NOUVELLE HISTOIRE DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE 2

Des premiers mouvements socialistes aux néoclassiques

- Richard Arena
- Elsa Assidon
- Antoine d'Autume
- Alain Béraud
- Jérôme de Boyer
- Bernard Chavance
- Annie Cot
- Daniel Diatkine
- Rodolphe Dos Santos Ferreira
- Ragip Ege
- François Etner
- Gilbert Faccarello
- Christian Gehrke
- Vitantonio Gioia
- Jean-Jacques Gislain
- Bernard Guerrien
- Bernard Guillochon
- Heinz D. Kurz
- Jérôme Lallement
- André Lapidus
- Anna Maricic
- Philippe Mongin
- Christian Montet
- Antoin Murphy
- Claire Pignol
- Michel Rainelli
- Antoine Rebeyrol
- Philippe Steiner
- Ramon Tortajada
- Christian Tutin
- André Zylberberg

Sous la direction de
Alain Béraud et Gilbert Faccarello

SOUS LA DIRECTION DE
Alain Béraud et Gilbert Faccarello

Nouvelle histoire de la pensée économique

Tome II
Des premiers mouvements socialistes aux néoclassiques

Ouvrage publié avec le concours du Centre national du Livre

ÉDITIONS LA DÉCOUVERTE
9 *bis*, rue Abel-Hovelacque
PARIS XIIIe
2000

Sommaire du tome II

V. LES RÉFORMATEURS SOCIAUX, LES SOCIALISTES ET MARX

Introduction, *Gilbert Faccarello* 9

XVI. L'ÉCONOMIE POLITIQUE ET LES SYSTÈMES SOCIAUX PENDANT LA PREMIÈRE MOITIÉ DU XIXe SIÈCLE, *Ragip Ege* 12
1. Robert Owen 14
2. Les socialistes « ricardiens » 21
3. Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi 29
4. Claude-Henri de Saint-Simon et les Saint-Simoniens 35
5. Pierre-Joseph Proudhon 44

XVII. KARL MARX ET LA CRITIQUE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE : « LE PURGATOIRE DU TEMPS PRÉSENT », *Gilbert Faccarello* 62
1. Un itinéraire dans le siècle 64
2. L'« anatomie de la société civile » 70
3. La première approche (I) : la problématique des « prix naturels » et la théorie de la valeur-travail 78
4. La première approche (II) : les fondements de la répartition des revenus 88
5. La première approche (III) : les prix de production et le problème de la « transformation » des valeurs en prix 96
6. La deuxième approche : « la différence spécifique » et l'optique historique 110
7. La troisième approche : la déduction dialectique des concepts 120
8. Les formes de revenus, la reproduction du capital et les crises 135

XVIII. LES CONTROVERSES AUTOUR DU *CAPITAL* (I). LES DÉBATS AUTOUR DE LA LOI DE LA VALEUR, *Gilbert Faccarello* 171
1. Le statut de la loi de la valeur 172
2. Le problème de la transformation des valeurs en prix de production 180
3. La nature du profit et l'exploitation du travail par le capital 187

XIX. LES CONTROVERSES AUTOUR DU *CAPITAL* (II). LES CRISES *Christian Tutin* 202
1. Impérialisme et capital financier : les débats antérieurs à la Seconde Guerre mondiale 204
2. Des années cinquante aux années soixante-dix 216

XX. LA THÉORIE DE L'ÉCONOMIE SOCIALISTE DANS LES PAYS DE L'EST ENTRE 1917 ET 1989, *Bernard Chavance* 235

1. La formation du système classique 236
2. Perfectionnement et réforme 243
3. Une radicalisation critique graduelle 250

VI. MARGINALISTES ET NÉOCLASSIQUES

Introduction, *Alain Béraud* 265

XXI. LES ORIGINES DE LA PENSÉE NÉOCLASSIQUE, *François Etner* 271
1. De l'analyse de l'utilité à la théorie des choix du consommateur 273
2. La demande et la formation des prix 278
3. De la rente au raisonnement à la marge dans l'analyse de la production 284

XXII. LES AUTRICHIENS, *Alain Béraud* 294
1. La nature et l'objet de la science économique 300
2. La théorie subjective de la valeur 312
3. Le marché 342

XXIII. JEVONS, MARSHALL, EDGEWORTH : LES NÉOCLASSIQUES ANGLAIS *Alain Béraud* 357
1. L'utilité, le comportement des agents et le bien-être social 357
2. La théorie des prix 397

XXIV. PRIX ET ÉQUILIBRE SELON LÉON WALRAS, *Jérôme Lallement* 449
1. L'art, la science et la morale 450
2. Théorie de l'échange et des prix 466

XXV. VILFREDO PARETO ET L'ÉCONOMIE POLITIQUE WALRASSIENNE *Philippe Steiner* 498
1. Méthode et théorie de l'action 499
2. Économie pure, économie appliquée et sociologie 504
3. De l'utilité à la théorie du choix 511
4. Bien-être et socialisme 513

XXVI. RÉPARTITION, INTÉRÊT ET THÉORIE DU CAPITAL, *Antoine Rebeyrol* ... 524
1. Répartition et productivité marginale des facteurs de production 526
2. Productivité du capital et temps 530
3. La théorie walrassienne 548

XXVII. LA MONNAIE DANS LA PENSÉE NÉOCLASSIQUE PRÉ-KEYNÉSIENNE *Jérôme de Boyer* 572
1. Introduction 572
2. Monnaie exogène, demande de monnaie et équilibre monétaire 577
3. Taux d'intérêt, niveau général des prix et cycles du crédit 587
4. Cercle vicieux, monnaie exogène, monnaie endogène 604

Index des noms cités 608

V

Les réformateurs sociaux, les socialistes et Marx

Introduction

Gilbert FACCARELLO

Ce deuxième volume de la *Nouvelle histoire de la pensée économique* s'ouvre sur un ensemble de cinq chapitres qui se penchent sur un nombre important d'auteurs et presque deux siècles de débats. De Owen à Proudhon en passant par Sismondi, Hodgskin et Saint-Simon, le premier XIXe siècle est tout d'abord analysé dans ce qu'il a de plus représentatif pour ce qui nous concerne. Viennent ensuite Marx et un grand nombre d'auteurs qui, de Hilferding et Bortkiewicz, par exemple, à Rosa Luxemburg, Boukharine et Lénine, constituent des références classiques, pour les débats issus du *Capital*, jusqu'à la Deuxième Guerre mondiale. Mais les choses ne s'arrêtent pas au deuxième conflit mondial. Tout au contraire : les cinq dernières décennies ont été les témoins d'événements importants, que ce soit au plan empirique ou théorique. Au plan empirique, l'effondrement des pays dits « socialistes » a marqué la fin du XXe siècle et, à ce sujet, il était important de prendre en compte les discussions qui eurent lieu dans les « pays de l'Est » et pendant sept décennies — de Boukharine et Preobrajensky à Kornai — autour de la « construction du socialisme » et de ses difficultés. Au niveau théorique, la pensée issue des Classiques et de Marx est restée vivace en Occident avec des auteurs aussi divers que Baran et Sweezy, Sraffa ou encore Garegnani, Morishima et Rœmer pour n'en citer que quelques-uns : il fallait également en rendre compte.

Ces cinq chapitres sont regroupés sous l'intitulé général « Les réformateurs sociaux, les socialistes et Marx ». Comme toute désignation d'une période étendue dans le temps et riche en analyses de toutes sortes, ce titre peut paraître schématique et peu précis. Les démarches et les contributions théoriques qu'il recouvre, cependant, forment traditionnellement un bloc qui, dans la continuité de la problématique de l'économie politique classique — et même si les auteurs polémiquent quelquefois violemment avec les idées qui ont été exposées dans la partie précédente (volume 1 de cet ouvrage) —, se distingue nettement des autres grands courants de la pensée économique au XIXe et au XXe siècle (voir par exemple Kurz et Salvadori, 1998).

Cette cinquième partie comporte aussi une particularité. Plus encore — si c'est possible — que dans les parties précédentes, les approches traditionnelles en histoire de la pensée économique ont contribué à déformer la pensée des auteurs pris ici en compte. La globalisation souvent excessive des optiques qui soulignent d'ordinaire l'importance fondamentale du « contexte » historique et socio-politique des auteurs ont, la plupart du temps, abouti à confondre les idées, à gommer les différences et les originalités dans une nuit où tous les chats sont gris. Le critère de jugement rétrospectif, de son côté, effectué à l'aune de la théorie marginaliste la plus récente a eu pour aboutissements, tout d'abord un éclatement des analyses et des problématiques en de multiples propositions disjointes (prétendues, la plupart du temps, intéressantes pour l'historien ou le sociologue mais sans intérêt pour l'économiste), et ensuite, ce qui est plus grave, une absence de résultat dans la mesure où tout ce qu'il « faut » savoir, d'un point de vue analytique, est présupposé au départ.

Il faut ajouter à cela le fait que ces auteurs sont encore, d'une manière ou d'une autre, nos contemporains. Ils le sont même doublement. En raison, tout d'abord, des idées sociales et politiques qui furent les leurs, ils provoquèrent des adhésions passionnées ou, au contraire, de vives répulsions ; les polémiques qui entourèrent leurs œuvres ne sont pas totalement éteintes et sont toujours susceptibles de biaiser les jugements et les interprétations. En raison, ensuite, des nouveaux et importants développements analytiques (voir par exemple Schefold, 1989, et Kurz et Salvadori, 1995) pris par une bonne partie des thèmes « classiques » et « marxiens » après la publications de *Production of Commodities by means of Commodities* par Piero Sraffa en 1960 : la théorie sraffaïenne, d'une part, a pu se présenter un moment comme une rivale de la théorie néoclassique ; et le sous-titre (« Prelude to a Critique of Economic Theory ») de l'ouvrage de 1960, d'autre part, n'a certainement pas été placé là de manière purement décorative : les vives polémiques qui s'engagèrent avec la théorie néoclassique — en particulier autour du concept de fonction de production agrégée (le compte-rendu classique en la matière est Harcourt, 1972) — ne sont pas vraiment apaisées : de manière irrationnelle, elles suscitent encore chez certains une bonne dose de méfiance et de mauvaise foi pour tout ce qui concerne les thèmes abordés ici.

Ces difficultés évitées, une autre pouvait se présenter. L'ensemble des auteurs et des courants de pensée de cette partie, en effet, a longtemps été dominé, d'un point de vue rétrospectif, par la figure intellectuelle et par les écrits de K. Marx. Cela peut se comprendre pour les auteurs qui lui sont postérieurs et qui, à des degrés divers, se sont réclamés de lui. C'est moins compréhensible — voire totalement injustifié — pour ceux qui l'ont précédé ou ont été ses contemporains. Sur les deux tableaux, cependant, les choses ont heureusement changé. Les auteurs que l'on a longtemps appelé les « prédécesseurs » de Marx se voient à présent reconnaître une place entière, autonome, dans

l'histoire des idées, et ceux qui, par la suite, se sont inspirés du *Capital* apparaissent aujourd'hui comme un ensemble beaucoup plus riche — et très fortement différencié — qu'il y a encore quelques décennies.

Quant à l'auteur du *Capital* et à son œuvre, une nouvelle mise en perspective était aussi nécessaire. On ne les comprend pas, affirmait justement Schumpeter, « si l'on ne donne le poids qu'il faut à l'érudition qu'il y fait entrer » (1954, t. II, p. 21). Marx fit réellement feu de tout bois : creusant le sillon tracé par l'économie politique classique, reprenant certains thèmes analysés par les réformateurs, il tenta aussi de mettre en œuvre, dans le domaine de la théorie économique, des déductions méthodologiques et des concepts hérités de ses études philosophiques. Ce n'est qu'en prenant conscience de cette démarche — et du fait que, pour Marx, elle n'est en rien purement formelle mais constitue un élément essentiel de sa construction théorique — que l'on peut, en fin de compte, comprendre sa problématique, marquer son originalité analytique mais aussi son inachèvement.

Les écrits et les thèmes abordés, on le voit, sont nombreux. Comme dans la première partie de cet ouvrage, les chapitres qui suivent s'efforcent, quant à eux, d'éviter les écueils que nous avons évoqués ; et de rendre pleinement à l'histoire de la pensée économique son objet propre : l'exposé de la cohérence analytique des auteurs, l'approfondissement — dans le cadre de l'espace imparti — de leurs théories, et l'examen des cheminements intellectuels qui y ont conduit.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

HARCOURT, Geoff C. (1972), *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge : Cambridge University Press ; réédition, Aldershot : Gregg Revivals, 1991.

