillage légal au détriment des travailleurs, ce qui implique donc que les capitalistes (les détenteurs de capital) n'ont aucun titre moral ou économique à se l'approprier. Néanmoins, Marx n'a pas démontré en termes économiques pourquoi il en était ainsi. Avec la notion d'**armée de réserve** des travailleurs, Marx explique de manière convaincante pourquoi le salaire est fixé au niveau de subsistance de la classe ouvrière : en termes qui lui aurait fortement déplu on peut dire que la concurrence parmi les travailleurs amène le salaire à son taux naturel. Cette idée se trouvait déjà chez Smith en des termes différents. Par contre, Marx se refuse à toute analyse de la concurrence entre les capitalistes. Il n'y a pas de processus concurrentiel entre capitalistes qui ramène le taux de profit à son niveau naturel.

N'oublions pas que l'œuvre de Marx s'inscrivait dans une vision historique d'une ampleur sans précédent chez un économiste : l'hypothèse du matérialisme historique qui apparaît clairement dans l'extrait suivant.

“A un certain stade de leur développement, les forces productives matérielles de la société entrent en contradiction avec les rapports de production existants, ou avec ce qui n'en est que l'expression juridique, c'est à dire avec les relations de propriété dans les-

quelles elles se situaient. De formes de développement des forces de production qu'ils étaient, ces rapports de production se transforment en entraves. Commence alors une époque de révolution sociale. Avec le changement de fondement économique, c'est toute la vaste superstructure qui, plus ou moins rapidement, se transforme." - K. Marx, *Critique de l'Économie Politique*, 1859.

Plus qu'une théorie de la valeur et de la répartition, c'est donc une analyse de très long terme sur l'évolution du système capitaliste qui préoccupe Marx.

4.4 Vers l'Équilibre Partiel

Malgré l'affirmation péremptoire de John Stuart Mill, suivant lequel

"Heureusement, il ne reste rien, dans les lois de la valeur, qu'un auteur présent ou futur doive encore éclaircir; la théorie du sujet est complète." - J. S. Mill, 1848,

C'était bien dans la théorie de la valeur que les multiples lacunes du système explicatif classique se manifestaient de la façon la plus gênante. Les explications que les classiques avaient émises pour comprendre la détermination de la rente, du profit et des salaires faisaient appel notamment à des principes totalement différents : un genre de principe de population pour les salaires, un principe de rendements décroissants pour la rente foncière, et un principe de résidu pour le profit. L'ensemble rappelait un peu, par son aspect hétéroclite, ces épicycles dont la multiplicité caractérisait l'astronomie de Ptolémée à la veille de la révolution copernicienne.

Or, dans les années 1870, c'est bien ce genre de révolution que va subir la science économique, avec la publication simultanée des travaux de Jevons [22], Menger [31] et Walras [57]. Bien sûr ces auteurs ont eu eux-mêmes des précurseurs dans les personnes de Cournot, Dupuit ou encore Von Thunen, mais ce qui caractérise peut être plus que tout leur apport, c'est le changement radical de problématique qu'il propose à la science économique. Pour les auteurs classiques, la tâche de l'économiste consiste sur le plan théorique à expliquer les causes et les effets de la croissance économique. Il n'est donc pas étonnant d'une part que les économistes aient été fascinés par le problème du surplus qui leur semble receler le secret de l'accumulation et donc de la croissance, et d'autre part que les économistes classiques soient préoccupés par le long voire le très long terme. Les classiques sont donc à la recherche des lois qui déterminent l'évolution du travail et celle du capital en longue période. De manière très contrastée, le problème économique central pour les marginalistes peut être exposé suivant les termes de Jevons.

"Etant donné une certaine population avec des besoins et des capacités productives données, en possession de certaines terres et d'autres sources de matières premières, il s'agit de chercher le mode d'utilisation de son travail qui maximisera l'utilité du produit." - S. Jevons, 1871.

Nous constatons que les marginalistes ont une nouvelle façon de caractériser le problème économique qui s'impose aux hommes : l'élévation du niveau de satisfaction s'obtiendra principalement par une meilleure utilisation des ressources existantes pour une popula-

tion donnée et des goûts donnés et non comme le mettaient en avant les classiques, par une augmentation du produit due à une augmentation des facteurs de production.

D'autre part, et comme le nom qui leur a été donné l'indique, les marginalistes ont en commun d'utiliser le raisonnement **à la marge**. A cet égard, il faut observer que si le calcul différentiel et intégral avait déjà plus d'un siècle d'existence en 1870, ce n'est que vers 1860 que parurent les premiers traités qui en rendirent l'exposé accessible aux non-spécialistes. Walras et Jevons étaient d'ailleurs tous les deux mathématiciens de formation.

Nous avons déjà abordé la théorie de l'utilité subjective développée par Stanley Jevons au chapitre précédent. Rappelons ici ses éléments essentiels. Avec Jevons, l'utilité d'un bien n'est plus une propriété intrinsèque de ce bien, mais une propriété subjective, elle peut varier d'un individu à un autre. D'autre part, la théorie de l'utilité de Jevons prend en compte le fait que les portions d'une même marchandise ne sont pas nécessairement d'une utilité égale. Au fur et à mesure que l'on accroît la quantité consommée d'un bien, chaque quantité additionnelle satisfait un besoin moins pressant. Jevons fut donc amené à distinguer entre l'utilité totale d'un bien et son utilité marginale. Jevons montre alors que l'utilité totale d'un bien qui a plusieurs emplois sera maximisée quand les utilités marginales seront égales dans les différents emplois.³ Jevons obtient donc la règle du comportement d'équilibre du consommateur ou en termes Marshalliens, une théorie de la demande.

Pour parachever une théorie de la valeur, il fallait que Jevons élabore une théorie de l'offre. Ce qu'il ne fit quasiment pas, peut être sa mort prématurée a-t-elle interrompu son travail dans ce domaine.

Alfred Marshall (1842-1924) compléta l'œuvre de Jevons dans ce sens. Apportons tout d'abord quelques précisions sur ce personnage central de l'histoire de la pensée économique. Si Alfred Marshall est si important pour notre propos, c'est que tout en acceptant totalement l'apport des marginalistes sur le type de raisonnement à mener pour élaborer une théorie de la valeur, Marshall est également héritier de la grande tradition de l'économie classique anglaise. Dans son œuvre, on va retrouver le souci des classiques d'étudier ce qui se passe dans le long terme, c'est à dire lorsque toutes les opportunités de gains auront été exploitées.

L'ouvrage majeur de Marshall est les *Principles of Economics* [29], publiés en 1890. Cet ouvrage, très complet et très accessible est d'une lecture hautement recommandable même pour l'économiste contemporain. Jusqu'en 1930, cet ouvrage était à la base de l'enseignement de l'économie en Angleterre et aux Etats-Unis.

Ecoutons tout d'abord Marshall sur l'objet de sa théorie de la valeur.

“Il n’y a pas de frontière nette entre les valeurs normales et les valeurs courantes ou de marché ou occasionnelles. Ces dernières sont les valeurs où les accidents du moment exercent une influence prépondérante; tandis que les valeurs normales sont celles qui

3. Ce théorème avait été formulé dès 1854 par Hermann Gossen (1810-1858), constituant ce qu'on appelle désormais la seconde loi de Gossen. La première loi de Gossen, quant à elle consistait dans la loi de décroissance de l'utilité marginale.

seraient finalement atteintes si les conditions économiques étudiées avaient le temps de voir se développer sans perturbations ni entraves leur plein effet. Mais il n'y a pas d'écart infranchissable entre ces deux types de valeurs ; ils se fondent l'un dans l'autre par des gradations continues.[...] La Nature ne connaît pas de démarcation absolue entre longues et courtes périodes ; les deux se fondent l'une en l'autre par d'imperceptibles gradations, et ce qui est courte période pour un problème est longue période pour un autre.” - A. Marshall, 1890.

Marshall insiste fortement sur le temps qui est, pour lui, la difficulté essentielle de l'analyse économique. C'est le temps qui permet de comprendre le lien entre la théorie classique de la valeur et la théorie marginaliste. Marshall est alors conduit, graduellement, à faire l'observation suivante : plus on considèrera de vastes ensembles humains et plus on envisagera de longues périodes, plus souvent on rencontrera des phénomènes de substitutabilité des biens entre eux et des facteurs de production entre eux. Dans ces conditions, le comportement d'un agent économique, qu'il s'agisse d'un chef d'entreprise, d'un financier ou d'un simple particulier, impliquera pour que sa conduite soit rationnelle, qu'il procède à des redéploiements continuels de ses ressources, à des substitutions incessantes. C'est ce que Marshall appelle le **principe de substitution**.

Venons-en à ce qui a fait la célébrité de Marshall, à savoir son analyse de l'offre et de la demande en équilibre partiel, c'est à dire sur un marché donné. Concernant la demande, Marshall construit sa courbe de demande à partir du concept d'utilité marginale décroissante. Ainsi, au niveau individuel, le prix de demande correspond à l'utilité marginale de la quantité correspondante de marchandise. C'est l'hypothèse de décroissance de l'utilité marginale qui explique le fait que le prix de demande est une fonction décroissante de la quantité. Les courbes collectives de demande résultent alors de l'agrégation des quantités demandées à chaque prix. Empruntant le concept à Jules Dupuit, Marshall définit alors le surplus du consommateur.

“Le prix qu'une personne paie pour une chose ne peut jamais dépasser, et il l'atteint rarement, le prix qu'elle serait disposée à payer plutôt que de s'en passer : de sorte que la satisfaction qu'elle retire de son achat dépasse généralement le sacrifice qu'elle consent en payant le prix ; et elle retire ainsi de son achat un surplus de satisfaction. L'excédent du prix qu'elle serait disposée à payer plutôt que de se passer de la chose par rapport au prix qu'elle paie effectivement est la mesure économique de ce surplus de satisfaction. On peut l'appeler surplus du consommateur.” - A. Marshall, 1890.

L'apport le plus significatif de Marshall concerne l'analyse de l'offre. Marshall distingue quatre facteurs de production qui sont le sol, le travail, le capital et l'organisation (donc, à la trilogie classique il ajoute un quatrième facteur : l'organisation). Il va alors analyser l'impact du temps sur la courbe d'offre. Notons tout d'abord que la courbe d'offre est croissante. Cette propriété vient d'une hypothèse de rendements décroissants, que ce soit pour le sol, le travail ou le capital.

Dans la très courte période, que Marshall appelle période de marché, la production est considérée comme fixe et la demande va fixer seule le prix de marché. En d'autres termes, l'élasticité de l'offre est nulle car la production nécessite du temps.

Dans la courte période, certains facteurs de production (et notamment le capital) sont

fixes alors que d'autres peuvent être ajustés. plus la période s'allonge, plus le nombre de facteurs fixes diminue. D'autre part, certains coûts de production qui doivent être considérés comme fixes en courte période ne le sont plus quand la période s'allonge. Comme on le voit, la détermination du prix d'équilibre sur le marché dépend de l'horizon temporel que l'on se fixe.