KURZ, Heinz D., et SALVADORI, Neri (1995), *Theory of Production : A Long Period Analysis*, Cambridge : Cambridge University Press.

— (sous la dir. de) (1998), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Cheltenham : Edward Elgar.

SCHEFOLD, Bertram (1989), *Mr. Sraffa on Joint Production and other Essays*, Londres : Unwin Hyman.

SCHUMPETER Joseph Alois (1954), *History of Economic Analysis*, Allen & Unwin, Londres. trad. fr., *Histoire de l'analyse économique*, Paris : Gallimard, 1983.

SRAFFA, Piero (1960), *Production of Commodities by means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge : Cambridge University Press ; trad. fr., *Production de marchandises par des marchandises, prélude à une critique de la théorie économique*, Paris : Dunod, 1970.

XVI

L'économie politique et les systèmes sociaux pendant la première moitié du XIXe siècle

RAGIP EGE

Du point de vue de l'économie politique, la caractéristique de la première moitié du XIXe siècle réside dans l'intérêt qu'elle a porté au thème de la production et au statut social du producteur direct. Chez tous les grands théoriciens politiques et sociaux de cette époque la définition de l'homme intègre sa dimension productrice. La capacité de production, c'est-à-dire la capacité de transformation du donné immédiat dans le cadre d'un projet, est considérée comme le trait qui distingue fondamentalement l'homme d'un être exclusivement naturel. C'est parce qu'il produit et se reproduit dans son travail que l'homme est un être essentiellement historique.

Il n'est donc pas étonnant qu'une époque où le travail et la production jouissent d'un prestige aussi grand ait été scandalisée par le sort que réserve le monde moderne au producteur direct. Ceci d'autant plus que les techniques de production s'améliorent, les facultés créatrices de l'homme s'épanouissent, la productivité du travail s'accroît. Or, la grande majorité des hommes, ceux qui créent et produisent, ne cessent de voir leurs conditions de vie se dégrader. Tous les penseurs qui ont pris à cœur la « question sociale » au XIXe siècle auraient souscrit au célèbre constat de Sismondi : « La misère publique ne cesse de s'accroître avec la richesse matérielle […] la classe qui produit tout, est chaque jour plus près d'être réduite à ne jouir de rien » (1819, t. 2, p. 309). Cette contradiction est proprement un scandale dans la mesure où, compte tenu du progrès technique et économique réalisé dans les sociétés en voie d'industrialisation, il semble évident qu'une organisation rationnelle de la société est certainement susceptible d'assurer une vie décente à tous les producteurs. Aussi un des soucis majeurs des auteurs que nous étudierons dans ce chapitre a été la juste répartition des fruits du travail. Un choix éthique sous-tend leur action : la défense de tous ceux qui prennent effectivement part à la production des richesses contre les propriétaires oisifs, les bénéficiaires de revenus

sans travail. Une cause commune les anime tous : la *réhabilitation du travail*, la *restitution au producteur direct de ses droits légitimes* confisqués par les propriétaires privés des moyens de production. Aussi ce chapitre s'articulera-t-il autour du thème de travail. Nous verrons que, compte tenu de ces préoccupations, le problème fondamental que doit résoudre la société actuelle est celui de la *répartition*.

L'attention se porte ici sur les analyses *économiques* des auteurs. Cependant, si tous les réformateurs sociaux du début du XIXe siècle ont, d'une manière ou d'une autre, abordé ce domaine, leur apport effectif à la pensée économique n'a pas été d'égale consistance. Aussi, en dépit de l'impact théorique souvent décisif qu'un grand nombre d'auteurs a pu exercer sur le mouvement social ne retiendrons-nous que cinq corpus. Dans le cadre de la littérature sociale anglaise, nous nous intéresserons à la théorie communautaire et au programme d'action socio-économique de Robert Owen et aux analyses économiques originales d'un groupe d'auteurs connus sous le nom, sans doute trompeur, de « socialistes ricardiens ». Du côté des réformateurs sociaux français, nous nous arrêterons sur la critique de certains principes fondamentaux de l'école classique par Sismondi, sur l'œuvre théorique et pratique de Saint-Simon et des Saint-Simoniens et, enfin, sur l'idéal de société mutuelliste de P.-J. Proudhon. Plus tard, les ouvrages d'histoire des idées sociales compteront les auteurs que nous venons de citer parmi les représentants éminents du socialisme. Or, ni Sismondi, ni Saint-Simon, ni Owen ne se sont pleinement solidarisés avec les mouvements dits socialistes de leur époque ; et certaines de leurs prises de position les rapprochent plus d'une attitude politique que nous serions enclins à qualifier, aujourd'hui, de libérale, voire parfois de réactionnaire. Il est par conséquent plus prudent de les désigner par le terme plus neutre de « réformateurs sociaux ».

Un tel programme est sans aucun doute restrictif et fait nécessairement tort à la diversité impressionnante de penseurs dont les travaux portent sur la *question sociale* au XIXe siècle. Nous avons cependant deux motifs à invoquer. En premier lieu, renonçant délibérément à toute volonté d'exhaustivité, nous optons pour une approche en termes d'analyse de textes. En deuxième lieu, les réformateurs sociaux de la première moitié du XIXe siècle ont été, dans l'ensemble, de piètres économistes. L'intérêt qu'ils ont porté à cette science avait pour motivation des considérations d'ordre idéologique ou scientiste plutôt que réellement cognitif. L'économie politique apparaissait à la plupart d'entre eux comme la caution scientifique de la nécessité historique de l'émancipation sociale. Aussi, du point de vue de l'analyse économique, le foisonnement impressionnant d'idées et de théories se rétrécit-il sensiblement. Même les auteurs les plus « économistes » retenus ici ne se montrent pas toujours à la hauteur de l'information économique disponible en leur temps.

1. ROBERT OWEN

OWEN (1771-1858) est né à Newtown (Montgomeryshire), au pays de Galles. Très jeune, il abandonne l'école. À 20 ans il se trouve déjà à la tête d'une grande usine de filature de Manchester et, un peu plus tard, il s'associe à un puissant industriel, David Dale — dont il devient le gendre — possédant la plus grande filature d'Ecosse, implantée dans le comté de New Lanark. Dans cette entreprise, Owen met en pratique ses idées sur la formation du caractère humain. Il réussit à transformer l'usine en une petite communauté de production basée sur des principes humanitaires d'une générosité à tous égards inouïe dans le monde industriel de son temps. Il paie des salaires substantiellement plus élevés que la moyenne nationale, interdit le travail des enfants au-dessous de dix ans dans l'usine et entreprend une série de travaux publics et d'œuvres d'utilité sociale pour améliorer la condition de vie de ses ouvriers. C'est durant les années de son expérience à New Lanark qu'Owen rédige ses ouvrages *New View of Society*, et *Address to the Inhabitants of New Lanark*. Le souci majeur de ces écrits est la création d'un environnement adéquat, d'un milieu idéal pour la formation de bons citoyens.

Fort de cette expérience réussie, Owen s'engage dans des entreprises de réforme d'envergure nationale. Il propose au gouvernement un *Factory Act* en vue d'assouplir la législation concernant les conditions de travail dans les usines et élabore un plan socio-économique coopérativiste pour résorber le chômage. Mais le gouvernement tory demeure assez réticent à l'égard de ces initiatives. Déçu, Owen part aux États-Unis où il fonde une communauté sous le nom de New Harmony (1824). Cette entreprise se solde par un échec qui consumera la quasi-totalité de sa fortune. De retour en Angleterre, il trouve un mouvement ouvrier largement acquis à ses théories, ce qui l'encourage à mettre en œuvre un système d'échange rénové (*National Equitable Labour Exchange*), sans lendemain. Vers la fin de sa vie il verse dans le millénarisme et dans le prophétisme de la « religion rationnelle ». Il meurt en 1858.

Owen a abondamment écrit tout au long de sa vie ; mais il a livré l'essentiel de son message et les principes fondamentaux de son système dans ses premiers ouvrages, au cours des huit ans qui séparent la publication de *A new View of Society* (1813) et la lecture de *Report of the Country of Lanark* (1821). Ce qu'il a publié par la suite n'est qu'une répétition des thèses vigoureusement développées dans les écrits antérieurs.

Robert Owen est, sans conteste, la figure la plus marquante du mouvement coopérativiste et socialiste anglais du début du XIXe siècle. Lorsqu'on passe en revue ce que cet industriel autodidacte d'un tempérament autoritaire, paternaliste, irascible et dogmatique a pu réaliser dans sa vie mouvementée, l'impact que ses entreprises, ses écrits, ses projets ont pu avoir à la fois sur la pensée sociale et sur la condition ouvrière anglaises, le bilan est surprenant (Morton, 1962, p. 47). La personnalité d'Owen est celle d'un représentant typique du réformisme anglais : homme d'action, propriétaire d'usine, réformateur social et politique, possédant un sens aigu des affaires, très peu versé dans la philosophie ou la spéculation, toujours prêt à sacrifier la « patience du concept » à l'efficacité pragmatique de l'action. On a pu dire de lui qu'il avait le « culte du fait » (Abensour, 1986, p. 626). Sur la base

d'observations menées auprès de ses ouvriers, il était intimement persuadé d'avoir accédé à la vérité de la condition humaine, à savoir que le caractère de l'homme est fait *pour* lui et non *par* lui (Owen, 1816, p. 110). Cette découverte que l'auteur n'hésite pas à comparer à la révolution copernicienne des temps modernes, le conduit à proposer une théorie de la formation du caractère qui constitue, à ses yeux, le fondement d'une science nouvelle : la « science des circonstances ».

1.1. La science des circonstances

Owen estime que l'erreur grave de tous les systèmes d'émancipation humaine qui ont été mis en œuvre dans l'histoire est de supposer que l'homme est responsable de ses actes et de ses sentiments, et qu'il mérite récompense ou punition en conséquence. C'est ce présupposé qui se trouve à l'origine de tous les affrontements (Owen, 1813, p. 45). Or l'observation attentive des hommes, des travailleurs en particulier, révèle que le caractère de l'homme « est essentiellement créé par ses prédécesseurs ; que ceux-ci lui transmettent, ou peuvent lui transmettre ses idées, ses habitudes qui sont les forces qui gouvernent et dirigent sa conduite. L'homme, par conséquent, n'a jamais formé son propre caractère » (*ibid.*). Les principes de base de la science des circonstances sont donc d'une extrême radicalité : l'homme n'est pas libre ; le libre arbitre est une chimère qui n'a servi qu'à la justification idéologique des systèmes de répression ; la volonté n'a aucune prise sur les sentiments ; le caractère se forme sous l'influence des facteurs externes. Une telle théorie suppose que l'homme est un être infiniment malléable ; grâce à une éducation appropriée, au sein d'un milieu spécialement aménagé, il est possible de lui imprimer toutes les qualités souhaitables, quelles que soient les déterminations antérieures que l'individu ait pu recevoir sous l'influence des circonstances de son milieu historique. L'importance cruciale qu'Owen accorde à la question de l'*éducation* dans sa théorie sociale trouve ici son explication. Dans le comté écossais de sa filature, à New Lanark, Owen déploie un effort quasi héroïque — si l'on imagine l'hostilité des milieux patronaux de l'époque à l'égard de toute réforme sociale —, pour doter le village de salles de cours et d'étude réservées essentiellement aux enfants dont il améliore sensiblement les conditions de travail dans l'usine. Fort de cette expérience, il propose plus tard, au niveau national, un *Factory Act* en faveur de l'assouplissement de la législation concernant le travail des enfants (Owen, 1815, 1818a, 1818b). Parmi les revendications formulées on peut compter : la limitation à douze heures de la durée journalière du travail dans les usines, comprenant une heure et demie de pause repas ; l'interdiction de faire travailler les enfants au-dessous de dix ans, ou de les faire travailler plus de six heures par jour jusqu'à l'âge de douze ans ; l'interdiction de faire travailler les enfants entre 12 ans et 18 ans plus de dix heures et demie par jour ; l'interdiction du travail de nuit pour tous les enfants ; l'interdiction d'embaucher des enfants avant un certain âge fixé par la

loi, pour leur permettre d'apprendre à lire et à écrire et d'« acquérir des notions élémentaires en mathématiques » ; la mise en place par l'État d'un système d'inspection des usines. L'initiative d'Owen et, sans doute, la pression d'une situation sociale critique de grèves et de troubles, font réagir le gouvernement : un *Factory Act* est mis en vigueur en 1819, mais ses dispositions restent bien en-deçà des propositions d'Owen.