On retrouve ainsi chez Marshall l'ensemble des concepts de vos premiers cours de micro-économie.

L'analyse en équilibre partiel, ou le fait de ne s'intéresser qu'à un seul marché peut poser divers problèmes dont Marshall était d'ailleurs conscient. En particulier, les profits des producteurs seront *in fine* redistribués aux consommateurs, et peuvent avoir un impact sur les courbes de demandes sur d'autres marchés. Les interdépendances entre les différents marchés n'étaient pas niées par Marshall, mais il ne leur accordait pas une importance décisive. L'analyse en terme d'équilibre partiel était à ses yeux une approximation très satisfaisante de la réalité.

Cette remarque nous amène de manière naturelle à nous intéresser au concept d'équilibre général.

4.5 Vers l'Équilibre Général

Ici, nous allons revenir un peu en arrière chronologiquement par rapport à Alfred Marshall, et présenter l'œuvre d'un autre pionnier de la révolution marginaliste : Léon Walras (1834-1910), né à Évreux et mort à Clarens, en Suisse. Walras est sans aucun doute, avec Marshall, l'économiste dont l'œuvre influence encore le plus la pratique de la science économique de nos jours. Schumpeter, le considérait d'ailleurs comme "le plus grand de tous les économistes". L'ouvrage central qui va nous intéresser ici est les *Éléments d'Économie Pure* [57], publié en 1874.

Un mot d'abord sur le titre de l'ouvrage. L'adjectif *pure* a été utilisé par analogie avec une expression employée en mécanique. Une mécanique pure est une mécanique sans frottements. L'emploi de cet adjectif signifie donc que l'on va se situer à un niveau élevé d'abstraction, de manière à mettre en évidence des relations essentielles. Ces relations seront alors supposées jouer également dans le cas d'une économie réelle.

Walras définit son entreprise de la manière suivante

"L'Économie politique pure est essentiellement la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue. L'ensemble de toutes les choses, matérielles ou immatérielles, qui sont susceptibles d'avoir un prix parce qu'elles sont rares, c'est à dire à la fois utiles et limitées en quantité, forme la richesse sociale. C'est pourquoi l'économie politique pure est aussi la théorie de la richesse sociale." - L. Walras, 1874.

et plus loin

"Les choses valables et échangeables s'appellent aussi marchandises. Le marché est le lieu où s'échangent les marchandises. Le phénomène de la valeur d'échange se pro-

duit donc sur le marché, et c'est sur le marché qu'il faut aller pour étudier la valeur d'échange.[...] Enfin, le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et achats tendent d'eux-mêmes à se faire. Pour cela nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottements.” - L. Walras, 1874.

On voit donc dès la lecture de ces extraits, le souci de Walras de prendre en compte l'interdépendance des différents marchés réels. D'autre part, il est clair pour Walras que son entreprise nécessitera l'emploi abondant des mathématiques.

“La valeur d'échange est donc une grandeur et , on peut le voir dès à présent, une grandeur appréciable. Et si les mathématiques en général ont pour objet d'étude des grandeurs de ce genre, il est certain qu'il y a une branche des mathématiques, oubliée jusqu'ici par les mathématiciens, et non encore élaborée, qui est la théorie de la valeur d'échange. Je ne dis pas, on le sait déjà suffisamment, que cette science soit toute l'économie politique. Les forces, les vitesses sont, elles aussi, des grandeurs appréciables, et la théorie mathématique des forces et des vitesses n'est pas toute la mécanique. Il est certain, toutefois, que cette mécanique pure doit précéder la mécanique appliquée. De même il y a une économie politique pure qui doit précéder l'économie politique appliquée, et cette économie politique pure est tout à fait semblable aux sciences physico-mathématiques.” - L. Walras, 1874.

Quelques remarques s'imposent. Tout d'abord, on voit que l'objet de la théorie de Walras, ce sera la valeur d'échange, le prix pratiqué sur les marchés, et non une valeur normale ou de long terme comme chez les Classiques. D'autre part, on voit que Walras veut analyser le système économique dans son ensemble, et non un marché particulier comme le fera Marshall. Walras pose également le principe d'un marché global sur lequel la concurrence est **pure et parfaite**, comme on le dit de nos jours. En fait ce qui importe pour Walras, c'est que aucun individu ne puisse, pris individuellement, avoir d'influence sur les prix relatifs, ou les valeurs.

Voyons maintenant comment Walras va modéliser l'économie. Dans un premier temps, Walras fait abstraction de la monnaie et introduit simplement un numéraire, une unité de compte. Le premier élément spécifié, ce sont les marchandises au sein desquelles Walras distingue les biens (qui seront consommés) et les services producteurs (qui seront utilisés pour la production de biens). Ensuite, les agents économiques peuplant sons système sont de deux catégories. Il y a les ménages qui sont dotés en services producteurs et qui tirent leur revenu de la vente sur le marché de ces services producteurs. Avec ce revenu, ils achèteront des biens de consommation. Les entreprises forment l'autre catégorie. Ces entreprises sont caractérisées par des coefficients de fabrication ou coefficients techniques de production qui définissent la quantité de services producteurs nécessaires pour produire un bien de consommation ou un service producteur. Dans les premières éditions des *Éléments*, ces coefficients sont fixes et Walras fait l'hypothèse de rendements constants. Les possibilités de substitution entre facteurs seront introduites plus tardivement dans le modèle Walrassien. Les entreprises tirent leur recettes de la vente de leur production.

Détaillons maintenant le comportement des agents économiques. Pour les ménages, Walras, comme le font à la même époque Jevons et Menger, utilise le concept d'utilité marginale et montre que le comportement rationnel des ménages va les amener à égaliser prix et utilité marginale. En ce qui concerne les entreprises, rappelons que celles-ci ont des rendements constants, la libre entrée sur le marché va donc mener à ce que le prix du bien produit soit égal au coût de production calculé à partir du coût des facteurs de production (ou services producteurs).

A l'équilibre de libre concurrence de notre économie, les prix des marchandises vont donc satisfaire un ensemble d'équations mathématiques. Ces équations proviennent du comportement des ménages et des entreprises. Il faut leur rajouter une équation appelée **Loi de Walras** qui stipule simplement que dans une économie avec un numéraire, la valeur des biens offerts, doit être égale à la valeur des biens demandés. Il s'agit en quelque sorte d'une égalité comptable.

Le problème de la détermination de la valeur ou de la détermination d'un équilibre général se trouve donc réduit au problème de résolution du système d'équations que l'on vient de mentionner. Walras étudie alors le problème de l'existence d'un équilibre général : existe-t-il une solution au système ? Ainsi que le problème de la stabilité de cet équilibre : comment va-t-on tendre vers l'équilibre ?

Le grand mérite de Walras est d'avoir soulevé ces deux questions. La réponse qu'il leur donna peut paraître peu satisfaisante de nos jours, mais Walras ne disposait pas de outils mathématiques pour répondre de manière correcte à ces deux questions très difficiles. C'est à Walras que l'on doit néanmoins le fameux processus de *tâtonnement* pour expliquer la convergence de l'économie vers l'équilibre.

Même si sa modélisation de l'offre des entreprises possède encore quelques défauts, Walras a été beaucoup plus loin que Jevons et Menger dans l'utilisation des principes marginalistes. Curieusement, Walras est resté peu connu au début du vingtième siècle. Sa théorie n'avait pas la reconnaissance que les travaux de Marshall pouvaient avoir. Il a fallu en fait attendre la découverte par John Hicks de ses travaux au début des années 1930 pour que Walras tienne sa revanche. L'approche Walrassienne de l'équilibre général supplanta alors l'approche Marshallienne de l'équilibre partiel. Les travaux de Walras furent alors repris et trouvèrent une forme générale dans l'œuvre de Kenneth Arrow et Gérard Debreu.

La théorie de l'équilibre général est parfois vue comme une belle construction intellectuelle, sans aucun intérêt pratique, comme une dérive symptomatique de la mathématisation de la discipline économique. Outre le fait que cette position aurait fait bondir Walras, lui-même convaincu de l'intérêt de l'application de la théorie au monde réel, il faut mentionner que la pratique de la comptabilité nationale ainsi que la construction de modèles macro-économétriques de prévision doivent énormément à Walras et sa théorie de l'équilibre général.

4.6 Conclusion

Avec la théorie de la valeur, on s'est trouvé au cœur de la science économique. A travers, les différentes approches, on a pu ainsi aborder une quantité importante de questions cruciales en économie. Parmi celles-ci rappelons simplement le problème de la prise en compte du temps, de l'interdépendance des marchés, de la concurrence. L'approche néo-classique qui voit son aboutissement dans les travaux d'Arrow et de Debreu met parfois de côté les problèmes qui étaient centraux pour les classiques comme la dynamique de l'offre. C'est sans doute le prix à payer pour que le problème central de la théorie de la valeur, celui de la détermination des prix relatifs, soit un problème bien posé et qu'il admette une solution.

Il est clair que la théorie de l'équilibre général forme maintenant le canevas de la réflexion économique contemporaine.

Chapitre 5

Croissance, Accumulation et Progrès Technique¹

5.1 Introduction

L'objet de ce chapitre est d'étudier comment les économistes ont abordé le problème de la croissance économique, d'Adam Smith à nos jours. Si la théorie de la valeur représentait sans doute le défi le plus important du point de vue de la compréhension des mécanismes économiques, la théorie de la croissance, elle, revêt une importance pratique de première ampleur.

Tout d'abord, il est bon de rappeler que la croissance économique (l'augmentation générale du niveau de vie d'une population) est un phénomène dont chacun peut se faire une idée, directement, par l'observation de son entourage, par les histoires circulant dans sa famille, par un regard rétrospectif sur sa vie,... En cela, il est vraisemblable que l'analyse que les grands économistes ont pu faire du phénomène de la croissance ait été au moins un peu influencée par leur époque si ce n'est leur vécu direct. Ce n'est ainsi sans doute pas un hasard si alors que les physiocrates voyaient dans l'agriculture la source unique des richesses, les économistes qui vécurent les révolutions industrielles, comme Karl Marx, par exemple, mettaient l'accent sur les bouleversements à l'œuvre dans l'industrie.

La croissance économique est par nature un phénomène dynamique (ou temporel) et nécessite une analyse dont le cadre dépasse celui essentiellement statique de la théorie de la valeur. D'ailleurs, dans la plupart des ouvrages des grands économistes, l'analyse de ce phénomène n'apparaît qu'après l'étude de la valeur et de la répartition.

Ceci ne veut pas dire qu'il n'est pas possible d'articuler les deux théories (de la valeur et de la croissance). Ce sont d'ailleurs généralement les mêmes noms que l'on va retrouver au cours de chapitre et dans les chapitres précédents : François Quesnay, Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall. Pour ces auteurs, leur théorie de la croissance découle de leur théorie de la valeur. Deux noms vont faire une apparition remarquée ici :

1. La rédaction de ce chapitre doit beaucoup aux ouvrages d'histoire de la pensée de Jessua, [21], et de Blaug [7].

il s'agit par ordre chronologique de Thomas Malthus d'une part et surtout de Joseph Schumpeter.