L'optimisme d'Owen, sa foi en la capacité de perfectionnement de l'homme sont illimités. L'égoïsme, la recherche du profit, la quête du bien-être individuel que l'économie classique considère comme les motivations naturelles de l'homme ne sont, en réalité, que des déterminations épiphénoménales, reçues dans un milieu hostile, inhumain et aliéné. Le crime lui-même est un acte commis « malgré » son auteur. On comprend alors pourquoi Owen a toujours rejeté toute théorie qui voit dans la lutte des classes le moteur de l'histoire et la cause de la transformation sociale. Pas plus que les prolétaires, les capitalistes ne sont responsables des malheurs qui affectent la société. Le patron qui exploite sans merci ses employés, le chômeur excédé qui s'insurge pour détruire les machines, ne font, en définitive, que répondre passivement aux injonctions d'un milieu particulier dans lequel ils évoluent. Aussi, l'appel à l'action violente, à la lutte révolutionnaire contre la classe dominante, procède-t-il de la même hypothèse superstitieuse et illusoire de « causalité interne ». L'action révolutionnaire reconduit l'erreur fatale précitée : la croyance selon laquelle les hommes seraient responsables de leur caractère et de leurs actes. Il faut cesser de faire payer le prix de l'injustice aux hommes. Il faut s'en prendre au système et s'efforcer de transformer le *milieu social*.

1.2. Le programme économique

On a souvent taxé Owen de passéisme du fait de sa méfiance à l'égard du progrès économique. Emporté par la perspective d'un retour à la vie rurale, ne préconise-t-il pas, en effet, dans son *Rapport au comté de Lanark*, la substitution de la bêche à la charrue dans la production agricole (1820, p. 253 et *sq.*) ? Or, à y regarder de près, on remarque qu'Owen est un partisan résolu de l'accroissement de la production par la mise en œuvre de toutes les ressources du machinisme et de tous les moyens fournis par la science. Le progrès économique, technologique et scientifique que le système capitaliste a rendu possible à une échelle inimaginable dans les temps antérieurs, doit être considéré comme un acquis irréversible. Ce qu'il importe de faire, c'est de mettre cette immense force productive au service de la communauté et d'assurer la répartition équitable de ses produits. Lorsque le système sera engagé dans cette voie, les propriétaires ne s'opposeront plus à l'amélioration des conditions d'existence des travailleurs, puisqu'une telle amélioration ne leur portera aucun préjudice économique. Bien au contraire, les propriétaires s'apercevront alors que des ouvriers bien nourris, bien habillés et bien éduqués sont plus productifs que les travailleurs

indigents et infirmes. Même sur le plan strictement économique la raison doit inciter les patrons à se soucier des conditions d'existence de leurs ouvriers.

Au lendemain des guerres napoléoniennes, l'Angleterre traverse une grave crise de chômage accompagnée de surproduction. La classe ouvrière intensifie ses revendications pour une réforme parlementaire permettant aux travailleurs de prendre part à la vie politique du pays. Le gouvernement répond par la répression (suspension de l'*Habeas Corpus*, massacre de « Peterloo », *Six Acts* de 1819). Owen s'en trouve d'autant plus choqué et indigné qu'à ses yeux le problème du chômage ne concerne en rien l'ordre politique. Il élabore alors un plan de lutte contre le chômage et la pauvreté dont la conception remonte à 1816.

L'idée maîtresse de ce plan était d'obtenir de l'État que les fonds destinés actuellement à l'indemnisation du chômage soient désormais consacrés à la construction de *villages coopératifs*, conçus sur le modèle de New Lanark. Le plan prévoyait des bâtiments ayant la forme de parallélogrammes ou de rectangles ; d'où le terme de *parallélogrammes d'Owen*, souvent utilisé pour désigner ces villages coopératifs. L'objectif était de rendre les villages auto-suffisants. Ceux-ci devaient donc s'organiser, avant tout, en communautés agricoles puisque la condition première de l'autarcie est la capacité d'assurer la subsistance des individus. Ainsi, cette population dont le coût d'entretien pesait si lourdement sur la communauté active dans le système des *Poor Laws* et qui croupissait dans la misère, devait-elle réussir à se suffire à elle-même et, progressivement, à contribuer à la richesse nationale. Bien que l'objectif premier des villages coopératifs fût assez modeste — la suppression du chômage et de la pauvreté —, Owen fut rapidement gagné par l'idée que son projet, secondé par sa *science des circonstances*, pouvait être exploité comme un instrument de régénération de l'humanité par la voie de la coopération. À travers la généralisation de ces villages, une nouvelle ère de fraternité et de justice pouvait s'ouvrir.

S'agissant de la question de la surproduction, Owen partage le même point de vue que Sismondi. La répartition injuste du produit national, et donc du pouvoir d'achat, comprime constamment la capacité de consommation des couches laborieuses qui constituent l'immense majorité de la population. Comme le remarque Aucuy, « les crises résultent, non de la surproduction, mais peut-on dire de la sous-consommation des classes ouvrières » (Aucuy, 1908, p. 57). Les crises sont dues à la « dépréciation du travail relativement aux marchandises que consomme le travailleur » (Denis, 1907, t. 2, p. 460).

Le problème de la répartition s'articule ici à celui des échanges monétaires. Dans la société actuelle, les travailleurs sont les « esclaves d'un système artificiel de salaire » (Owen, 1820, p. 251) qui les oblige à échanger leur travail contre de l'or pour être en mesure de se porter acquéreur des marchandises dont ils ont besoin. En outre, la dépréciation de leur travail du fait du progrès technique et du développement du machinisme fait qu'une quantité donnée de travail s'échange pour une

quantité d'or d'une valeur toujours plus réduite. Si cependant le travail se substituait à l'or ou au métal comme étalon de valeur, un tel esclavage pourrait être aboli et le travailleur pourrait disposer immédiatement d'un pouvoir d'achat qui lui serait procuré par la puissance de travail dont il est naturellement porteur. Le système en vigueur soumet la production à la dépendance de la demande solvable, c'est-à-dire de la demande qui s'accompagne de la détention de l'or. Là réside son vice profond. Owen estime que le retour à l'étalon naturel de la valeur, à savoir le travail, permettrait le dépassement d'un tel défaut dans la mesure où tous les protagonistes seraient alors appelés à échanger des quantités de travail. L'échange inégal qui a cours, dans le monde actuel, entre ceux qui sont condamnés à vendre leur seul bien qui est leur travail et ceux qui se trouvent en possession de l'or, cet échange inégal qui constitue la source de toutes les spoliations du travailleur par le non-travailleur serait enfin aboli. Le travailleur, disposant alors d'un pouvoir d'achat suffisant, serait en mesure de transformer ses besoins en demande et de stimuler le potentiel productif du pays (*ibid.*, p. 253). La production ferait enfin la paix avec la consommation. Les travailleurs « du fait de leur nombre, sont les plus grands consommateurs de tous les produits […]. Il est par conséquent essentiel, pour l'intérêt même du maître de la manufacture, que les salaires du travailleur soient élevés et que celui-ci dispose du temps nécessaire et soit doté de l'éducation appropriée pour dépenser convenablement son revenu — ce qui est impossible dans les conditions de nos pratiques actuelles » (Owen, 1818b, p. 143-144). Ces considérations conduisent Owen à proposer un programme en vue de réformer le système d'échange et le mode de répartition, dont le principe de base est la substitution du travail à la monnaie en tant qu'étalon.

Dans le système actuel, estime l'auteur, la circulation des marchandises et des services est assurée par un intermédiaire totalement artificiel et arbitraire. Le choix de l'or et de l'argent comme moyen de paiement et donc comme étalon de valeur a provoqué la dégradation de la valeur intrinsèque (valeur en travail) de toutes choses en valeur artificielle (valeur monétaire en or ou en argent) (1820, p. 249). Owen n'hésite pas à écrire : « La monnaie est la racine de tous les maux » (*ibid.*). Pourquoi donc l'or et l'argent ne sont-ils guère adaptés au rôle qu'on veut leur faire jouer dans l'économie ? C'est que dans la société moderne la richesse s'accroît à un rythme considérable ; cependant la quantité de l'instrument censé faire circuler cette richesse demeure pratiquement constante. Dans un texte que Hector Denis qualifie de « curieux », Owen s'explique sur ce point : « L'intermédiaire, le *médium* de l'échange juste, aisé et avantageux de la richesse, aussi longtemps qu'un intermédiaire sera requis, doit posséder la qualité d'expansion et de contraction jusqu'à suivre avec la plus extrême précision la richesse, livrée à l'échange, dans son expansion et sa contraction ». Or les métaux précieux qui sont choisis comme représentants artificiels de la richesse n'ont pas le « pouvoir de s'étendre ou de se rétrécir comme le fait la

richesse » (Owen, *New Moral World,* 1842, cité par Denis, 1907, p. 462-463). Aux yeux d'Owen, c'est l'insuffisance quantitative de l'instrument d'échange qui est responsable de la chute de la consommation et de l'instabilité des prix ; si l'on veut instaurer la paix entre la production et la consommation, si l'on veut affranchir la production de sa dépendance à l'égard de la demande solvable, il faut remplacer l'or et l'argent par le travail comme étalon de valeur. Du reste, selon lui, le gouvernement lui-même s'est rendu compte de cette nécessité en 1797, puisqu'à partir de cette date l'or a cessé d'être l'étalon de valeur. Seulement, le Parlement qui a voté cette loi n'a pas été suffisamment clairvoyant pour substituer immédiatement le travail à l'or ; c'est le billet de la Banque d'Angleterre qui a été retenu comme instrument d'échange et étalon de valeur britanniques : c'était là une décision qui livrait la prospérité et le bien être de la population britannique à la merci d'une entreprise commerciale (Owen, 1820, p. 249).

Comment faire du travail humain qui est aussi inégal et qui diffère autant d'un individu à l'autre, la mesure de la valeur ? Comment ramener cette diversité à une moyenne ? La réponse d'Owen est simple : la puissance du cheval est, elle aussi, changeante ; elle aussi diffère sensiblement d'un individu à l'autre. Mais ceci n'empêche pas qu'elle serve d'étalon d'évaluation de la puissance mécanique. De la même façon on peut déterminer une force moyenne de travail humain et exprimer chaque bien comme un multiple de cette unité de référence. Ainsi tous les biens s'échangeraient équitablement entre eux ; plus de vol, plus de fraude, plus d'injustice. Chaque producteur, chaque travailleur recevrait la valeur exacte de son travail et il n'y aurait plus d'arbitraire et de spoliation. C'est là, selon Owen, le point de vue de l'économie politique classique, du moins de la théorie ricardienne : le travail y est aussi posé comme source de richesse, comme « étalon naturel de la valeur ». Cependant, l'économie politique ne s'est jamais résolue à accorder au travail une considération sociale à la mesure de l'importance conceptuelle qu'elle lui accorde au niveau théorique. Il est temps donc de tirer toutes les conséquences de ce principe et, en premier lieu, d'instituer le « droit au travail » comme un droit imprescriptible. Sur ce plan, Owen peut être considéré comme un des premiers réformateurs sociaux à avoir engagé une action pour la protection sociale du travail et du travailleur, et pour la sécurité et la garantie de l'emploi dans la société moderne. Au sein de ses propres entreprises, à New Lanark ou à New Harmony, il s'est refusé à toute concession sur cet impératif éthique malgré les difficultés financières qu'il a dû affronter et qui ont fini par le ruiner.

La position d'Owen à l'égard de l'économie politique classique comporte la même ambiguïté que celle des *labour writers* (cf. section II) ou de Proudhon (cf. section V). Les économistes classiques désignent le travail comme le fondement de la valeur mais il s'agit là d'une observation purement théorique. Owen souhaite que ce principe puisse se traduire dans la pratique et l'idée fondamentale reste de « monétiser le travail incorporé dans le produit », de « créditer (le travailleur) de la somme de

travail accomplie » par lui (Aucuy, 1908, p. 58). Ainsi le problème du désajustement de la quantité de l'instrument aux fluctuations de la richesse qu'il médiatise sera-t-il résolu puisque la quantité de travail incorporée dans la production s'adaptera nécessairement au mouvement de celle-ci. Cette disposition permettra d'éviter les décalages, si fréquents dans le système actuel, entre le volume de la production et le volume de l'instrument d'acquisition détenu par les classes laborieuses : « Toujours la production fera naître un droit d'acquisition capable de l'absorber tout entière » (*ibid.*, p. 59-60).