Joseph Schumpeter (1883-1950) est sans doute aujourd'hui l'économiste dont le nom est le plus souvent rattaché à l'analyse de la croissance. Ce n'est pas sans raisons puisque dans toute son œuvre, il a cherché à construire un cadre d'analyse dynamique pour analyser les forces orientant le progrès technique et la croissance. C'est notamment à lui que l'on doit l'analyse du processus de **destruction créatrice** dont nous aurons l'occasion de reparler. Ce n'est pas exagérer que de dire que les théories actuelles de la croissance et notamment les théories de la croissance endogène sont des descendantes de l'œuvre de Schumpeter.

Thomas Malthus (1766-1835) apparaît pour une autre raison. Il s'est intéressé dans son œuvre à l'évolution de la population humaine et a tenté d'établir des liens entre croissance démographique et croissance économique. Il a ainsi contribué à mettre la démographie au cœur de l'analyse économique portant sur le très long terme. D'autre part, son analyse était un élément central de l'approche de la croissance par Ricardo. Ricardo et Malthus étaient par ailleurs deux amis très proches, dont la correspondance abondante apporte un éclairage important sur l'œuvre de l'un et de l'autre.

S'il fallait résumer très brièvement les différentes manières suivant lesquelles les économistes ont vu le phénomène de croissance, on pourrait dire que l'on est passé progressivement d'une vision de la croissance comme accumulation de richesse (de capital), à une vision de la croissance tirant sa source du progrès technique (accumulation de connaissances), celui-ci étant situé dans une sphère plus ou moins indépendante de la sphère économique suivant les auteurs. Comme nous l'avons mentionné précédemment, il est possible que ce mouvement reflète simplement un changement dans la nature de la croissance économique de nos sociétés qui seraient passé d'une phase d'industrialisation intensive, à l'économie de la connaissance (comme on l'appelle de nos jours).

Nous allons dans ce qui suit rentrer plus avant dans l'histoire de l'analyse de cette croissance. Nous commencerons par étudier la vision originale d'Adam Smith sur ce point en la mettant en perspective avec celle de ses prédécesseurs, notamment celle des physiocrates. Ensuite nous aborderons ce qu'il est de coutume d'appeler le système Ricardien, avec les apports de Malthus et de Ricardo. Cette vision nettement moins optimiste que celle d'Adam Smith nous mènera alors naturellement à l'analyse de la dynamique du capitalisme par Karl Marx. Détailler la vision de Karl Marx sur ce point est important car il est à l'origine de bien des idées qui seront reprises par Schumpeter des années plus tard. Nous discuterons ensuite des différents problèmes que l'approche marginaliste a permis de soulever quant au processus de développement économique, notamment celui de la rémunération des entrepreneurs. nous terminerons notre tour d'horizon par une étude relativement détaillée de l'œuvre de Joseph Schumpeter.

5.2 Adam Smith et la Division du Travail

C'est en matière de théorie de la croissance que Smith, avec un accent et une constance que personne n'avaient manifestés avant lui a élaboré ses analyses les plus générales et les plus célèbres. C'est surtout cet aspect de ses préoccupations qui donne tout son sens à l'ensemble de *La Richesse des Nations*. Avant de détailler les positions de Smith, consacrons un moment à l'état de la théorie de la croissance avant Smith. Chez les physiocrates, et notamment chez Quesnay, l'unique source de produit net (ou de sur-produit, de surplus) est l'agriculture. Il faut donc veiller à organiser au mieux celle-ci.

“que les terres employées à la culture soient réunies, autant qu'il est possible, en grandes fermes exploitées par de riches laboureurs; car il y a moins de dépenses pour l'entretien et la réparation des bâtiments, et à proportion beaucoup moins de frais, et beaucoup plus de produit net dans les grandes entreprises d'agriculture que dans les petites.” - F. Quesnay, Maximes Générales du Gouvernement Économique d'un Royaume Agricole, 1758.

Pour assurer le bon développement de l'agriculture, Quesnay voit principalement deux moyens : le progrès technique d'une part

“Toute épargne faite à profit dans le travaux qui peuvent s'exécuter par le moyen des animaux, de machines, des rivières, etc..., revient à l'avantage de la population de l'État, parce que plus de produit net procure plus de gain aux hommes pour d'autres services et d'autres travaux.” - F. Quesnay, 1758.

qui permet de consacrer moins de main d'œuvre dans l'agriculture. Et une **division sociale du travail**, qui est très sommairement explicitée :

“Tous les hommes labourent parce que tous tendent, chacun dans son emploi, à ménager le temps du laboureur. Le tailleur fait l'habit du laboureur; celui-ci n'est pas forcé de quitter sa charrue pour travailler à son vêtement; la femme du tailleur est occupée de son ménage, le tailleur n'est point détourné de son travail,...]. Ménager ainsi le temps du laboureur, c'est augmenter le travail productif, qui alors doit faire naître sa subsistance et celle du tailleur. Donc le tailleur ne subsiste que par l'augmentation du travail productif du cultivateur.” - F. Quesnay, Dialogues sur les Travaux des Artisans, 1767.

Progrès technique et division sociale du travail ont donc des effets directs ou indirects sur l'agriculture et peuvent être source de croissance économique (ou d'augmentation du surproduit).

Adam Smith va pousser beaucoup plus loin l'analyse. Concernant la division du travail qui est sans doute l'apport le plus célèbre d'Adam Smith (la fabrique d'épingles), Adam Smith va insister non seulement sur la division sociale du travail, mais va étudier ce qui rend possible cette division sociale. Il s'intéresse donc dès le début de la *Richesse des nations* à un phénomène qui l'a fasciné, la **division technique** du travail. Il décrit le fonctionnement d'une fabrique d'épingles, dans laquelle la fabrication d'une épingle est divisée en dix-huit tâches distinctes, chacune effectuée par un ouvrier.

“Ainsi ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit milliers d'épingles de taille moyenne; donc chaque ouvrier, faisant une dixième partie de ce produit, peut

être considéré comme faisnat dans sa journée quatre mille huit cents épingles. Mais s'ils avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule dans la journée." - A. Smith, 1776.

Quest-ce donc qui explique ce gain de productivité inhérents à la division du travail ? Pour Adam Smith, ils sont dus :

"premièrement , à un accroissement d'habileté de chaque ouvrier individuellement ; deuxièmement, à l'épargne de temps qui se perd habituellement quand on pass d'une espèce d'ouvrage à une autre ; et troisièmement enfin, à l'invention d'un grand nombre de machines qui facilitent et abrègent le travail, et qui permettent à un homme de remplir la tâche de plusieurs." - A. Smith, 1776.

La division technique du travail va donc entraîner une division sociale du travail. On va voir apparaître des activités spécialisées dans l'industrie, le commerce, ou les services.

Mettre en avant la division technique du travail amène alors Smith à s'éloigner des physiocrates sur un point essentiel : le rôle de l'agriculture. Smith insiste sur le fait que c'est essentiellement dans l'industrie que la division technique du travail peut donner toute sa mesure. Les activités agricoles, en effet se prêtent moins, pense-t-il, à une décomposition du travail en tâches élémentaires et à l'intervention de machines. Par conséquent, en longue période, l'agriculture bénéficiera moins du progrès technique que ne le fera l'industrie. c'est là désormais une idée reçue pour les économistes au point que cent ans après on récitera encore cette leçon.

Autre point crucial, Adam Smith formule un principe qui restera célèbre : la division du travail est limitée par l'étendue du marché. En effet nous dit-il,

"si le marché est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger tout le surplus de son travail qui excèdera sa propre consommation contre un pareil surplus du travail d'autrui qu'il voudrait se procurer." - A. Smith, 1776.

De plus, la division technique du travail n'est possible que grâce à l'accumulation de capital (de machines).

"Donc, puisque dans la nature des choses, l'accumulation d'un capital est un préalable nécessaire à la division du travail, le travail ne peut recevoir de subdivisions ultérieures qu'à proportion de l'accumulation progressive des capitaux." - A. Smith, 1776.

Une fois ces principes établis, on peut maintenant suivre la synthèse qu'Adam Smith nous a laissée, de sa théorie de la croissance.

"Pour augmenter la valeur du produit annuel de la terre et du travail dans une nation, il n'y a pas d'autres moyens que d'augmenter le nombre des ouvriers productifs ou d'augmenter la productivité des ouvriers précédemment employés. Pour ce qui est du nombre d'ouvriers productifs, il est évident qu'il ne peut jamais beaucoup s'accroître que par suite d'une augmentation des capitaux ou des fonds destinés à les faire vivre. Quant à la productivité, elle ne peut s'augmenter, pour un nombre donné d'ouvriers, qu'autant que l'on multiplie ou que l'on perfectionne les machines et instruments qui facilitent et abrègent le

travail, ou bien qu'autant que l'on établit une meilleure distribution ou une division mieux entendue dans le travail. Dans l'un et dans l'autre cas, il faut presque toujours un surcroît de capital. Ce n'est qu'à l'aide d'un surcroît de capital que l'entrepreneur d'un genre d'ouvrage quelconque pourra pourvoir ses ouvriers de meilleures machines, ou établir entre eux une division du travail plus avantageuse.[...] Ainsi, lorsque nous comparons l'état d'une nation à deux périodes différentes et que nous trouvons que le produit annuel de ses terres et de son travail est évidemment plus grand à la dernière de ces deux périodes qu'à la première, que ses terres sont mieux cultivées, ses manufactures plus nombreuses et florissantes, et son commerce plus étendu, nous pouvons être certains que, pendant l'intervalle qui a séparé ces deux périodes, son capital a nécessairement augmenté." - A. Smith, 1776.

L'intérêt de ce long passage est de bien marquer l'accent très fort que met Adam Smith sur l'accumulation du capital comme facteur premier de la croissance. Le mécanisme de la croissance est, de manière très succincte, le suivant. L'accumulation de capital permet d'accroître la division du travail, ce qui augmente la production. L'étendue du marché est aussi accrue du fait de l'augmentation de la production. Cela renforce le phénomène de la division du travail et permet d'entretenir la croissance. Sur ce point, il est difficile de savoir si Smith avait la vision d'une croissance indéterminée (ou infinie) de l'économie ou d'une croissance permettant à l'économie de tendre vers un état stationnaire.

Sur cette question, la position de Ricardo est beaucoup plus tranchée.

5.3 Ricardo et la Croissance vers l'État Stationnaire

Il faut commencer ici par exposer l'œuvre de Thomas Malthus (1766-1835), auteur en 1798 de l'*Essai sur le Principe de Population* [27] qui lui valut une célébrité quasi-immédiate. Dans cet essai, Malthus a le point de départ suivant.

"Je crois être en droit de formuler deux postulats. Premièrement, que la nourriture est nécessaire à l'existence de l'homme. Deuxièmement, que l'attirance entre les sexes est nécessaire et qu'elle restera à peu près dans l'état où nous la voyons présentement.[...] Supposant donc que l'on m'accorde mes postulats, j'affirme que le pouvoir de la population est infiniment plus grand que le pouvoir qu'a la terre de produire des subsistances pour l'homme. La population lorsqu'elle ne rencontre pas de frein, s'accroît selon une progression géométrique. La subsistance ne s'accroît que selon une progression arithmétique. Une modeste connaissance des nombres suffira à montrer l'immensité de la première progression par rapport à la seconde." - T. Malthus, 1798.

Malthus n'apporte aucun élément convaincant de preuve à ces deux affirmations. Néanmoins, on peut interpréter l'hypothèse de progression arithmétique de la production agricole (1, 2, 3...) comme une hypothèse de rendements décroissants de l'agriculture au fur et à mesure que de nouvelles terres sont mises en culture.

Comme la nourriture est nécessaire à l'homme, la différence entre les progressions de la nourriture et de la population impliquent

"l'existence d'un frein puissant et constant qui agit sur la population en raison de la

difficulté de subsister. Le poids de cette difficulté doit tomber quelque part, et il doit de toute nécessité être sévèrement ressenti par une large fraction de l'humanité."- T. Malthus, 1798.

Un certain nombre de mécanismes stabilisateurs vont alors se déclencher, tel celui-ci.

"Le nombre des travailleurs étant aussi supérieur à la quantité de travail nécessaire sur le marché, le prix du travail doit tendre à baisser, tandis que le prix des provisions en même temps tendrait à hausser. Le travailleur doit donc travailler plus d'ur pour gagner autant qu'avant. Pendant cette saison de détresse, les dissuasions au mariage et la difficulté de faire vivre une famille sont si gandes que la population tend à se stabiliser. Entre-temps, le bon marché de la main d'œuvre, le grand nombre des travailleurs et la nécessité d'un plus grand volume d'emploi pour eux, incitent les cultivateurs à employer plus de main d'œuvre sur leurs terres, à défricher des terres nouvelles et à améliorer la culture de celles qui sont déjà exploitées ; jusqu'à ce qu'enfin les moyens de subsistance atteignent par rapport à la population, la même proportion qu'en début de période." - T. Malthus, 1798.

Sur le plan de l'analyse économique, le raisonnement de Malthus implique que la pression démographique, combinée au jeu des divers freins qui peuvent se mettre en place, doit à peu près constamment amener le taux des salaires réels à se situer à un niveau proche du niveau de subsistance de la population ouvrière. C'est là un point dont nous avons vu que Smith lui faisait jouer un rôle central dans son système. C'est un tel point qui permettait à Smith la détermination du taux naturel de long terme des salaires. Nous allons voir que dans le système Ricardien, l'interaction entre évolution démographique et salaires n'est pas moins importante. Ceci, implique par ailleurs, que la croissance économique n'accroît pas le niveau de vie des ouvriers, mais simplement leur nombre.

D'une façon générale, Ricardo a donné aux thèses de Malthus une adhésion de principe. Toutefois, lorsque Ricardo aborde la question du taux naturel des salaires, il prend une position qui se démarque quelque peu de la pure doctrine Malthusienne.

"Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution.[...] On aurait tort de croire que le prix naturel des salaires est absolument fixe et constant,[...]. Il varie à différentes époques dans un même pays et il est très différent dans des pays divers. Cela tient essentiellement aux mœurs et aux habitudes du peuple.[...] L'ouvrier anglais regarderait son salaire au-dessous du taux naturel et comme insuffisant pour nourrir sa famille s'il ne lui permettait d'acheter d'autre nourriture que des pommes de terre, et de n'avoir pour demeure qu'une misérable hutte de terre... Il y a bien des choses qui constituent aujourd'hui le bien-être du paysan anglais et qu'on pourrait regarder comme des objets de luxe à des époques reculées de notre histoire.[...] Tous les amis de l'humanité doivent désirer que les classes laborieuses cherchent partout le bien-être, les jouissances légitimes, et soient poussées, par tous les moyens légaux, à les acquérir. On ne saurait opposer de meilleur frein à une population exhubérante." - D. Ricardo, 1817.

On voit plusieurs choses intéressantes dans ce passage. Tout d'abord, Ricardo essaie de réconcilier le principe de population avec l'accroissement du niveau de vie des individus. D'autre part, Ricardo met en évidence un nouveau frein à l'accroissement de la population : la hausse du minimum vital.

Venons en à l'analyse Ricardienne de la croissance proprement dite. Le raisonnement de Ricardo peut être compris comme impliquant la décroissance de la productivité marginale des trois facteurs, sol, capital et travail. La décroissance de la productivité marginale est enrayée dans l'industrie par l'effet du progrès technique et des rendements d'échelle croissants.

“Le prix naturel de toute denrée - les matières premières et le travail excepté- tend à baisser, par suite de l'accroissement des richesses et de la population ; car quoique, d'un côté, leur valeur réelle augmente par la hausse du prix naturel des matières premières, ce renchérissement est plus que compensé par le perfectionnement des machines, par une meilleure division et distribution du travail, et par l'habileté toujours croissante des producteurs dans les sciences et dans les arts.” - D. Ricardo, 1817.

Il y aura donc dans l'industrie ce que nous appelons aujourd'hui des rendements historiques croissants, ou rendements croissants de longue période. Au contraire, selon Ricardo, pour l'agriculture les innovations ne suffiront pas à contrecarrer les effets des rendements décroissants.

“Plus la société fait de progrès, plus le prix naturel (du travail) tend à hausser, parce qu'une des principales denrées qui en règle le prix naturel tend à renchérir, en raison de la plus grande difficulté à l'acquérir. Néanmoins, les améliorations dans l'agriculture, la découverte de nouveaux marchés d'où l'on peut tirer des substances, peuvent, pendant un certain temps, s'opposer à la hausse du prix des denrées.” - D. Ricardo, 1817

Les progrès dans l'agriculture ne peuvent enrayer que provisoirement la loi des rendements décroissants. Pour Ricardo, il ne fait pas de doute que au niveau du système global, c'est la loi des rendements décroissants de l'agriculture qui l'emportera et qui contraindra la croissance économique générale à se ralentir.

“Quoiqu'il soit donc probable que, dans les circonstances les plus favorables, la production devance la population, cela ne saurait continuer longtemps ; car l'étendue du sol étant bornée, et ses qualités étant différentes, à chaque nouvel emploi de capital, le taux de la production diminuera, tandis que les progrès de la population resteront toujours les mêmes.” - D. Ricardo, 1817.

et plus loin

“La tendance naturelle des profits est de baisser car, au cours des progrès de la société et de la richesse, la quantité additionnelle de nourriture nécessaire est obtenue au prix de sacrifices de quantités toujours croissantes de travail.” - D. Ricardo, 1817.

Avec Ricardo, le développement économique dépend essentiellement de l'accumulation du capital. Or il nous montre que cette accumulation est condamnée à se ralentir, et même à stopper, en raison de l'effet des rendements décroissants en agriculture. Ce mécanisme est si implacable qu'on peut même se demander comment il se fait que l'on assiste à des périodes où l'accumulation est poursuivie et où la croissance se maintient à un taux positif. A cette question, deux réponses peuvent être trouvées chez Ricardo. La première c'est que cette tendance au blocage, à l'état stationnaire prend beaucoup de temps pour s'affirmer : elle ne se vérifie que dans le très long terme. La seconde réponse est que le progrès technique et l'ouverture de nouveaux marchés extérieurs, permettent de retarder

l'échéance, sans toutefois parvenir à l'éloigner définitivement.

Ricardo a ainsi, à la suite de Smith, contribué à ancrer dans l'esprit du public une des plus grande contre-vérités, en le maintenant dans l'illusion suivant laquelle l'agriculture ne connaissait que des progrès techniques faibles ou en tout cas insuffisants, alors que ce sont les progrès agricoles qui ont précisément permis à l'Angleterre d'être le théâtre de la première révolution industrielle.

D'autre part, on trouve chez Ricardo, avec le principe de baisse tendancielle du profit, les prémisses de l'analyse que Marx fera de la dynamique du capitalisme.

5.4 Dynamique du Capitalisme chez Karl Marx

Aborder l'étude des analyses économiques de Karl Marx est toujours délicat car il faut parvenir à séparer ce qui est de la diatribe politique volontairement provocatrice, du discours purement économique et analytique. Ceci est valable aussi bien pour sa théorie de la valeur et de la répartition que pour sa théorie de la dynamique du capitalisme. Commençons donc ici par une remarque d'importance.

Pour Marx, les choses n'ont pas de pouvoir indépendant des hommes. Les relations de marché ne font elles-mêmes que traduire des rapports sociaux, c'est à dire des rapports humains. L'économiste scientifique doit mettre à jour, au delà de ces relations de marché, les relations humaines qui les sous-tendent, c'est à dire, pour Marx, les rapports de classes qui les expliquent. Ainsi, la plupart des économistes prédecesseurs ou contemporains de Marx, envisagent les **lois économiques** comme des lois naturelles et universelles. C'était la conception physiocratique de l'ordre naturel, ou celle de la main invisible d'Adam Smith. De même, les économistes pensaient que des notions comme la valeur, les prix, le profit, le salaire, l'intérêt, étaient des catégories générales de la vie économique, à toute époque et en tout pays. La conception philosophique et historique de Marx va bouleverser cet état des choses. Désormais, les catégories mentionnées ci-dessus, ainsi que les lois qui les concernent seront considérées comme relatives à un stade historique déterminé : ce sont les lois internes du mode de production capitaliste. Pour Karl Marx, ces lois contiennent des contradictions internes qui entraîneront inéluctablement l'effondrement et le remplacement du mode de production capitaliste.

Parmi ces contradictions, il y a la baisse tendancielle du taux de profit que Ricardo avait déjà mis en évidence. Pour Marx, cette baisse tendancielle ne mène pas à un état stationnaire, comme chez Ricardo, mais à l'effondrement du système. Avec cette baisse, la superstructure des relations sociales sur laquelle se fonde le capitalisme s'effrite et ne peut survivre.

En fait, pour Marx, tout se passe comme si le mode de production capitaliste ne parvenait jamais à se stabiliser et était, pour survivre, constamment obligé de remettre en cause la structure sociale, ou l'organisation de la société.

Notons au passage que Marx, qui était totalement allergique aux thèses de Malthus sur la croissance de la population, justifie dans son système le maintien des salaires à leur

plus bas niveau par le concept d'*armée industrielle de réserve*, qui désigne les sans-emploi, dont la présence permanente assure une pression à la baisse sur les salaires.