L'expérience du National Equitable Labour Exchange (1832), tente de mettre en pratique cette réforme (cf. sur ce point, Denis, 1907, p. 466 et *sq.*, et Aucuy, 1908, p. 60 et *sq.*). Il s'agit d'une société coopérative ou d'une banque d'échange composée d'actionnaires volontaires, laquelle, après avoir trouvé un local et constitué un minimum de stocks, propose aux producteurs de déposer leurs marchandises chez elle en échange de *labour notes* libellés en autant d'heures de travail qui ont été nécessaires pour la production des biens déposés. Ces bons représentent un droit d'acquisition sur les objets consignés dans le comptoir. Le premier problème que doit résoudre une telle entreprise est, naturellement, l'évaluation d'une unité de temps de travail moyen sur la base de laquelle les bons de travail sont établis. Mais ce qui paraît comme une idée séduisante au niveau abstrait pose des difficultés pratiques insurmontables : il n'existe aucun critère objectif d'évaluation concrète d'une unité de temps de travail, sinon le prix de marché de la force de travail, autrement dit le salaire horaire. C'est précisément le critère que les responsables du comptoir ont été forcés de retenir. En fonction des prix pratiqués sur le marché, on s'est mis d'accord sur la valeur de 6 pence pour une heure de travail moyen ; c'était déjà une entorse grave au principe de base de toute l'entreprise. Comme dans le cas plus tardif de l'expérience proudhonienne, la banque d'échange d'Owen a essuyé un cuisant échec pour plusieurs raisons ; nous en indiquerons trois.

Owen espérait pouvoir supprimer la monnaie et le profit grâce à ce système de bons de travail qu'il considérait d'ailleurs comme une « découverte […] aussi importante que celle des mines du Mexique et du Pérou ». Or l'expérience a révélé que le consensus monétaire ne pouvait être remplacé par un autre consensus qu'à condition expresse de compter sur la bonne foi des producteurs puisque les *labour notes* sont établis — c'est-à-dire la valeur des marchandises est déterminée — en fonction des déclarations des associés. C'est donc un consensus purement moral qui vient se substituer au consensus monétaire. Que les producteurs tentent de majorer la valeur de leurs produits, c'en est fini du consensus ; on retourne au système qu'on souhaitait supprimer, à savoir le système d'évaluation des biens au prix du marché, seul critère quelque peu objectif dont les experts du comptoir pouvaient disposer. Le système d'Owen, comme du reste celui de Proudhon, exige avant tout une conversion morale radicale des hommes qui, une fois acquise,

rend toutefois inutile toute réforme économique puisque le mal, à savoir l'inégalité, l'injustice, l'exploitation se trouve déjà supprimée du monde.

En deuxième lieu, la devise d'Owen est « à chacun selon ses besoins ». Or, le système des bons de travail ne concerne, en réalité, que ceux qui sont déjà en mesure de produire, à savoir les producteurs, propriétaires de leurs moyens de production ; le comptoir n'accepte en effet que des produits finis. La quasi-totalité de la classe ouvrière se trouve, par conséquent, exclue du système. Pour que celui-ci puisse s'étendre à l'ensemble des travailleurs, il faut qu'auparavant le salariat soit supprimé, et que tous les travailleurs soient déjà en possession de leurs instruments de production. Mais une telle révolution radicale rend sans objet toute réforme partielle comme celle d'Owen. Sur ce point la thèse d'Aucuy est sans doute fondée ; l'auteur estime en effet, comme du reste Marx, que la condition d'une réforme du système d'échange est la réorganisation du mode de production (Aucuy, 1908, p. 51) et qu'une tentative de suppression de la monnaie n'a aucun sens dans un régime de production basé sur la concurrence libre.

Enfin, une des hantises d'Owen est, on l'a vu, la surproduction. Or, son système est encore plus exposé aux risques de surproduction que le système qu'il combat, puisque dans le cadre de la société coopérative, les membres peuvent produire indéfiniment sans se soucier de l'existence d'une demande réelle pour leurs produits, assurés qu'ils sont de les écouler auprès du comptoir. En introduisant la médiation du comptoir entre le producteur et le consommateur en vue de supprimer la monnaie, le système d'Owen sous-estime encore plus la question de la « demande effective » que l'économie capitaliste ; il aggrave l'inadéquation de l'offre et de la demande. Par ailleurs, les employés de la banque, soucieux de ne pas fournir à bon marché des bons de travail contre des marchandises sans utilité, défectueuses, privées de demande immédiate ou, tout simplement, contre des « rossignols », se sont vus contraints d'évaluer la valeur des biens consignés, non pas à partir des déclarations des producteurs, mais à partir des prix concurrentiels pratiqués sur le marché. C'était évidemment mettre en échec le système ; on conservait dans la pratique la monnaie dans son rôle d'étalon des valeurs (Aucuy, 1908, p. 68). On a vite remarqué, en effet, que le National Equitable Labour Exchange fonctionnait comme un établissement de prêt sur gage pour tous les producteurs qui poursuivaient leur activité sans prendre garde à l'existence des débouchés pour leurs produits (*ibid.*).

2. LES SOCIALISTES « RICARDIENS »

• William THOMPSON (vers 1783-1833). On connaît peu de choses sur la vie de cet auteur. L'usage qu'il fait du terme de « plus-value » a conduit certains historiens à le considérer comme un précurseur de la théorie de la valeur de Marx.

Thompson était un propriétaire foncier philanthrope, épris de justice et d'équité, profondément soucieux de la condition ouvrière et de la condition féminine. Il se réclame d'abord de l'utilitarisme benthamien pour lequel la fin ultime de toute politique sociale est d'assurer le plus grand bonheur au plus grand nombre. Mais, plus tard, il s'éloigne de Bentham pour épouser la cause owenienne. Ses idées se diffusent largement dans les milieux ouvriers. Il lutte pour le suffrage universel, pour une structure démocratique dans l'organisation du mouvement ouvrier, alors que le système que préconisait Owen possédait un caractère paternaliste et autoritaire. L'ouvrage fondamental de W. Thompson est *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth most conducive to Human Happiness* (1824). Par ailleurs, on peut encore citer *Labour Rewarded : the Claims of Labour and Capital Conciliated by One of the Idle Class* (1827) ; *An Appeal of One-Half of the Human Race, Women* (1825) ; *Practical Directions for the speedy and economical Establishment of Communities* (1830).

• John GRAY (1799-1850 ?). Né en Écosse, Gray arrive à Londres à 14 ans. Les crises économiques des années 1816-1820 constituent, à ses yeux, la preuve incontestable de ce que le système économique a dévié du chemin tracé par la nature. Il s'intéresse de près aux mouvements sociaux et aux débats d'idées de l'époque. Gagné par la cause owenienne de régénération de l'humanité par la voie communautaire, son adhésion n'est pas exclusivement intellectuelle ou morale : il participe aussi activement au financement d'une colonie owenienne à Orbiston. Mais il abandonnera rapidement cette aventure et, dans une critique du système communautaire, il soulignera les difficultés insurmontables que présente le gouvernement d'une population aussi variée. Progressivement l'attention de Gray est retenue par la réforme monétaire. Il se fait patisan d'une Banque nationale et de la suppression de l'étalon-or. Vers la fin de sa vie il se retire en Écosse et meurt totalement oublié. Les deux ouvrages fondamentaux de Gray sont *A Lecture on Human Happiness* (1825) et *The Social System* (1831). Par ailleurs, on peut citer *A Word of Advice to the Orbistonians* (1826), *An Efficient Remedy for the Distress of Nations* (1842), *The Currency Question* (1847) et les *Lectures on the Nature and the Use of Money* (1848).

• Thomas HODGSKIN (1787-1869). Parmi les socialistes « ricardiens », Hodgskin est sans doute le plus connu ; il est souvent considéré comme la figure principale de ce mouvement. Il prêche un anti-capitalisme non révolutionnaire. Son influence a été profonde dans les milieux ouvriers, grâce, en particulier, à son action pédagogique. Il était convaincu que la société pouvait être transformée pacifiquement par une éducation appropriée de la classe ouvrière.

Hodgskin débute sa carrière comme officier de marine. Mais un différend l'oppose à ses supérieurs sur une question de discipline et le conduit à renoncer à la vie militaire. À l'occasion de cet événement, il écrit un pamphlet très critique à l'endroit de l'autorité militaire, de l'administration de la punition, du pouvoir démesuré et arbitraire des chefs, et déjà dans cet écrit Hodgskin fait appel à la mise en place d'institutions libres conformes aux prescriptions des lois naturelles. C'est sans doute grâce à cet essai qu'il se lie d'amitié avec Francis Place et est introduit dans les milieux radicaux de Londres dominés par la figure de Jeremy Bentham. Après avoir voyagé un moment en Europe, il obtient le poste de journaliste parlementaire au *Morning Chronicle*, le journal radical de Londres. Puis il fonde, en collaboration, son propre hebdomadaire : le *Mechanics'Magazine*. Celui-ci est conçu comme un journal populaire d'éducation ouvrière ; il doit fournir aux ouvriers un résumé accessible du progrès scientifique et industriel ainsi que des notions élémentaires concernant « la science de la création et de la distribution des richesses ». Entre temps,

Hodgskin développe ses idées économiques et sociales dans un ouvrage dont le but est de réhabiliter le droit légitime des ouvriers sur la totalité de leur produit. Vient ensuite la création, par les deux associés, d'une école technique pour ouvriers, le Mechanics'Institute. Cet institut se propose d'assurer la formation scientifique, technique et économique de la classe ouvrière. Les cours d'économie politique professés par Hodgskin dans cette institution donneront lieu à un ouvrage important, *Popular Political Economy*, dans lequel Hodgskin procède à une critique radicale de l'économie libérale ainsi que de la théorie ricardienne. Après 1833, déçu de l'évolution du mouvement ouvrier, il se retire de la scène politique et s'adonne au « journalisme anonyme » jusqu'à accepter de travailler pour *The Economist*. L'ouvrage fondamental de Thomas Hodgskin est *Labour Defended Against the Claims of Capital* (1825). On peut aussi citer *An Essay on Naval Discipline* (1813), *Travels on the North of Germany* (1820), *Popular Political Economy* (1827) et *The Natural and Artificial Rights of Property Contrasted* (1832)

• John Francis BRAY (1809-1895). Né à Washington, il s'installe avec sa famille à Leeds où il trouve un emploi d'imprimeur au journal *Leeds Time*. Il découvre Owen, Gray, Hodgskin. En 1836 il participe au mouvement chartiste comme trésorier de l'Association des travailleurs de Leeds. En 1839 il publie son seul ouvrage : *Labour's Wrongs and Labour's Remedy or the Age of Might and the Age of Right*. Il reste en Angleterre juqu'en 1842, retourne ensuite en Amérique et s'efforce de propager ses idées. L'ouvrage de Bray est écrit au lendemain de l'organisation du mouvement chartiste. Il constitue une des meilleures synthèses de l'enseignement d'Owen et de la critique anti-capitaliste.

• Piercy RAVENSTONE. Ravenstone est l'auteur d'un l'ouvrage important, *A few Doubts as to the Correcteness of some Opinions Generally Entertained on the Subject of Political Economy* (1821), et du pamphlet intitulé : *Thoughts on the Funding System and its Effects* (1824). Il est fort probable que Piercy Ravenstone soit un pseudonyme. De la vie même de l'auteur, nous ne connaissons rien.

• On peut enfin ajouter à cette liste l'auteur anonyme d'un pamphlet intitulé *A Letter to Lord John Russel on the Source and Remedy of the National Difficulties* (1821).

Durant la période 1824-1832 paraissent, en Angleterre, une série d'ouvrages qui engagent une critique radicale du système capitaliste et prennent la défense du travail pour ce qui concerne le partage du produit national. Vu le ton vigoureusement dénonciateur de cette littérature, certains historiens ont pu la qualifier de littérature *anti-capitaliste*. Le terme est sans doute excessif si l'on associe la notion d'anti-capitalisme à des positions doctrinales faisant appel à l'action révolutionnaire en vue d'abolir le système actuel. Les auteurs qualifiés, d'ailleurs improprement, de « socialistes ricardiens » (nous y reviendrons), étaient, dans leur grande majorité, réfractaires à toute action violente de transformation sociale. Ces auteurs sont également connus sous le nom de *labour writers*.