Il faut mentionner que l'œuvre économique de Marx est amplement inachevée et que cela se ressent très fortement en ce qui concerne sa théorie de la dynamique du capitalisme. Dans l'analyse rigoureuse, Marx ne dépasse pas beaucoup Ricardo, qui était son point de départ. Ensuite, Marx émet un certain nombre de prédictions qui permettent de reconstruire le genre de théorie qu'il avait en tête. Parmi ces prédictions on peut citer les suivantes : la paupérisation croissante du prolétariat, la concentration croissante de l'industrie, la prolétarianisation des anciennes classes moyennes, l'augmentation de la fréquence et de l'intensité des crises. Ces prédictions découlent des différents remèdes que les capitalistes vont trouver pour enrayer la baisse tendancielle du taux de profit. On peut noter que mis à part la prédiction concernant la concentration croissante de l'industrie, aucune ne s'est trouvée vérifiée jusqu'à nos jours.

5.5 Marginalisme et Croissance

Nous allons maintenant nous intéresser aux apports de la révolution marginaliste en ce qui concerne l'analyse de la croissance. Le fait de raisonner à la marge a permis de jeter un nouveau regard sur la théorie classique de la répartition qui cherchait à comprendre comment le produit était réparti pour rémunérer les différents facteurs de production que sont le sol, le travail et le capital. Avec la théorie marginaliste, il devenait évident que les entreprises allaient employer les différents facteurs de production de manière à égaliser coût et productivité de la dernière unité employée. Ceci devait être vérifié pour chaque entreprise. De plus, le mécanisme de la concurrence et de la libre-entrée devait mener les entreprises à ne faire aucun profit. Et à l'équilibre, on devait avoir une répartition du produit total en rémunération des différents facteurs de production. C'est ce que l'on appelle la théorie de la productivité marginale élaborée, entre autres, par Philip Wicksteed en 1894, [58]. Le problème crucial est de savoir si le produit total est bien distribué ainsi. Il s'agit en fait d'un problème mathématique bien connu dont on doit la solution à Euler. C'est le cas si et seulement si la fonction de production (la relation entre quantité de facteurs et production) est une fonction homogène de degré 1. Autrement dit, la théorie de la productivité marginale nous dit que, à long terme, si l'on veut représenter la production agrégée par une fonction mathématique, alors cette fonction devra alors être homogène de degré 1. La rémunération des facteurs de production sera alors fixée uniquement par les caractéristiques de la technologie de production. Une classe de fonctions de production qui a été particulièrement employée par la suite est la famille des fonctions dites de Cobb-Douglas, introduite par Wicksell et testée empiriquement par Cobb et Douglas en 1928 et que vous avez sans doute déjà rencontré en cours de macroéconomie.

Lorsqu'on réfléchit au progrès technique dans ce cadre, on est naturellement amené à distinguer deux sortes d'innovations, celles qui permettent de renforcer la productivité du travail et celles qui permettent de renforcer la productivité du capital. Un progrès technique se traduit donc par une modification de la fonction de production agrégée. Or cette fonction doit rester homogène de degré un, ce qui est très restrictif. Comment est-

ce possible après chaque progrès ? Un deuxième problème surgit lorsqu'on se demande comment sont adoptées les innovations dans les entreprises. Ce problème rejoint une longue tradition dont nous avons peu parlé jusqu'à présent, qui s'intéresse au rôle de l'entrepreneur dans l'économie. Cette tradition remonte au minimum à Cantillon [9] et trouve une exposition très claire chez Jean-Baptiste Say (1767-1832), notamment dans son *Traité d'Économie Politique*, [43]. Si l'on considère que l'entrepreneur n'est pas un facteur de production, alors il ne peut être rémunéré et n'aura aucune incitations à adopter tel ou tel progrès technique. D'autre part, il est impossible de le considérer comme un facteur de production dans le cadre de la théorie de la productivité marginale car il n'entre pas comme une quantité infiniment divisible dans la fonction de production.

En fait, la théorie de la productivité marginale souligne les faiblesses d'une analyse de la croissance en utilisant une hypothèse d'équilibre concurrentiel entre entreprises. Ou alors, cela nécessite que le progrès technique soit une donnée totalement exogène à l'économie.

C'est en réaction à cette position que Joseph Schumpeter va construire toute son œuvre.

5.6 Schumpeter et l'Évolution Économique

Joseph Schumpeter (1893-1950) est né à Triesch en Moravie (actuelle Slovaquie). Il est l'un des auteurs les plus originaux de l'histoire de la théorie économique et les questions qu'il s'est posées se trouvent être au premier plan de l'attention des économistes dans la plupart des pays. Dans ses travaux, Schumpeter a abordé les thèmes de l'évolution du capitalisme (c'est à dire la croissance et les cycles) et de l'innovation. Ces ouvrages les plus importants sont la *Théorie de l'Évolution Économique* [44], publiée en 1912, *Business Cycles* [45], publié en 1939 et la monumentale *Histoire de l'Analyse Économique* [47], publiée à titre posthume en 1954.

Pour comprendre le point de départ des analyses de Schumpeter, il faut saisir la vision de l'économie contre laquelle il va réagir. Cette vision, c'est celle de Walras, Menger et Jevons ou encore de Marshall qui distinguent soigneusement les variables économiques de leur modèle et les données extérieures, dont les modifications éventuelles ne relèvent pas de l'explication économique.

“Lorsque dans mes débuts, j'étudiai la conception et la technique de Walras, je découvris non seulement qu'elle est de nature rigoureusement statique, mais aussi qu'elle n'est applicable qu'à un processus stationnaire. Ce sont là deux notions qu'il ne faut pas confondre. Une théorie statique peut être utile pour l'étude de n'importe quelle sorte de réalité, si déséquilibrée qu'elle puisse être. Un processus stationnaire cependant est un processus qui effectivement ne change pas spontanément, mais qui se contente de reproduire des taux constants de revenu réel au fur et à mesure que le temps s'écoule. S'il change d'une façon quelconque, il le fait sous l'influence d'événements qui lui sont extérieurs, tels que les catastrophes naturelles, les guerres, etc... Walras aurait admis cela. Il aurait dit (et en fait il me l'a dit lors de la seule conversation que j'aie eu l'occasion d'avoir avec lui)

que la vie économique est essentiellement passive et qu'elle ne fait que s'adapter aux influences naturelles et sociales qui peuvent s'exercer sur elle, de sorte que la théorie du processus stationnaire constitue véritablement l'essentiel de la théorie économique. Or je sentais très fortement combien une telle représentation est erronée. Je soupçonnais l'existence, à l'intérieur même du système économique, d'une source d'énergie capable de détruire l'équilibre par elle-même. S'il en est ainsi, il devient alors nécessaire d'édifier une théorie purement économique du changement, qui ne se borne pas à chercher appui sur l'intervention de facteurs extérieurs au système. Et c'est une telle théorie que j'ai tenté de construire, dans l'espoir qu'elle puisse contribuer à la compréhension du monde capitaliste et expliquer un certain nombre de phénomènes de façon plus satisfaisante que les appareils walrassien ou marshallien." - J. Schumpeter, 1912, préface à l'édition japonaise.

Ce que Schumpeter reproche aux théories marginalistes de l'équilibre, c'est de reléguer trop de phénomènes intéressants, à l'extérieur du champ d'étude de l'économie, et notamment les phénomènes concernant l'évolution (à long terme) du système capitaliste. En ce sens, les préoccupations de Schumpeter rejoignent celles de Marx.

"Ainsi par évolution nous comprendrons seulement ces modifications du circuit de la vie économique, que l'économie engendre d'elle-même, modifications seulement éventuelles de l'économie nationale abandonnée à elle-même et ne recevant pas d'impulsion extérieure. S'il s'en suivait qu'il n'y a pas de telles causes de modification naissant dans le domaine économique même et que le phénomène appelé par nous en pratique évolution économique repose simplement sur le fait que les données se modifient et que l'économie s'y adapte progressivement, nous dirions alors qu'il n'y a pas d'évolution économique. Par là nous voudrions dire que l'évolution nationale n'est pas un phénomène pouvant être expliqué économiquement jusqu'en son essence la plus profonde, mais que l'économie, dépourvue par elle-même d'évolution, est comme entraînée par les modifications de son milieu, que les raisons et l'explication de l'évolution doivent être cherchées en dehors du groupe de faits que décrit en principe la théorie économique." - J. Schumpeter, 1912.

Le terme *évolution* est pris ici dans l'acception que lui donnent les biologistes. Et Schumpeter distingue évolution et croissance, l'évolution étant censée susciter des phénomènes qualitativement nouveaux. Néanmoins, le point de départ de l'analyse Schumpeterienne reste la théorie walrassienne de l'équilibre général. Là où Schumpeter se démarque de la théorie de l'équilibre, c'est par la prise en compte de l'**innovation** comme déclencheur de l'évolution économique. Schumpeter commence par donner une typologie de l'innovation.

"Ce concept englobe les cinq cas suivants :

1) *Fabrication d'un bien nouveau, c'est à dire encore non familier au cercle des consommateurs, ou d'une qualité nouvelle d'un bien.*

2) *Introduction d'une méthode de production nouvelle, c'est à dire pratiquement inconnue de la branche intéressée de l'industrie ; il n'est nullement nécessaire qu'elle repose sur une découverte scientifique nouvelle et elle peut aussi résider dans de nouveaux procédés commerciaux pour une marchandise.*

3) *Ouverture d'un débouché nouveau, c'est à dire d'un marché où jusqu'à présent la branche intéressée de l'industrie du pays intéressé n'a pas encore été introduite, que ce*

marché ait existé avant ou non.

4) *Conquête d'une source nouvelle de matières premières ou de produits semi-ouvrés, à nouveau, peu importe qu'il faille créer cette source ou qu'elle ait existé antérieurement, qu'on ne l'ait pas prise en considération ou qu'elle ait été tenue pour inaccessible.*

5) *Réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole (par exemple la trustification) ou l'apparition d'un monopole.*" - J. Schumpeter, 1912.

En parallèle de la notion d'innovation, Schumpeter met en avant la fonction de l'**entrepreneur**. L'entrepreneur est l'agent économique qui va mettre en œuvre l'innovation, et va par là même venir perturber l'état stationnaire de l'économie. Cet entrepreneur est le personnage central du système économique Schumpeterien. Voici comment il est présenté.

"Il y a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie aussi. Un empire qui donne l'espace et le sentiment de la puissance... Puis vient la volonté de vaincre. D'une part vouloir lutter, de l'autre vouloir remporter un succès pour le succès même... Il aspire à la grandeur du profit comme à l'indice du succès - par absence souvent de tout autre indice - et comme à un arc de triomphe. Répétons-le, il s'agit d'une motivation qui présente une différence caractéristique avec la motivation spécifiquement économique, il s'agit d'une motivation étrangère à la raison économique et à sa loi. la joie enfin de créer une forme économique nouvelle est un troisième groupe de mobiles quis e rencontre aussi par ailleurs, mais qui seulement ici fournit le principe même de la conduite." - J. Schumpeter, 1912.

En somme, la dynamique schumpeterienne commence avec l'apparition d'un agent économique, l'entrepreneur, dont les caractéristiques humaines sont très particulières et doivent être spécifiées. Comme c'est la présence de cet agent qui caractérise le capitalisme, il s'ensuit que l'évolution est déclenchée par un facteur endogène au système. Ce point de départ appelle quelques commentaires.

Tout d'abord, il ne faut pas confondre innovation et invention. Elles peuvent être l'œuvre de la même personne mais sont de nature différente. L'inventeur est un technicien qui accroît le stock des connaissances et des techniques. L'innovateur est un entrepreneur, c'est à dire un chef d'entreprise qui prend la responsabilité de mettre en œuvre l'invention. Il va permettre au progrès technique de s'incarner dans le processus économique. Notons que tout chef d'entreprise n'est pas un entrepreneur au sens de Schumpeter et ne le reste certainement pas tout au long de sa carrière. Dès que la mise en œuvre de l'invention est réalisée, il devient simple gestionnaire.

Dans un premier temps, le produit nouveau, ou fabriqué par un procédé nouveau, va voir son prix se fixer comme le serait celui d'un bien non reproductible, un profit va se dégager (une sorte de rente de monopole). Ce profit va ensuite s'éroder, du fait de l'augmentation des quantités produites d'une part, par l'action de la concurrence d'autre part. Au terme du processus, le profit disparaîtra, la loi du coût de production reprendra ses droits, mais entre temps, l'économie aura été transformée.

Ce processus d'évolution du système économique accorde une place centrale aux banques. En effet, l'entrepreneur a besoin de moyens importants pour mettre en œuvre ses projets.

Il faut acquérir une information dont on ne dispose pas, il faut surmonter les difficultés que présente toute tâche nouvelle par rapport à la routine, il faut enfin vaincre la résistance qu'oppose le milieu ambiant à la nouveauté. Comme nous partons d'un état stationnaire d'équilibre walrassien dans lequel les entreprises ne font pas de profit, ces moyens supplémentaires de l'entrepreneur devront être obtenus par **crédit**, c'est à dire grâce aux banques.

“Le banquier n'est donc pas surtout un intermédiaire dont la marchandise serait le pouvoir d'achat; il est d'abord le producteur de cette marchandise.[...]Le crédit est essentiellement une création de pouvoir d'achat en vue de sa concession à l'entrepreneur, mais il n'est pas simplement la concession à l'entrepreneur d'un pouvoir d'achat présent de certificats de produits présents. La création de pouvoir d'achat caractérise en principe la méthode selon laquelle s'exécute l'évolution économique dans l'économie nationale ouverte. Le crédit ouvre à l'entrepreneur l'accès au courant économique des biens, avant qu'il n'en ait acquis normalement le droit d'y puiser. Ce n'est qu'ainsi que l'évolution économique pourrait se réaliser, qu'elle pourrait s'élever hors du simple circuit. Et cette fonction est le fondement de l'édifice moderne du crédit.” - J. Schumpeter, 1912.

L'entrepreneur, qui n'est pas nécessairement le détenteur de capitaux est ainsi un personnage qui ne peut exister que grâce aux banques. Il n'existe que dans un système capitaliste car selon Schumpeter,

“Le capitalisme est la forme d'économie à propriété privée où des innovations sont réalisées au moyen de monnaie empruntée, ce qui en général, bien qu'il ne s'agisse pas d'une nécessité logique, implique la création de crédit.” J. Schumpeter, 1939.

L'entrepreneur et l'innovation sont donc les deux sources de l'évolution de l'économie. Par évolution, Schumpeter entend essentiellement deux choses, les cycles et la croissance. Le cycle se déroule de la manière suivante.

Au départ, un entrepreneur innove. Il a besoin de nouvelles ressources pour cette mettre en œuvre cette innovation. Ces ressources, ce sont les banquiers qui vont les lui procurer. L'innovation ainsi mise en œuvre ne va pas rester isolée, Schumpeter insiste sur le fait que les innovations apparaissent généralement en grappes. En effet, l'innovation réussie suscite des imitateurs; le succès lève l'inhibition que provoque la crainte de la nouveauté et de l'inconnu. Il y a **diffusion** de l'innovation et phase de prospérité.

Un des effets de l'innovation est de modifier la structure des prix, de faire monter le prix des facteurs et la rémunération de ceux qui travaillent à la production de ces biens. D'autre part, l'entrée d'entreprises imitatrices et concurrentes sur le nouveau marché tend à éroder la marge de profit du premier innovateur. Il se produit également un processus monétaire que Schumpeter décrit comme de l'autodéflation : les entreprises innovatrices sont désormais en mesure de rembourser les prêts bancaires, ce qui équivaut à une destruction de monnaie, ceci vient accentuer les dangers auxquels est exposée l'économie. Les prix tendront à baisser, accentuant les difficultés de nombreuses entreprises. Nous sommes en phase de récession.

Il faut ici introduire un phénomène auquel Schumpeter attachait la plus grande importance : la **destruction créatrice**. Il s'agit du processus de remise en question des

entreprises et des hommes que déclenche l'innovation.

“La fonction d’entrepreneur est par essence le véhicule d’une transformation continue de l’économie, d’une transformation aussi des éléments constitutifs des classes supérieures de la société. L’entrepreneur qui réussit monte dans l’échelle sociale, et avec lui les siens à qui son succès fournit des moyens d’action qui ne dépendent pas de son activité personnelle. Cette ascension représente la poussée la plus notable du monde capitaliste. Elle abat sur son chemin, par l’effet de la concurrence, les vieilles exploitations et les existences qui s’y rattachaient ; un processus de chutes, de déclassements, d’éliminations l’accompagne sans cesse. Ce destin attend aussi l’entrepreneur dont la force se paralyse, ou ses héritiers, qui n’ont pas hérité des griffes de leur père en même temps que de la proie qu’il obtenait. Car chaque profit individuel se tarit, l’économie de concurrence ne tolère pas de plus-values durables, mais au contraire, stimulée par cet effort constant vers le gain qui est sa force motrice, elle anéantit toutes plus-values durables.” - J. Schumpeter, 1912.

Le processus d’adaptation de l’économie aux nouvelles conditions tendra donc vers un nouvel équilibre, différent du premier. De nombreuses entreprises auront disparu, des hommes auront perdu leur emploi, tant par l’effet des transformations structurelles que par celui des difficultés conjoncturelles. Du moins, au terme de ce processus, l’économie se sera-t-elle renforcée. Le volume de la production se sera accru et les prix auront baissé. La scène sera alors prête pour une nouvelle vague d’innovations.

5.7 Conclusion

L’analyse du phénomène de croissance économique a amené les économistes à mettre en avant un certain nombre de mécanismes et de facteurs explicatifs. De Smith à Schumpeter, en passant par Ricardo, la réflexion a évolué et notre système explicatif s’est enrichi de manière significative. Pour l’économiste contemporain, il est frappant de constater les similarités entre l’évolution de la réflexion que nous avons retracé ici et l’évolution de la modélisation qu’on a pu observer de Solow (1956) [52], à Aghion et Howitt (1992), [1].

Chapitre 6

Opportunisme et Incitations¹

6.1 Introduction

Il est bon de commencer cette séance par l'anecdote suivante. Un lauréat du prix Nobel d'Economie, James Tobin, disait récemment en réponse à un étudiant qui lui posait la question que s'il fallait choisir un mot pour résumer la Science Economique actuelle, ce serait le mot *incitations*. Par contraste, il est surprenant de constater que ce même mot est totalement absent de la monumentale "Histoire de l'Analyse Economique" [47], que Joseph Schumpeter publie en 1954, soit une cinquantaine d'années seulement auparavant. Pour expliquer ce retournement, on peut émettre l'hypothèse suivante. Lorsque Schumpeter publie son ouvrage, les économistes sont depuis longtemps préoccupés par un problème central : comprendre comment se forment les prix dans un ensemble de marchés sur lesquels de nombreux acteurs interagissent. La théorie de l'équilibre général est alors en pleine élaboration. Rappelez-vous que la publication des résultats d'Arrow et Debreu a lieu cette même année 1954. Sur les marchés où interagissent de nombreux individus, la pression concurrentielle discipline les différents acteurs et rend vaine toute tentative de comportement opportuniste. En d'autres termes, sur un marché de concurrence pure et parfaite, les prix suffisent à fournir les bonnes *incitations* aux acheteurs et aux vendeurs. Les entreprises n'ont aucun intérêt à essayer de masquer leurs coûts de production réels. Quant aux consommateurs, rien ne leur sert de masquer leurs goûts pour telle ou telle marchandise. La formation des prix sur les *grands* marchés ou la théorie de la valeur, qui est l'objet central d'attention des économistes au milieu du vingtième siècle, peut s'analyser en faisant abstraction totalement des problèmes liés à l'opportunisme et aux incitations. Il faut en fait attendre les années 60 pour que les économistes s'intéressent à ces problèmes (en fait il serait plus exact de dire s'intéressent de nouveau, ou de manière plus approfondie, puisque comme nous le verrons dans la suite, la reconnaissance du problème des incitations remonte au moins à Adam Smith et son analyse de la fixation du salaire et des contrats agricoles). Pour reconnaître l'importance des problèmes d'incitations, il aura fallu attendre que les économistes comprennent que l'information n'est pas un bien économique comme les autres, et disposent des outils adéquats pour formaliser son étude. Au cours

1. Ce chapitre s'inspire très largement du chapitre 1 de Laffont et Martimort, 2002, [24].

des années 60 et 70, la problématique des incitations va faire son apparition de manière quasiment simultanée dans différents champs d'analyse : l'économie publique à travers les questions liées à la régulation des monopoles publics (comment l'Etat doit-il négocier avec EDF le prix public du kilowatt heure ?) ou à la fixation des taux d'imposition sur le revenu, l'économie industrielle à travers les modalités de rémunération des dirigeants d'entreprise ou l'étude du marché de l'assurance ou encore l'économie politique avec l'analyse détaillée des procédures de vote. On peut ranger dans ces différents champs les travaux de plusieurs prix Nobel : James Mirrlees en ce qui concerne la taxation, Joseph Stiglitz pour le marché de l'assurance, Roger Myerson pour la régulation d'un monopole, William Vickrey pour l'analyse des procédures de vote, Kenneth Arrow pour la rémunération des dirigeants. A la fin des années 70, ce qui est devenu la *théorie des incitations* a envahi quasiment tous les champs de l'analyse micro-économique ; au cours des années 80, cette théorie va profondément renouveler l'étude des fondements micro-économiques de la macro-économie. Cela justifie me semble-t-il que nous consacrons une séance de ce cours à l'étude de son cheminement original dans la pensée économique.

Si l'on met de côté Adam Smith, l'analyse des problèmes liés aux incitations est, de la fin du dix-huitième siècle au milieu du vingtième l'œuvre d'auteurs qui appartiennent à des traditions philosophiques ou scientifiques parfois assez éloignés de l'économie au sens habituel du terme comme par exemple la science politique ou ce qu'on appelle maintenant les sciences de gestion. On a alors plusieurs courants d'analyse de ces problèmes qui vont petit à petit converger. Cette convergence vers l'analyse économique est sans doute autant due à la prise de conscience du fait que ces différents courants étudient en fait des problèmes structurellement identiques, qu'à une tendance hégémonique de la méthodologie de la science économique qui cherche à s'imposer comme grammaire commune à toutes les sciences sociales.