Les lendemains du blocus napoléonien sont caractérisés, dans le pays, par une tendance déflationniste et récessionniste qui aura marqué profondément nos auteurs, comme elle a pu marquer un auteur continental, lors de ses visites en Angleterre, Sismondi. Le système capitaliste présente un paradoxe : d'immenses besoins élémentaires non

satisfaits, la pauvreté et l'indigence du petit peuple qui coexistent avec un immense potentiel productif. Les « socialistes ricardiens » eurent à méditer sur ce paradoxe. La plupart d'entre eux furent amenés à douter de l'efficacité des mécanismes concurrentiels. Les crises contemporaines étant dues à l'insuffisance de la demande, les mécanismes concurrentiels contribuaient, à leurs yeux, à la perpétuation et même à l'aggravation de la récession dans la mesure où ils imposaient l'ajustement strict du niveau de la production à celui de la demande.

Le terme de « socialistes ricardiens » a été forgé en 1899 par H. S. Foxwell, le traducteur anglais de *Das Recht auf den vollen Arbeitstrag* (*Le Droit au produit intégral du travail*) du juriste autrichien Anton Menger (1886). Cependant, N. Thompson remarque que, déjà dans son *Malthus and his Work*, en 1885, James Bonar utilise le terme de *Ricardian socialism* (Thompson, 1984, p. 84, note 5). Dans son introduction à Menger, Foxwell déclare que c'est « Ricardo, et non Owen, qui a effectivement inspiré le socialisme anglais » (Hunt, 1977, p. 328). Selon le traducteur, les auteurs comme Th. Hodgskin, W. Thompson, J. Gray, ou J. Bray avaient lu, dans les années 1820, les *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, et avaient été influencés par la théorie de la valeur travail développée dans cet ouvrage. Ils auraient prétendu radicaliser la thèse ricardienne en la poussant jusqu'à ses conséquences ultimes. Nous reprendrons ce point : à y regarder de près, la conception que se font les *Labour writers* de la valeur est, en fait, plus proche de celle de Smith que de celle de Ricardo.

L'objet central des réflexions et des analyses de ces auteurs est sans conteste le statut du travail dans la vie sociale et économique. Quelles que soient leurs divergences sur les solutions qu'ils proposent en vue de dépasser les contradictions du système capitaliste, ils sont unanimes pour défendre les droits du travail et du travailleur face aux privilèges et aux revendications sociales des catégories possédantes.

2.1. La question de la valeur et le motif du travail

Les *labour writers* estiment que si la thèse ricardienne est fondée, si la valeur d'un produit est effectivement déterminée par la quantité de travail nécessaire à sa production, alors la totalité du produit devrait revenir aux producteurs directs. Tout revenu qui ne représente pas la rémunération d'un travail effectif doit être aboli ; le profit, l'intérêt ou la rente sont autant de spoliations dont est l'objet le patrimoine légitime du travailleur. Selon ces auteurs, Ricardo n'a pas été capable d'envisager, ou tout simplement n'a pas souhaité envisager les implications nécessaires de sa théorie. Si le capital peut entièrement se résoudre en travail, — en un quantum de travail accumulé —, c'est que le travail seul constitue la source unique de la valeur. Le capital n'est, dans ce contexte, qu'un ensemble d'instruments de travail et de moyens de subsistance dont le rôle purement passif consiste à transférer leur valeur déjà constituée au produit final, à mesure qu'ils se consomment dans le

processus de production. On remarque donc que si ces auteurs sont appelés « socialistes ricardiens », c'est parce qu'ils *détournent* les arguments économiques de Ricardo pour les mettre au service d'une cause à laquelle l'auteur des *Principes* était entièrement étranger : « La défense du travail contre les prétentions du capital » (Hodgskin, 1825). S. Hollander parle à juste titre de leur « anti-ricardianisme véhément » (Hollander, 1980, p. 373). Alors que la grande inquiétude de Ricardo, réelle ou supposée, était la perspective d'un état stationnaire dû à l'épuisement progressif de toute possibilité de profit, les *labour writers* estiment qu'au contraire c'est le profit et toutes les autres formes de revenu injuste — parce qu'elles ne rémunèrent pas de travail précis —, qui constituent la fâcheuse limitation à l'émancipation de la production. La suppression nécessaire du profit permettra à la société d'accéder à la fois au bonheur matériel — la production sera infiniment stimulée —, et au bonheur moral — les rapports de réciprocité entre travailleurs contractants se substitueront à l'échange inégal entre travailleurs et propriétaires.

Il va sans dire que Ricardo n'aurait jamais souscrit à une telle interprétation de sa pensée. Dire que le travail incorporé détermine la valeur d'un bien suppose en effet la résolution du capital en une quantité déterminée de travail accumulé, mais une telle affirmation ne suppose nullement que de ce fait le capital soit improductif. Aux yeux des « socialistes ricardiens », la possibilité de réduction de la valeur en travail constitue la preuve incontestable du droit de propriété exclusif des travailleurs sur la totalité de produit. À y regarder de près, on peut constater que les auteurs dits ricardiens connaissaient assez mal Ricardo — à l'exception, peut-être, de Hodgskin —, et le dialogue qu'ils établissent avec lui se situe bien plus sur le plan sociologique et politique que sur le plan économique. L'autorité doctrinale invoquée pour soutenir la thèse de l'appartenance du produit au travailleur direct nous semble être J. Locke, même s'il existe, dans la littérature, un certain doute sur ce point (cf. Faccarello, 1983, p. 254 et *sq.* ; Ege, 1992). Dans le chapitre V (« De la propriété ») de son deuxième *Traité du gouvernement civil* (1690, p. 193-214), Locke estime que l'homme, à l'état naturel, possède déjà le droit d'appropriation de ce qu'il a acquis ou produit par son travail. C'est parce que l'homme mêle son travail à la chose dont il a individuellement besoin, qu'il peut revendiquer sur elle un droit de propriété (1690, p. 193-214). S'inspirant de la théorie lockéenne, les *labour writers* s'autorisnt à affirmer que Ricardo, en réduisant la valeur à un quantum de travail donné, ne fait qu'exprimer le droit naturel fondamental relatif à la propriété : est propriétaire d'une chose celui qui y a mêlé son travail. Et si dans la société moderne le travailleur est dépossédé d'une part considérable du produit de son travail, c'est que les lois qui régissent les rapports économiques et sociaux s'écartent des prescriptions du droit naturel. On remarque donc que la référence à Ricardo semble plutôt fonctionner, chez ces auteurs, comme une référence scientifique obligée. Leur lecture déplace l'enjeu de l'analyse

ricardienne de la valeur sur le terrain de la propriété : dire que le travail incorporé détermine la valeur d'un objet est, en effet, bien autre chose que de dire que de ce fait le travailleur a droit à la totalité du produit.

Un examen attentif des textes de ces auteurs, et en particulier ceux de Th. Hodgskin (cf. Hollander, 1980 ; Hunt, 1977, 1979, 1980 ; King, 1983) montre que s'il faut établir une filiation théorique entre eux et l'école classique sur la question de la valeur, le choix devrait porter sur A. Smith plutôt que sur Ricardo (cf. Faccarello, 1983, p. 247 et *sq.*). Tous les auteurs qui se sont intéressés aux arguments théoriques des *labour writers* ont souligné l'affinité de leurs points de vue sur la valeur avec ceux de Smith (cf. en particulier Thompson, 1984, p. 85 et 86, note 15). Même s'il existe chez Smith une certaine ambiguïté sur les constituants de la valeur, son argumentation peut être résumée comme suit : ce qui sera appelé plus tard la valeur travail, dans son acception stricte, n'a de pertinence que dans les époques matinales (« les temps primitifs et rudimentaires ») de la société. À partir du moment où le capital commence à s'accumuler et la terre se fait l'objet d'appropriation individuelle, la valeur du produit doit faire place à deux autres parts correspondant à la rémunération de ces deux éléments de coût : le capital et la terre. Nous trouvons ici ce que P. Sraffa a nommé la « théorie additive » de la valeur. Les « socialistes ricardiens » et particulièrement Hodgskin adoptent cette théorie additive lorsqu'ils analysent la détermination de ce que ce dernier auteur appelle le « prix social » du produit. Mais la question est plus complexe.

Les *labour writers* ont tendance à interpréter « les temps primitifs et rudimentaires » de Smith comme une étape idyllique de l'humanité qui se conformait aux prescriptions des lois naturelles, qui n'était pas encore corrompue par les lois positives erronées. Lorsque Hodgskin déclare que « le travail était, est et sera toujours la seule et véritable monnaie conforme à la nature » (1827, p. 219-220), il infléchit la notion de primitivité et de rudimentarité de Smith dans le sens de « naturalité », de « justice », d'« authenticité ». Par ailleurs, Hodgskin procède à un infléchissement du concept de *prix naturel*. Alors que chez Smith le prix naturel d'une chose est la valeur qui est juste nécessaire pour payer le prix du travail, du capital et de la terre qui entrent dans la composition de cette chose, le même concept désigne chez Hodgskin une grandeur déterminée par la seule quantité de travail qui intervient dans la production d'un bien (*ibid.*, p. 232). Ce terme de prix naturel qui ne renferme, chez Smith, aucune connotation morale — « naturel » étant entendu au sens de « objectif » —, renvoie, chez Hodgskin, à un état juste et honnête de la société épurée des lois contre-nature. Et, par opposition au prix naturel, le « prix social » correspond à un état corrompu de la société où la rente et le profit entrent dans la détermination de la valeur au titre de rémunération des agents qui ne prennent aucune part à la production (Thompson, 1984, p. 82 et *sq.*). Chez Smith, le prix de marché gravite autour du prix naturel selon les aléas de l'offre et de la demande. Hodgskin estime que s'il y a

gravitation, si le prix monétaire ne reflète pas rigoureusement le prix naturel, à savoir la quantité de travail incorporé dans le produit, c'est parce que la législation sociale, qui admet le scandale de la rémunération du capital et de la terre, donne lieu à l'émergence d'un *prix social*, purement artificiel. Dans un tel contexte éthique, la théorie additive de la valeur ne rend compte que de la formation du prix social (anti-naturel) des produits et non de leur prix naturel. À proprement parler, le prix naturel ne dispose pas encore, dans la société actuelle, des conditions de réalisation ; les conditions nécessaires ne sont pas encore remplies pour que le prix naturel puisse effectivement réguler les échanges économiques. Bref, tout comme Owen ou Proudhon, Hodgskin estime que la théorie ricardienne de la valeur ne rend pas compte de l'état actuel de la société puisque la quantité de travail nécessaire à la production des biens ne détermine pas encore exclusivement l'échange de ceux-ci. Il faut entreprendre une transformation radicale des conditions sociales et de la législation politique pour que le prix naturel et le prix social puissent de nouveau se rencontrer.

2.2. La source du mal social : l'échange inégal

Le retour à un état social conforme à la nature suppose donc, avant tout, la reconnaissance de la productivité exclusive du travail. En d'autres termes, il faut abolir le profit et l'intérêt. Il serait plus exact de dire le profit *ou* l'intérêt, puisque les « socialistes ricardiens » estiment que si l'usurier prête de la monnaie, le capitaliste prête du capital. Dans leurs écrits les mots « échangiste » ou « distributeur des richesses » et « capitaliste » sont utilisés indifféremment. Hodgskin décrit le capitaliste comme « un homme intermédiaire oppressif qui dévore le produit du travail ». L'auteur anonyme de la lettre à John Russel espère que lorsque le progrès fera tomber le taux d'intérêt à zéro l'heure de la liberté pour toute la société sonnera.