Nous allons dans ce qui suit passer en revue de manière successive trois courants relativement emblématiques de l'analyse des incitations : l'économie agricole (ou l'étude des contrats utilisés entre ceux qui possèdent la terre et ceux qui la travaillent) l'économie managériale (ou l'étude de la rémunération des dirigeants d'entreprises) et enfin la théorie du monopole. Chaque courant sera détaillé de manière chronologique.

6.2 L'Économie Agricole

Commençons notre panorama par Adam Smith, qui comme nous l'avons mentionné dans l'introduction est sans doute le premier à avoir clairement perçu les problèmes liés aux incitations. Dans le chapitre 7 du livre 1 de *La Richesse des Nations*, Adam Smith discute la façon dont les salaires sont déterminés et notamment les salaires des ouvriers agricoles. Il observe tout d'abord que le salaire est le prix correspondant au contrat de travail. Il reconnaît également que le salaire est le fruit d'une négociation entre le maître et l'ouvrier et que les intérêts de ces deux parties ne sont pas nécessairement les mêmes, je cite :

“Ce que sont les salaires communs du travail dépend, en tout lieu, du contrat établi entre ces deux parties, dont les intérêts diffèrent. Les travailleurs désirent obtenir le plus

possible quand les maîtres désirent donner le moins possible.” - A. Smith, livre 1, chap 7.

Bien sûr, il existe des bornes aux salaires qui peuvent être négociés et même si la position du maître, quelle soit sociale ou économique, lui procure un pouvoir de négociation important, Adam Smith à la page suivante déclare :

“Un homme doit toujours pouvoir vivre de son travail, et son salaire doit au minimum être suffisant pour sa survie.” - A. Smith, livre 1, chap 7.

Au chapitre suivant, Adam Smith entre assez précisément dans l'analyse des différentes formes de contrats de travail et voit un certain danger dans l'utilisation du salaire à la pièce :

“Les travailleurs...lorsqu'ils sont payés à la pièce, ont tendance à être trop durs à la tâche, et à détruire leur santé et leur constitution en quelques années.” - A. Smith, livre 1, chap 8.

Par cette remarque, Adam Smith attire l'attention sur le fait que les incitations qui devraient être fournies par des contrats à la pièce, ne peuvent fonctionner que si elles sont comprises et intégrées dans un raisonnement de long terme, par ceux à qui elles sont destinées. C'est également dans ce chapitre qu'Adam Smith expose sa critique de l'esclavage d'un point de vue strictement économique. Il souligne l'absence d'incitations au travail pour les esclaves :

“Le travail réalisé par des esclaves, bien qu'il semble ne coûter que leur maintien, est en fin de compte celui qui revient le plus cher. Une personne, qui ne peut devenir propriétaire de quoi que ce soit, ne peut avoir d'autre intérêt que de manger le plus possible et de travailler le moins possible.” - A. Smith, livre 1, chap 8.

On retrouve derrière cette analyse l'idée que le travail de l'esclave, comme du travailleur libre, ne peut être qu'imparfaitement contrôlé par le maître.

Tournons-nous maintenant vers le livre 3 de *La Richesse des Nations* pour trouver la célèbre discussion qui concerne les contrats agricoles. Adam Smith veut alors expliquer l'absence de progrès de l'agriculture européenne après la chute de l'empire romain et durant tout le moyen-âge. Il va alors rechercher ses causes à un niveau que l'on qualifierait aujourd'hui de micro-économique et pointe alors le statut des métayers.

“Le propriétaire leur fournissait les semences, le bétail, et les instruments agricoles, en bref, tout le fonds nécessaire pour cultiver la ferme. le produit était divisé à parts égales entre le propriétaire et le métayer.” - A. Smith, livre 3, chap 2.

Bien sûr, pour Adam Smith, le statut de métayer représente un progrès par rapport à celui d'esclave (ou de serf) :

“Etant des hommes libres, ces métayers sont capables d'acquérir la propriété et, ayant une certaine proportion du produit de la terre, ils ont un intérêt évident à ce que le produit total soit aussi grand que possible, pour que leur propre proportion puisse l'être aussi.” - A. Smith, livre 3, chap 2.

Mentionnons ici une hypothèse nécessaire pour que la raisonnement d'Adam Smith

soit correct. Il faut que le travail du métayer ne lui coûte rien, car sinon, celui-ci supportant l'intégralité des coûts liés à son travail et ne percevant que la moitié des bénéfices, n'exercera sans doute pas tous les efforts de travail nécessaires. Adam Smith ne semble pas avoir été conscient de ce problème en ce qui concerne le travail, par contre, il l'a très bien perçu en ce qui concerne les investissements en capital :

“Cependant, il ne pouvait jamais être de l'intérêt même de cette dernière espèce de cultivateurs de dépenser, pour améliorer davantage la terre, une partie du petit fonds qu'il leur était possible déconomiser sur leur propre part du produit, parce que le seigneur, qui ne dépensait rien, devait obtenir la moitié de tout ce que la terre produisait. Si la dîme, qui ne représente qu'un dixième du produit, s'avère être une très grande entrave à l'amélioration, que dire d'un impôt qui s'élève à la moitié du produit. Il pouvait être de l'intérêt d'un métayer d'obtenir autant de produit de la terre qu'il pouvait en tirer au moyen du fonds fourni par le propriétaire ; mais il ne pouvait jamais être de son intérêt d'y mêler quelque part de son propre fonds. En France où, dit-on, les cinq sixièmes de l'ensemble du royaume sont encore tenus par ce genre de cultivateurs, les propriétaires se plaignent que leurs métayers profitent de toutes les occasions d'employer le bétail du maître plutôt au transport qu'à la culture, parce que dans le premier cas ils prennent pour eux la totalité du profit, alors que dans le second ils les partagent avec leur propriétaire foncier.” -A. Smith, livre 3, chap 2.

A la suite de cette analyse extrêmement convaincante, les économistes ont, pendant deux siècles environ, pensé que les contrats de métayage étaient inefficaces et de nature à retarder les progrès de l'agriculture, notamment dans les pays en développement. Il a fallu attendre les développements récents de la théorie des incitations et notamment les travaux de Joseph Stiglitz [54] pour que l'on comprenne que ce type de contrat avec des vertus en termes d'assurance du cultivateur. Le propriétaire foncier (le maître chez Smith), reçoit la moitié de la récolte parce qu'il fournit une assurance (celle d'avoir toujours le capital et les semences) au cultivateur en cas de mauvaise année et de mauvaise récolte due aux intempéries par exemple.

6.3 L'Économie Managériale

Comme nous l'avons vu précédemment, Adam Smith discute déjà des propriétés que doit posséder un schéma de rémunération ou salaire. Cependant, il faut attendre la première moitié du vingtième siècle pour qu'une théorie générale des incitations dans la gestion des ressources humaines soit proposée par Chester Barnard. Après une longue carrière dans l'industrie et notamment un poste de président de la *New Jersey Bell Telephone Company*, Chester Barnard, qui serait aujourd'hui certainement plutôt classé comme gestionnaire que comme économiste, publie en 1938 *The Functions of the Executive* (les fonctions du dirigeant)[5] qui contient les chapitres 11, l'économie des incitations, et 12, la théorie de l'autorité.

“La volonté qu'ont les personnes, de contribuer par leurs efforts individuels au système de coopération est un élément essentiel des organisations... Des incitations inadéquates signifient dissolution, changement des objectifs de l'organisation ou échec de la coopération.

Par conséquent, dans toutes les sortes d'organisations, la fourniture d'incitations adéquates devient, tout au long de leur existence, la tâche la plus importante. C'est probablement dans ce domaine que l'échec menace le plus le travail du dirigeant. - C. Barnard, chap 11.

Pour Chester Barnard, il est nécessaire de ne pas avoir une vision trop étroite des incitations. elles peuvent être monétaires ou non-monétaires :

“Une organisation peut alors s'assurer des efforts nécessaires à son existence, soit par la motivation objective qu'elle fournit, soit en modifiant l'état d'esprit...Nous appellerons “méthode des incitations” le fait d'offrir des incitations objectives, et “la méthode de persuasion” le fait de changer les attitudes subjectives.” - C. Barnard, chap 11.

Barnard croit d'ailleurs que les incitations matérielles ne sont pas les plus efficaces, et dans tous les cas ne doivent pas être utilisées seules :

Même dans les organisations purement commerciales, les incitations matérielles sont si faibles qu'il est possible de les négliger, sauf lorsqu'elles sont renforcées par d'autres incitations.” - C. Barnard, chap 11

Il souligne l'équilibre relativement instable qui doit être établi entre les différents types d'incitations (monétaires, non-monétaires,...) pour que l'organisation fonctionne avec succès. Cet équilibre est instable car il dépend de l'environnement de l'organisation (l'état de la concurrence par exemple) qui est lui-même hautement instable. Finalement, il mentionne que les incitations ne peuvent en général pas régler toutes les activités d'une organisation : distribuer l'autorité aux différents niveaux hiérarchique s'avère aussi nécessaire :

“L'autorité surgit des limitations technologiques et sociales des systèmes coopératifs d'un côté et des individus de l'autre.” -C. Barnard, chap 12.

Ecrit en 1938, ce chapitre sur l'autorité inspirera très directement Herbert Simon, prix Nobel d'économie, pour ses travaux sur une théorie formelle de la relation salariale [48]. En langage économique moderne, on dirait que le travail remarquable de Chester Barnard met l'accent sur la nécessité de traiter des problèmes d'aléa moral au sein des organisations ; il met également l'accent sur le fait que la relation d'autorité s'impose pour pallier à l'incomplétude des contrats. En d'autres termes, le fait que les agents économiques ne peuvent matériellement pas s'accorder sur des contrats régissant l'intégralité de leurs relations rend utile la délégation des choix futurs au détenteur de l'autorité. Ces thèmes se retrouveront bien plus tard dans l'œuvre de Oliver Williamson et le courant néoinstitutionnaliste.

Chez les économistes que l'on peut qualifier de plus *orthodoxes*, la vision que Chester Barnard développe de la fonction de dirigeant va aider Kenneth Arrow [4], puis Bob Wilson [59] et Stephen Ross [42] à formaliser la relation d'emploi comme un problème dit d'*agence* ou d'aléa moral. Mais pour cela il faudra attendre l'essor de l'outil de formalisation adéquat : la *théorie des jeux*.