Cette attitude hostile à l'égard du profit ou de l'intérêt s'explique par la conception que les *labour writers* ont du capital. À leurs yeux, le capital n'est qu'une entité métaphysique, un signe cabalistique de la science politique. Ce n'est qu'un instrument d'échange. Le capital échange du travail accumulé contre du travail vivant. Selon Bray, le capital doit être considéré comme un moyen pour alléger le fardeau du travailleur. Or, dans la société actuelle le capital est une arme dirigée contre les ouvriers. Hodgskin estime que ni le capital circulant ni le capital fixe n'ont d'existence indépendante. Le capital circulant est une somme d'argent. Or, ce n'est pas une somme d'argent qui fournit aux travailleurs les subsistances nécessaires lorsqu'ils sont eux-mêmes détournés de la production directe de ces biens pour des activités productives de longue durée. Si certains travailleurs peuvent mettre leur force de travail au service des activités productives dont la durée s'allonge dans le temps, c'est parce qu'ils peuvent compter sur la production immédiate d'autres travailleurs. C'est le travail vivant,

actuel qui rend possible l'allongement de la durée de la production (Hodgskin, 1825, p. 51). Par ailleurs, le capital fixe est un ensemble d'instruments qui doit son existence au travail passé. Il n'a de sens que dans la mesure où le travail s'en empare pour l'utiliser dans une activité de production. Par conséquent, ni le capital circulant ni le capital fixe ne peuvent être en eux-mêmes productifs. Seul le travail vivant produit effectivement. La prétention du capital à une rétribution spécifique en raison du service qu'il fournit dans la production est une mystification : le service que rend le capital est rigoureusement inséparable de l'activité du travail vivant puisqu'il ne présente une utilité que lorsqu'il accompagne ce travail (*ibid.*, p. 38 et *sq.*, et p. 52 et *sq.*).

La reconnaissance de la productivité exclusive du travail et du partage en deux de la société (les producteurs et les oisifs), permettra le dépassement du mode de répartition qui a cours dans la société moderne. Selon les calculs de Gray, qui s'inspire, dans cette étude, des statistiques de P. Colquhoun dans *Resources of the British Empire* (1814), un travailleur ne reçoit, dans la société moderne, que le cinquième de ce qui lui est dû ; les quatre cinquièmes du produit annuel sont empochés impunément par la classe des propriétaires oisifs (Gray, 1826, p. 12 et *sq.*). À partir toujours de l'enquête de Colquhoun, l'auteur anonyme du pamphlet précité (*Letter to Lord John Russel on the Source and Remedy of the National Difficulties*, 1821) procède au même type de calcul pour conclure que l'écart entre le revenu de la classe travailleuse et celui de la classe des propriétaires est de l'ordre de 1 à 6 (Beer, 1919, p. 248). L'immense majorité de la population est abandonnée à la misère et à l'indigence. En bons disciples d'Owen les *labour writers* estiment qu'un tel contexte ne contribue qu'à la dégradation et à l'avilissement du caractère humain alors que la capacité productive de la société moderne est amplement suffisante pour procurer une vie décente, voire confortable, à tous ses travailleurs.

Selon ces auteurs, le principal responsable de cet état de fait est le régime de la concurrence pure qu'ils assimilent volontiers au règne de la jungle, à l'état de guerre généralisée hobbien. Il faut y mettre fin et œuvrer pour l'avènement d'une organisation sociale reposant sur des principes humanitaires de solidarité. Mais si, dans cette lutte, la référence majeure demeure Owen, il existe cependant une différence importante : les *labour writers* s'en prennent violemment aux capitalistes. Alors qu'Owen s'interdit d'imputer à telle ou telle catégorie sociale la responsabilité des malheurs sociaux — le seul responsable étant le système dans son entier —, les *labour writers* ne cessent de dénoncer l'antagonisme d'intérêts qui oppose la classe capitaliste à la classe des travailleurs : ils n'hésitent pas, pour cela, à reprendre à leur compte la thèse ricardienne de la relation inverse entre les profits et les salaires (Hodgskin, 1825, p. 5). Aussi ne saurait-il y avoir de réconciliation entre ces deux classes dans l'état actuel de la société. Lorsque la rémunération abusive du capital sera supprimée, la classe des propriétaires oisifs elle-même cessera d'exister faute de revenu.

Un trait original des *labour writers* réside dans l'intérêt que certains d'entre eux portent à Bentham. Ils se méfient tous, certes, de l'égoïsme et du solipsisme que suppose l'utilitarisme benthamien au sens strict, à savoir la méthode de calcul des plaisirs et des peines. Mais ils ne manquent pas de s'apercevoir que la philosophie radicale benthamienne implique fondamentalement l'autonomie absolue de l'agent économique, l'égalité absolue des conditions socio-économiques pour tous les individus qui s'affrontent sur le marché. Cette philosophie leur semble, par conséquent, se prêter à un usage offensif contre l'inégalité foncière qui caractérise le monde moderne, entre les possédants et les travailleur.

Les « socialistes ricardiens » sont avant tout « égalitaristes » ; d'où l'extrême importance qu'ils accordent tous au phénomène d'échange. L'échange authentique, naturel, non perverti par les lois positives erronées, suppose l'égalité absolue des contractants et implique des rapports de réciprocité stricte qui constituent le fondement de toute solidarité. En ce sens, l'échange apparaît comme l'espace authentique de la liberté. Gray écrit : « L'échange, et *l'échange seul* est la base de la société ; et *toutes les autres institutions humaines* sont entièrement et exclusivement édifiées sur cette base » (1826, p. 3). Mais la société contemporaine est le règne de l'échange inégal et l'origine du profit réside dans cette inégalité de l'échange entre le travailleur et le capitaliste. Ces auteurs sont par conséquent partisans d'une réforme de l'échange. Lorsque l'échange sera égal et honnête, il deviendra un « simple *transfert* et non un *sacrifice* » (Bray, 1839, p. 109). Le remède que les *labour writers* proposent pour supprimer le mal social, pour assurer la transition vers un monde plus juste, plus humain et plus rationnel, c'est la création d'un nouvel intermédiaire des échanges qui puisse assumer le rôle d'un étalon stable des valeurs. En fait ils préconisent le même remède qu'Owen. Le nouvel étalon sera le travail humain. Certains *labour writers,* ceux qui, comme W. Thompson, assimilent le capitalisme au marché vont plus loin et souhaitent la suppression pure et simple de l'échange économique au sein des communautés rationnellement organisées. Dans un tel contexte social, la production s'ajusterait strictement aux besoins ; chaque produit serait fabriqué en fonction de l'utilité sociale qu'il assure (cf. W. Thompson, 1824, p. 115 et *sq.*)

3. JEAN-CHARLES-LÉONARD SIMONDE DE SISMONDI

SISMONDI (1773-1842) est le fils d'un pasteur génevois d'origine toscane. La Révolution contraint sa famille à se déplacer d'abord en Angleterre, puis en Italie. Ce qui lui permet de découvrir très tôt les réalités socio-économiques des pays en voie d'industrialisation (Angleterre). En 1803, il publie *De la richesse commerciale*. En 1817, il achève une *Histoire des républiques italiennes du Moyen Âge*. Son premier article proprement économique paraît en 1818, dans l'*Edinburgh Encyclopædia* sous le titre « Political Economy ». Un an après il publie les *Nouveaux principes d'économie politique* (1819, seconde édition 1827) dans lequel il met à contribution les enseignements de ses voyages dans une Angle-

terre secouée par des crises de surproduction. L'ouvrage se présente comme une critique radicale des principes de base de l'économie classique, essentiellement ricardienne. La pertinence des critiques, la rigueur de l'argumentation assurent rapidement la réputation de l'auteur. Il publie successivement : l'*Histoire des Français* (1821-1844), les *Études sur les constitutions des peuples libres* (1836) et les *Études sur l'économie politique* (1837-38).

Le qualificatif de « petit-bourgeois » que Marx réserve à Sismondi dans sa célèbre classification de la « littérature socialiste et communiste » (1848, p. 185), a sans doute joué un rôle déterminant dans la formation de l'image étonnamment réductrice que l'histoire a longtemps retenue de cet auteur original. On s'est longtemps représenté Sismondi comme un esprit naïf, privé d'imagination, craignant le nouveau et l'avenir, qui sait repérer avec réalisme les contradictions du système mais qui est incapable de proposer une solution de dépassement si ce n'est par un retour aux temps des corporations. Sismondi est certes bien plus indulgent, voire admiratif, à l'égard de la bourgeoisie commerciale qu'à l'égard de la classe industrielle dont le pouvoir repose sur le machinisme. Il lui arrive souvent de parler de l'ancien système de production en termes nostalgiques car il estime que ce système avait su éviter les fléaux de la sous-consommation, du chômage et de la misère grâce à une limitation institutionnelle de la concurrence ; la machine et le progrès technique en général sont souvent présentés par Sismondi comme l'ennemi principal du travailleur, comme une force destructrice de revenus. Mais tout ceci ne doit pas faire oublier l'avertissement expresse de l'auteur : « Ce n'est point contre les machines, ce n'est point contre les découvertes, ce n'est point contre la civilisation que portent mes objections, c'est contre l'organisation moderne de la société, organisation qui, en dépouillant l'homme qui travaille de toute autre propriété que celle de ses bras, ne lui donne aucune garantie contre une concurrence, contre une folle enchère dirigée à son préjudice, et dont il doit nécessairement être victime » (1827, t. 2, p. 289). La simple lecture de l'ouvrage économique fondamental de Sismondi, les *Nouveaux principes d'économie politique* (1819, 1827), suffirait pour nous mettre en garde contre l'image réductrice que nous venons de rappeler. Car c'est un esprit lucide, analytique, solidement informé de la théorie économique de son temps — parmi tous les « réformateurs sociaux » de l'époque il est sans aucun doute le meilleur économiste —, doté d'un sens très développé d'observation de la réalité concrète, profondément soucieux de la valeur explicative des propositions théoriques, qui se laisse découvrir dans cet ouvrage. Sismondi est considéré par Schumpeter comme l'un des premiers auteurs qui aient tenté une analyse dynamique du processus économique en termes d'« analyse de période ». C'est l'attention portée aux « phénomènes transitoires » qui l'a conduit à concentrer l'essentiel de son analyse sur la question de la *surproduction*.

Les voyages répétés en Angleterre l'ont particulièrement sensibilisé à cette question. Il engage une critique radicale de l'économie classique et

la cible privilégiée de ses attaques est constituée par la *loi des débouchés* de J.-B. Say. Il s'efforce de montrer que, même si, sur le papier, c'est-à-dire sur le plan théorique, cette loi est parfaitement fondée (à travers la rémunération des facteurs qui interviennent, toute production donne lieu à un pouvoir d'achat d'une valeur strictement égale à la valeur du produit fabriqué), la réalité peut présenter des situations de surproduction non pas seulement locale mais également générale. Ceci pour deux raisons : D'une part, le monde réel dans lequel prend place l'activité économique est un monde qui fait intervenir des phénomènes d'inertie, d'irréversibilité, de friction, et d'incertitude. D'autre part, la répartition inégale du pouvoir d'achat dans la population réduit constamment la capacité de consommation globale de l'économie.

Avant d'aborder ces deux points, il convient de rappeler que, dans les *Nouveaux principes*, l'argumentation de Sismondi sur les crises présente un caractère essentiellement a-monétaire. L'auteur distingue certes, dans le livre V, la « monnaie-marchandise » et le « papier-monnaie » et il s'inquiète d'un usage inconsidéré de cette dernière forme de monnaie qui risque d'engendrer la « banqueroute générale » (Arena et Torre 1985, p. 38). Mais, dans l'ensemble, il partage la vision classique selon laquelle la monnaie n'est qu'un simple intermédiaire d'échange : il faut veiller à ce que sa neutralité à l'égard des grandeurs réelles soit conservée (Sowell, 1972, p. 77 ; Beaugrand 1983). Cependant, la position de Sismondi évolue en cette matière. Dans ses *Études sur l'économie politique* (1837-38), il abandonne définitivement le point de vue quantitativiste, approfondit la distinction entre « monnaie-marchandise » et « crédit » en relation avec la question des crises et se rapproche de Tooke. Il montre en particulier les risques de crises que court la société du fait du développement du système bancaire. Celui-ci, par le biais du crédit dont la croissance ne connaît aucune limite aussi longtemps que les banquiers peuvent inciter les producteurs à emprunter, « encourage […] le surinvestissement » (Arena et Torre, 1985, p. 46) et, partant, la surproduction. Il faut sans doute réexaminer l'idée reçue qui dénie à Sismondi toute analyse en termes monétaires, mais il nous semble évident qu'en matière de surproduction l'essentiel des réflexions de l'auteur des *Nouveaux principes* a trait à des éléments réels.