6.4 La Théorie du Monopole

Avec la théorie du monopole, on rentre dans le domaine de prédilection de ceux que l'on a coutume d'appeler les *ingénieurs économistes*. Par ce terme, on désigne un ensemble d'économistes, la plupart d'origine française, ayant été formés dans les grandes écoles d'ingénieurs (notamment l'École des Ponts et chaussées) et ayant, au cours de leur carrière, généralement passée dans l'industrie, développé des travaux économiques. Parmi les plus connus, on peut citer Jules Dupuit ou Marcel Boiteux. Jules Dupuit publie à partir de 1844 une série d'études sur la fixation des prix des voies de communication, péages des ponts et routes, et tarifs de chemins de fer [13]. Il développe alors la théorie de ce que l'on appelle le *monopole discriminant* et que vous avez dû rencontrer en cours de micro-économie. Dupuit montre que le principe qui doit présider à la fixation des prix de monopole n'est pas le coût de production mais l'importance attachée par l'utilisateur au service qui lui est rendu. De par sa position, le monopoleur peut ainsi confisquer à son profit toutes les rentes des consommateurs. Dupuit prend l'exemple des monopoles privés que sont les théâtres :

“Un tarif unique dans une salle de spectacles ne la remplirait pas et ne pourrait souvent donner qu’une recette médiocre. Des divisions dans la salle et dans le tarif augmenteraient presque toujours la recette et le nombre de spectateurs.” - J. Dupuit.

Il ajoute plus loin

“Les entrepreneurs, dans leurs tarifs, savent mettre à profit tous les caprices des spectateurs, de ceux qui vont pour voir, de ceux qui vont pour être vus et de ceux qui vont pour tout autre motif.” - J. Dupuit.

Introduire ainsi les goûts des consommateurs ou des utilisateurs, l'amène naturellement à se poser la question de l'opportunisme. Dans le cas des chemins de fer, son raisonnement est le suivant :

“Un tarif à trois classes donnerait à la fois plus de recettes nette et plus de voyageurs ; il est clair qu’en multipliant indéfiniment les classes on pourrait faire payer aux voyageurs toute l’utilité qu’ils retirent du chemin.” - J. Dupuit.

Le confort n'est différencié que

“pour empêcher le voyageur qui peut payer le wagon de deuxième classe d’aller dans celui de troisième. On frappe sur le pauvre, non pas qu’on ait envie de le faire souffrir personnellement, mais pour faire peur au riche.” - J. Dupuit.

On voit ici très clairement exposé le principe de la discrimination du second degré. Cette discrimination est évidemment coûteuse in fine pour le monopole, comparé à une discrimination au premier degré, mais est rendue nécessaire du fait de l'opportunisme supposé ou réel des utilisateurs. A la suite de Dupuit, Alfred Pigou, dans un ouvrage publié en 1920 [36], caractérisera les différents types de discrimination par les prix.

Outre ce thème de la discrimination par les prix, les économistes vont également s'intéresser à un autre phénomène : celui de la régulation d'un monopole publics. Léon Walras définit un monopole naturel comme une industrie pour laquelle la structure de

marché efficace est le monopole et suggère de faire payer le produit au consommateur de manière à équilibrer le budget de l'entreprise. En d'autres termes, Walras recommande une tarification au coût moyen. Cette approche mènera plus tard à la théorie de Ramsey (1927) [39] et Boiteux (1956) [8] concernant la tarification optimale avec contrainte budgétaire. Pour l'anecdote, Marcel Boiteux est devenu par la suite Président d'Électricité de France.

La théorie de la régulation des monopoles a été amplement complétée plus récemment par Jean-Jacques Laffont et Jean Tirole, deux économistes de l'Université de Toulouse. Elle est très complètement détaillée dans leur ouvrage "A Theory of Incentives in Procurement and Regulation," [25].

6.5 Conclusion

Il est temps maintenant de conclure ce tour d'horizon en revenant à notre point de départ. Pour que les économistes s'intéressent de près à l'opportunisme et aux incitations, il aura fallu un regard micro-économique. Les problèmes d'incitations n'apparaissent en effet centraux que si l'on s'intéresse aux interactions entre un petit nombre d'acteurs ou que si l'on réalise que l'information n'est pas un bien économique comme un autre car elle peut être utilisée à des fins stratégiques. Pendant longtemps, les économistes ont considéré ces questions comme secondaires comparées aux questions tournant autour de la théorie de la valeur. Il faut néanmoins reconnaître que si la science économique actuelle est capable d'apporter une analyse utile dans de nombreux domaines, c'est en grande partie parce qu'elle a fait l'effort de s'intéresser à cette théorie des incitations et de prendre en compte de manière quasiment systématique les phénomènes informationnels.

Bibliographie

- [1] Aghion, P. et P. Howitt (1992) : A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, 60.
- [2] Aquin, St Thomas d' (1273) : Somme Théologique, réédition, Cerf, Paris, 1986.
- [3] Arrow, K. (1951) : Choix Social et Préférences Individuelles, trad. Paris.
- [4] Arrow, K. (1963) : Research in Management Controls : A Critical Synthesis, publié dans *Management Controls : New Directions in Basic research*, p317-327, New-York, McGraw-Hill.
- [5] Barnard, Chester (1938) : The Functions of the Executive, Cambridge, Harvard University Press.
- [6] Bentham, J. (1789) : Introduction aux Principes de la Morale et de la Législation, trad. Paris 1848.
- [7] Blaug, M. (1986) : La Pensée Économique : Origine et Développement, *Economica*.
- [8] Boiteux, M. (1956) : Sur la Gestion des Monopoles Naturels Astreints à l'Équilibre Budgétaire, *Econometrica*, 24 : 22-40.
- [9] Cantillon, R. (1755) : Essai sur la Nature du Commerce en Général, réédition PUF 1952.
- [10] Condorcet, Marquis de, (1785) : Essai sur l'Application de l'Analyse à la Probabilité des Décisions rendues à la Pluralité des Voies, Paris.
- [11] Debreu, G. (1965) : Théorie de la Valeur, Paris, Dunod.
- [12] Deleplace, G. (1999) : Histoire de la Pensée Économique, Dunod.
- [13] Dupuit, J. (1844) : De la Mesure de l'Utilité des Travaux Publics, *Annales des Ponts et Chaussées*, Paris.
- [14] Durieu, J. : Théorie de l'Utilité, Notes de Cours.
- [15] Edgeworth, F. (1881) : *Mathematical Psychics*, Londres.
- [16] Hobbes, T. (1642) : Du Citoyen, trad. française, Flammarion, Paris 1982.
- [17] Hobbes, T. (1651) : Léviathan, trad. française, Sirey, Paris 1971.
- [18] Hume, D. (1739) : A Treatise of Human Nature, trad. (La Morale) et réédition, Flammarion 1993.
- [19] Hume, D. (1751) : Enquête sur l'Entendement Humain, trad. et réédition Flammarion 1983.

- [20] Hume, D. (1751) : Enquête sur les Principes de la Morale, trad. et réédition Flammarion 1991.
- [21] Jessua, C. (1991) : Histoire de la Théorie Économique, PUF.
- [22] Jevons, S. (1871) : Théorie de l'Économie Politique, trad. Paris, Giard 1909.
- [23] Kolm, S.-C. (1972) : Justice et Équité, Éditions du CNRS.
- [24] Laffont, J.-J. et D. Martimort, (2002) : The Theory of Incentives : The Principal-Agent Model, Princeton University Press, chap. 1.
- [25] Laffont, J.-J. et J. Tirole (1993) : A Theory of Incentives in Procurement and Regulation, MIT Press.
- [26] Locke, J. (1690) : Deux Traités du Gouvernement, réédition Vrin Paris.
- [27] Malthus, T. (1798) : Essai sur la Principe de Population, trad. Paris.
- [28] Mandeville, B. (1704) : La Fable des Abeilles : La Ruche Murmurante ou les Fripons Devenus Honnêtes Gens, réédition Paris Vrin.
- [29] Marshall, A. (1890) : Principles of Economics, Londres.
- [30] Marx, K. (1867) : Le Capital, trad. et réédition, La Pléiade, 1963.
- [31] Menger, C. (1871) : Principles of Economics, trad. anglaise, New York Univ. Press 1970.
- [32] Mill, J. S. (1848) : Principes de l'Économie Politique , trad. Paris.
- [33] Mill, J. S. (1863) : L'Utilitarisme, trad. et réédition, Flammarion, 1988.
- [34] Pareto, V. (1896) : Cours d'Économie Politique, Lausanne.
- [35] Pareto, V. (1909) : Manuel d'Économie Politique, Lausanne.
- [36] Pigou, A. (1920) : The Economics of Welfare, London McMillan.
- [37] Quesnay, F. (1765) : Droit Naturel, Journal de l'agriculture, du commerce et des finances, p4-35.
- [38] Quesnay, F. (1767) : Physiocratie, réédition GF Flammarion, Paris 1991.
- [39] Ramsey, F. (1927) : A Contribution to the Theory of Taxation, Economic Journal, 37 : 47-61.
- [40] Rawls, J. (1971) : Théorie de la Justice, trad. et réédition, Seuil 1997.
- [41] Ricardo, D. (1817) : Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt, trad. et réédition, GF Flammarion 1992.
- [42] Ross, S. (1973) : The Economic Theory of Agency : The Principal's Problem, American Economic Review, 63 : 134-139.
- [43] Say, J.-B. (1803) : Traité d'Économie Politique, réédition, Calmann-Lévy, 1972.
- [44] Schumpeter, J. (1912) : Théorie de l'Évolution Économique, trad. Dalloz 1983.
- [45] Schumpeter, J. (1939) : Business Cycles, New York, McGraw-Hill.
- [46] Schumpeter, J. (1952) : Ten Great Economists, Londres Allen & Unwin.
- [47] Schumpeter, J. (1954) : Histoire de l'Analyse Économique, trad. et réédition Gallimard, 1983.

- [48] Simon, H. (1951) : A Formal Theory of the Employment Relationship, *Econometrica*, 19 : 293-305.
- [49] Smith, A. (1759) : *La Théorie des Sentiments Moraux*, ed. Guillaumin, Paris.
- [50] Smith, A. (1776) : *Enquête sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations*, trad. 1995, 4 vol., Paris PUF.
- [51] Solal, P., *Histoire de la Pensée Économique*, Notes de Cours.
- [52] Solow, R. (1956) : A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, February.
- [53] Sraffa, P. (1960) : *Production de Marchandises par des Marchandises*, *Prélude à une Critique de la Théorie Économique*, trad. et réédition, Paris, Dunod, 1999.
- [54] Stiglitz, J. (1974) : Incentive and Risk Sharing in Sharecropping, *Review of Economic Studies*, 41 : 219-255.
- [55] Turgot, A.-R.-J (1759) : *Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses*, réédition, Paris, 1844.
- [56] Turgot, A.-R.-J (1767) : *Observations sur un Mémoire de M. de St-Péravy*, réédition, Paris, 1844.
- [57] Walras, L. (1874) : *Éléments d'Économie Politique Pure ou Théorie de la Richesse Sociale*, réédition 1976.
- [58] Wicksteed, P. (1894) : *Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*, Londres.
- [59] Wilson, R. (1968) : The Theory of Syndicates, *Econometrica*, 36 : 119-132.