Pour ce qui est de la première raison d'une surproduction généralisée, à savoir la présence des phénomènes d'irréversibilité dans le processus économique, Sismondi innove assurément. Selon l'argumentation de Ricardo et de Say, la surproduction ne peut être que locale puisque la monnaie étant un simple moyen d'échange, un excès d'offre qui se produit sur le marché d'un produit particulier s'accompagne nécessairement d'un excès de demande sur le marché d'un autre produit ; c'est là l'implication logique du principe selon lequel « les produits s'échangent contre les produits ». Il y a surproduction parce qu'il y a inadaptation de l'offre et de la demande ; la raison du déséquilibre ne réside pas dans le fait de *trop produire*, mais

dans le fait de *mal produire*. Si on laisse fonctionner librement les mécanismes de la concurrence, le capital et le travail se déplaceront des secteurs à excès d'offre vers les secteurs à excès de demande puisque le premier y trouvera une rémunération plus élevée du fait de l'accroissement des prix des marchandises produites dans ce secteur, et le second, des possibilités d'embauche engendrées par une demande effective ; ainsi l'équilibre s'établira spontanément. Or, Sismondi estime que ce raisonnement est purement abstrait et suppose un monde entièrement réversible, rigoureusement étranger à tout phénomène d'inertie. Les arguments de Ricardo et de Say ne sont valables que dans un contexte où l'on fait « abstraction du temps et de l'espace, comme feraient les métaphysiciens allemands » (1827, t. 2, p. 283). L'économie politique a une vision *punctiforme* de l'activité économique en ce sens qu'à ses yeux l'agent économique peut se désengager à tout moment, immédiatement et sans coût, d'une entreprise donnée, quelle qu'en soit la taille, pour se reconvertir dans une autre activité. Une telle hypothèse de mobilité et de réversibilité n'est valable ni pour le capital ni pour la force de travail. En premier lieu, il ne faut pas sous-estimer la force de l'habitude — ce que Schumpeter appelera plus tard la « routine » ; il existe chez les hommes une forte résistance à la mobilité. En second lieu, même si la volonté est présente, aucun producteur ni travailleur ne peut changer de spécialisation du jour au lendemain sans un minimum d'apprentissage qui demande nécessairement du temps. Enfin, lorsqu'un producteur engage dans son entreprise des capitaux fixes importants, il s'inscrit dans un processus irréversible, du moins pour un temps assez long durant lequel il est tenu de produire coûte que coûte, faute de faillite. Ces différentes raisons font que, souvent, les producteurs préfèrent diminuer sensiblement leur production plutôt que de s'engager dans l'aventure d'une reconversion (*ibid.*, t. 1, p. 255). Le marché déjà encombré continue à être approvisionné. Dans un tel contexte, les mécanismes autorégulateurs de la concurrence, parfaitement convaincants sur le plan théorique, demeurent inefficaces dans la réalité. Par ailleurs, les travailleurs à qui on demande de changer d'activité préfèrent rester dans leur secteur d'origine (*ibid.*, p. 256), quitte à « offrir le travail de leurs bras au rabais » (*ibid.*, t. 2, p. 285). Cette concurrence entre les ouvriers fait baisser les salaires et, dans une situation de surproduction, la demande s'en trouve encore comprimée.

Cette remarque nous conduit à la deuxième raison, plus fondamentale, de la surproduction générale dans la société moderne. Sismondi estime que « le pouvoir de consommer ne s'accroît point nécessairement avec le pouvoir de produire » (*ibid.*, p. 272). Comme Malthus, qu'il considère comme le défenseur de la même cause que la sienne en Angleterre (*ibid.*, p. 273-74), Sismondi remet en question la logique qui sous-tend la loi des débouchés. Cette logique implique que toute production supplémentaire engendre le revenu qui est nécessaire pour sa consommation. On ne doit jamais avoir peur de produire toujours plus, puisque les besoins sont infinis et que les nations les plus riches sont loin de

satisfaire pleinement aux besoins élémentaires de leurs citoyens. Sismondi estime que la loi des débouchés confond ici le besoin et le revenu. À l'occasion d'une controverse avec Say qui lui rappelle que « les sept huitièmes de la population (des pays les plus opulents) manquent d'une multitude de produits regardés comme nécessaires », Sismondi observe que, sur le plan économique, ce n'est pas le besoin qui décide de la consommation mais le revenu et que les pays les plus riches du monde présentent le spectacle désolant d'hommes et de femmes en nombre grandissant qui « souffrent toutes les étreintes de la misère à côté des produits accumulés qu'ils n'ont aucun moyen d'acheter » (1827, t. 2, p. 306-307).

L'argumentation de Sismondi s'articule sur ce thème du « moyen d'acheter ». Ce qui caractérise le régime de la concurrence, par opposition aux régimes précédents, c'est que les producteurs sont désormais des rivaux qui s'affrontent sur le marché, alors qu'ils se coalisaient auparavant au sein des corporations pour défendre leurs intérêts. Dans les régimes antérieurs, la stratégie des producteurs consistait à maintenir élevés les prix des produits. Or, la guerre qu'ils se livrent aujourd'hui les uns contre les autres porte sur les prix de vente. Dans ce régime, il existe une pression constante à la baisse sur les prix. La production à moindre frais constitue la règle fondamentale du nouveau système. Tous les producteurs cherchent par conséquent à réduire leurs prix de revient. Or, ce régime se caractérise aussi par le salariat ; la séparation radicale du capitaliste et du travailleur et la réduction de ce dernier à un échangiste de sa force de travail, dépossédé de tout autre bien, font que le travail est désormais un simple facteur de production dont il faut réduire le coût au minimum comme pour tous les autres facteurs qui interviennent dans la fabrication du produit. La logique même du système capitaliste rend nécessaire la diminution constante des salaires par rapport aux autres revenus, en particulier le profit. C'est la même logique qui veut que le revenu de la grande majorité de la population se réduise progressivement au minimum vital. Cette constatation permet à Sismondi de forger un concept qui retiendra l'attention de Marx : la « mieux-value » (*ibid.*, t. I, p. 101). Le capitalisme est un système qui ne cesse d'accroître la productivité du travail, alors que la rémunération du facteur travail, loin d'accompagner ce mouvement, évolue en sens inverse. Cette disparité libère une valeur considérable, la « mieux-value », qui vient grossir la part du capitaliste. C'est pourquoi Sismondi se sert souvent des termes de *spoliation* et d'*expropriation* pour caractérisr le profit. En dernière instance, le profit apparaît comme un prélèvement exercé sur les salaires ; c'est un revenu en augmentation constante dans le temps, non pas seulement parce que le travail n'est pas payé à sa juste valeur, mais parce que la valeur que celui-ci crée ne cesse de s'accroître grâce à la division du travail et au progrès technique.

Mais, pourrait rétorquer l'économiste classique, même si la répartition du produit global est injuste et inégalitaire, cela n'infirme en

rien les principes de la loi des débouchés. Ce qui n'est pas distribué à une catégorie est distribué à une autre, de sorte que l'économie dispose à tout moment d'un pouvoir d'achat suffisant pour absorber les produits existants. Autrement dit, le revenu actuellement disponible au niveau national est nécessairement créé par un volume de production de même valeur. Un tel raisonnement n'est valable, aux yeux de Sismondi, que sur le plan théorique. Pour apprécier à sa juste mesure sa valeur pratique, il faut faire intervenir la question de la nature des biens sur lesquels portent les consommations respectives des riches et des pauvres. La propension à consommer des capitalistes concernant les biens de première nécessité est infime comparée à celle de la classe laborieuse pour les mêmes biens. Or les produits invendus qui s'accumulent sur les marchés de l'Angleterre et des autres pays riches ne sont nullement des produits de luxe ; ce sont des marchandises à bon marché destinées à la consommation des pauvres (Sismondi, 1827, t. I, p. 273). Dans un tel contexte, la totalité du pouvoir d'achat existant dans un pays ne pourra être affectée à la consommation des biens produits dans le même pays et l'économie sera exposée au risque d'une surproduction ou d'une sous-consommation générale pour les biens de première nécessité : « Ainsi donc, par la concentration des fortunes entre un petit nombre de propriétaires, le marché intérieur se resserre toujours plus, et l'industrie est toujours plus réduite à chercher ses débouchés dans les marchés étrangers, où de plus grandes révolutions la menacent » (*ibid.*). La capacité d'absorption des marchés étrangers n'étant pas infinie, et les techniques de production capitalistes se mondialisant, les pays industrialisés ne sauront éviter durablement les crises de surproduction générale s'ils ne consentent pas à arrêter le mécanisme infernal de la concurrence sans bornes. En définitive, les crises de surproduction sont bien dues à la mauvaise répartition du produit national ; les mécanismes spontanés d'autorégulation du marché ne peuvent en venir à bout. Les pouvoirs publics doivent intervenir.

Comment remédier alors à cette injustice du système de répartition ? Un remède que propose Sismondi retient aujourd'hui notre attention non point pour son effet efficace sur le mal qu'il est censé guérir, mais pour son caractère prophétique quant à l'évolution de la législation du travail dans les pays industrialisés. Il s'agit de l'idée de *garantie professionnelle* pour les travailleurs. Le travailleur du régime industriel est privé de toute sécurité et de toute protection : son revenu n'est assuré que pour les jours de travail effectif ; qu'il tombe malade ou que la vieillesse épuise sa force, l'entrepreneur l'abandonne à son triste sort. Le système capitaliste n'a prévu aucune garantie sociale légale pour les travailleurs en difficulté et leurs familles. Le gouvernement doit, par conséquent, intervenir pour contraindre les producteurs à assumer leur responsabilité vis-à-vis de leurs employés. La mieux-value que libère le travail doit être affectée prioritairement à garantir la survie du travailleur et de sa famille durant les périodes de maladie et dans les jours de vieillesse. Il faut en finir, en cette matière, avec le système des

paroisses qui sont, à cette époque, les seules institutions qui viennent en aide aux exclus. Désormais, chaque producteur doit se charger de l'entretien permanent de son personnel : « Aujourd'hui, le manufacturier croit gagner, soit qu'il vende plus cher au consommateur, soit qu'il paye moins de salaire à l'ouvrier ; il apprendrait alors qu'il ne peut gagner que sur la vente, et que tout ce qu'il retranche à l'ouvrier, ce ne sera plus la société, mais lui-même, qui devra lui rendre comme secours » (1827, t. II, p. 241-42). Mais il ajoute cependant : « Je l'avoue, après avoir indiqué où est à mes yeux le principe, où est la justice, je ne me sens point la force de tracer les moyens d'exécution » (p. 243).

4. CLAUDE-HENRI DE SAINT-SIMON ET LES SAINT-SIMONIENS

Saint-Simon (1760-1825) est un aristocrate fier d'appartenir à une grande famille qui prétend descendre de Charlemagne ; intimement convaincu de son élection pour une mission planétaire comparable à la Renaissance et à la Réforme, pris d'une fascination mystique pour la science positive et l'industrie qui sont, à ses yeux, les deux forces destructrices de l'ancien ordre du monde, il est un aventurier et un spéculateur plus désireux de gagner les faveurs des élites intellectuelles et industrielles que le soutien des couches populaires. D'une prolixité et d'une redondance étonnantes, son œuvre porte les marques d'un esprit libéral saluant la victoire des lumières, de l'organisation rationnelle de la société, des rapports sociaux régis non par le statut mais par le contrat, de l'esprit de progrès et de domination de la nature sur les forces obscurantistes, palyngénésiques et belliqueuses de l'âge médiéval, d'un esprit enfin apaisé de trouver en l'économie politique la science positive du fait social : cette science que Saint-Simon appelait de ses vœux et qu'il nommait « physiologie sociale ».

• Claude Henri de Rouvroy, comte de SAINT-SIMON — petit neveu du mémoraliste — est né en 1760. Indépendant et têtu, il est soumis à un régime d'éducation sévère dont il conservera un souvenir douloureux. Pour ne pas déroger à la tradition familiale, il s'enrôle dans l'armée à 17 ans et part aux États-Unis sous les ordres de Washington et de La Fayette. La guerre d'indépendance terminée, il voyage en Amérique, se rend au Mexique où il suggéra au roi le percement d'un canal reliant les deux océans. Il poursuit ses voyages en Europe et, de passage à Madrid, il propose au roi d'Espagne de relier la ville à la mer par un canal. Cette attention portée à l'aménagement territorial est une préoccupation constante chez Saint-Simon et ses disciples ; le mouvement saint-simonien fait preuve d'une conscience profonde de l'importance de l'infrastructure industrielle pour le développement économique de la nation. Les saint-simoniens sont des partisans résolus de grands travaux engagés par l'État pour relancer l'activité économique. De retour en France, Saint-Simon se consacre à des spéculations financières sur les biens nationaux qui lui permettent d'acquérir une fortune respectable. Il décide alors de mettre celle-ci au service de la science. Il se lie d'amitié avec des savants de l'époque comme Monge et Lagrange, et entreprend des études de physique à l'École

polytechnique dont il soutient financièrement les élèves les plus prometteurs. Son ambition est de faire le point sur les connaissances de l'époque pour procéder à une synthèse philosophique de toutes les sciences, à l'image de l'œuvre de l'*Encyclopédie*. L'influence de d'Alembert dont il fut, un moment, l'élève dans sa jeunesse a été sans doute déterminante dans la formation de ce projet grandiose qui n'est pas sans trahir les visées mégalomaniaques du personnage. Mais le temps du désenchantement arrive : il épuise sa fortune (en 1797 il ne possède pratiquement plus rien) et se rend compte de l'ambition démesurée de l'œuvre synthétique qu'il voulait réaliser ; il limite ses recherches essentiellement au domaine politique pour étudier la forme nouvelle que la société moderne devait revêtir sous la poussée du développement industriel. Commence alors une existence agitée, difficile et instable de copiste au Mont-de-Piété où la misère la plus noire — en 1823 la détresse et la faim ne lui laissent pas d'autre issue que de tenter le suicide —, côtoie des périodes de grande aisance assurées par quelques mécènes bienveillants qui lui permettent d'engager des secrétaires comme Augustin Thierry et Auguste Comte. C'est en 1807 qu'il publie son premier grand travail l'*Introduction aux travaux scientifiques du XIXe siècle*. À partir de cette date les ouvrages se succèdent à une vitesse impressionnante. Les trois dernières années de sa vie s'écoulent dans une relative paix, au milieu d'un petit groupe de disciples dévoués dont la vocation est de répandre la doctrine du maître. Les principales œuvres de Saint-Simon, dont certaines sont écrites en collaboration, sont : les *Lettres d'un habitant de Genève à ses contemporains* (1803), l'*Introduction aux travaux scientifiques du XIXe siècle* (1807-1808), la *Réorganisation de la société européenne* (1814), *L'Industrie* (1816-1817), *L'Organisateur* (1819), *Du système industriel* (1821-22), le *Catéchisme des industriels* (1822-24) et *Le Nouveau Christianisme* (1824).

S'il est une œuvre qui a exercé une influence déterminante sur la pensée et l'action sociales au XIXe siècle, et pas seulement en France, c'est sans aucun doute l'œuvre de Saint-Simon et de ses disciples. La philosophie de l'histoire qui a vu le jour au sein de ce mouvement est à tel point en phase avec les aspirations de l'industrialisme naissant que tous les auteurs du XIXe siècle qui ont pris à cœur l'émancipation de la société humaine se sont implicitement ou explicitement référés à la doctrine saint-simonienne. Cette philosophie de l'histoire repose sur le principe fondamental de l'accession nécessaire de la politique au rang d'une science positive d'observation (1821, t. I, p. 15-17) : la politique n'aura plus alors pour objet le « gouvernement des hommes » mais l'« administration des choses ». Cependant, une mutation sociale aussi décisive ne saurait se produire que préparée par un processus historique séculaire : ce processus, engagé depuis le XIe siècle en Occident, tend à substituer la « propriété industrielle ayant pour origine le travail » à la « propriété territoriale qui était purement d'origine et de nature militaires » (1819, p. 82-83). Selon Saint-Simon, en effet, une société humaine n'a de choix qu'entre deux types d'activité : « Ou la conquête, ou le travail » (1821, t. I, p. 13). Les temps modernes se caractérisent essentiellement par la victoire du travail sur la conquête ; « le travail, écrit l'auteur, est la source de toutes les vertus » (1823-24, premier cahier, p. 43).

Il est vrai que le concept de travail, au sens d'activité productive, d'*industrie*, possède une signification très large chez Saint-Simon. Sont

producteurs tous « les savants et les artistes d'une part, les cultivateurs, les fabricants et les négociants de l'autre » (1822, p. 525). Mais ce qui importe est que la réhabilitation de la classe des « industriels » signifie bien, chez l'auteur, la réhabilitation de l'activité de production comme telle dans l'histoire.

De leur côté, les disciples de Saint-Simon se proposent de développer, dans leurs écrits et leurs actions, les idées du maître jusqu'à leurs conséquences logiques ultimes. Les recommandations fondamentales du programme qu'ils proposent consistent en l'abolition de la propriété privée — essentiellement des moyens de production — et en l'adoption d'un régime équitable de répartition du produit national.

4.1. Saint-Simon et l'industrialisme

Toute l'œuvre de Saint-Simon est traversée par le sentiment puissant qu'« un règne arrive » (Gouhier, 1941, p. 274) : celui de l'« industrie ». L'histoire humaine est le théâtre d'une alternance perpétuelle de deux types de périodes : « organique » et « critique ». Une période organique se définit par sa cohérence morale et spirituelle ; un système rigoureux de valeurs, une conception homogène du monde sont partagés par l'ensemble des membres de la société considérée. En revanche, une période critique correspond à la remise en question de tous les principes de la « belle totalité » que représente la période organique. La contestation et la négation s'emparent des esprits ; tout ce qui est admis comme stable, immuable, permanent, sacré vacille ; la société subit l'érosion irrémédiable de ses valeurs fondamentales. Il devient alors urgent d'inventer un nouveau principe social unificateur pour accéder à une nouvelle organisation sociale. Le concept saint-simonien de l'histoire est à la fois cyclique et évolutionniste. Les périodes alternent indéfiniment, mais du point de vue du contenu effectif chaque moment représente, par rapport au précédant, une étape plus avancée de l'humanité, à la fois sur le plan économique, scientifique et artistique — ces trois plans recouvrant, dans la vision saint-simonienne, l'ensemble des composantes productrices de la société.

Cependant, un partage global marque l'évolution de la civilisation occidentale. Tous les systèmes antérieurs à la Renaissance étaient régis, à des degrés divers, par le principe militaire et théologique, alors que le principe industriel et scientifique s'annonce comme la force qui est destinée à gouverner la société civilisée. À titre d'exemple, la société médiévale constituait une totalité organique reposant sur deux principes fondamentaux : d'une part le principe militaire incarné par le féodalisme ou la noblesse de guerre, et d'autre part, le principe religieux et moral représenté par le clergé (Saint-Simon, 1819, p. 37). Or, à partir du XIe et du XIIe siècles, ces principes se font attaquer par deux forces qui ne s'épanouiront pleinement qu'à la Renaissance et à la Réforme : le processus d'affranchissement des communes de la domination seigneuriale, d'une part, et l'avènement de la science positive, d'autre part (p. 80-81).

Sous la poussée d'une nécessité historique, le pouvoir politique et le pouvoir spirituel se déplacent irrésistiblement du côté des industriels et des représentants de la science positive (p. 81 et 83).

La Révolution de 1789 correspond, dans ce contexte, au paroxysme de la crise engendrée par le combat entre l'ancien et le nouveau. Son œuvre a été essentiellement critique, donc négative. Sous ce rapport, la société actuelle traverse encore, aux yeux de Saint-Simon, une phase transitoire puisque le nouveau principe unificateur et organisateur n'est pas encore effectivement mis en œuvre. Le « pouvoir scientifique fondé par la démonstration » n'a pas encore définitivement remplacé le « pouvoir théologique fondé sur la révélation » (1821, t. I, p. 80). Deux catégories sociales continuent toujours à assurer la transition du système social théologique et conjectural au système social scientifique et positif : sur le plan du pouvoir temporel, les « légistes » se sont substitués aux militaires et, sur le plan du pouvoir spirituel, les métaphysiciens ont pris le relais du clergé. Mais ce n'est là qu'un régime « intermédiaire » et « bâtard » (*ibid.*) qui sera dépassé lorsque le pouvoir politique et spirituel sera remis intégralement entre les mains des industriels et des savants. Il est facile de déceler ici, sous une forme embryonnaire, les trois états théoriques que, selon Auguste Comte, l'esprit humain est censé traverser dans son évolution : « l'état théologique ou fictif ; l'état métaphysique ou abstrait ; l'état scientifique ou positif » (1823-24, troisième cahier, rédigé par A. Comte, p. 75).

La société attend donc une entreprise constructive et positive, l'édification d'un système organique. C'est précisément de cette mission historique que Saint-Simon se sent investi : « J'ai reçu la mission de faire sortir les pouvoirs politiques des mains du clergé, de la noblesse et de l'ordre judiciaire, pour les faire entrer dans celles des industriels » (1821, t. I, p. 167). Le pouvoir militaire et théologique impliquait le « gouvernement des hommes » : l'objet d'un pouvoir reposant sur la force est nécessairement l'homme. Le régime industriel suppose, en revanche, une conception purement technique du pouvoir, à savoir l'« administration des choses » (1823-24, premier cahier, p. 87 ; et troisième cahier, par A. Comte, p. 131). L'histoire humaine est une démystification progressive de la fonction gouvernementale. L'humanité évolue d'une « civilisation de la force » vers une « civilisation de la production ». La force fait place au contrat, la raison remplace la volonté (1819, p. 86).

Dans cette évolution générale, l'« industrie », c'est-à-dire l'activité de production comme telle, se trouve progressivement intégrée dans l'État. Bien que, aux dires mêmes de Saint-Simon (Halévy, 1938, p. 37), cette idée ait déjà été exprimée par Charles Comte (gendre de J.-B. Say), c'est dans son œuvre qu'elle trouve sa systématisation doctrinale, et c'est par le truchement de cette œuvre qu'elle a exercé une influence profonde sur le mouvement socialiste et en particulier sur la pensée marxiste. Tous les régimes théologiques et métaphysiques refoulent le travail et la production à l'extérieur de l'espace politique. Qu'on considère l'Antiquité, le Moyen Âge ou l'Ancien Régime, on constate que cette production repose

sur le travail des catégories politiquement non reconnues : les esclaves, les serfs, les agriculteurs, les artisans, les négociants. Les producteurs directs y sont entièrement soumis à la volonté des « oisifs ». C'est pourquoi Saint-Simon distingue le « parti national », composé de tous les travailleurs qui prennent part à l'activité productive de la nation, et le « parti anti-national », formé de tous ceux qui consomment sans produire, des parasites qui vivent aux dépens des producteurs directs (1818-19, p. 195-196). On connaît la célèbre « parabole » de l'auteur. Si la France venait à perdre les cinquante premiers représentants de toutes les professions industrielles (au sens actuel), agricoles, commerciales, financières, mais aussi scientifiques et artistiques, comme ces hommes sont les éléments les plus utiles de l'État, celui-ci tomberait en ruine à l'instant même. En revanche, si la France avait le malheur de perdre, le même jour, tous ses ministres, ses hommes politiques, tous ses ecclésiastiques, tous ses militaires et généraux, tous ses hommes de loi, « il n'en résulterait aucun mal politique pour l'État » (1819, p. 17-21). C'est précisément parce que cette deuxième catégorie d'hommes, dont le remplacement immédiat ne coûte rien à la nation, a dominé et domine encore politiquement la première catégorie — celle que la nation n'a pu former qu'au prix d'immenses sacrifices et dont le travail est indispensable à sa survie —, que nous vivons dans un « monde renversé » (*ibid.*, p. 24 et p. 34). Dans les régimes militaro-théologiques, le politique domine l'économique. Le processus historique d'émancipation de l'activité productive révèle que « la société tout entière repose sur l'industrie ». « L'industrie est la seule garantie de son existence, la source unique de toutes les richesses et de toutes les prospérités » (1817, t. I, p. 13). Les hommes se rendent enfin compte que le but final de la société est la production (« tout par l'industrie, tout pour elle », 1817, t. II, p. 11, exergue) et, apprenant ainsi à porter leur désir de domination et de maîtrise sur la nature, ils cessent de s'affronter en vue du pouvoir ; ils se libèrent enfin des rapports stériles de domination et de servitude pour une existence raisonnable de gestionnaires adultes et clairvoyants.

Il faut donc œuvrer en vue d'accélérer la remise du pouvoir politique au contrôle des « industriels ». Il faut que les membres les plus actifs de la nation soient placés aux postes de commande et d'administration. Une telle perspective suppose le dépassement de la division en classes de la société : les oisifs ne doivent plus poursuivre leur existence parasite. À cette fin, Saint-Simon propose une réforme de la loi électorale pour permettre à tous les « industriels » — y compris et surtout les « industriels » agricoles — d'acquérir les droits civiques, d'être électeurs et éligibles. Cependant Saint-Simon n'est pas un défenseur du système électoral. Dans son système, le peuple doit rester à l'extérieur de l'administration du pays (1819, p. 158). Il propose un programme d'organisation politique qui vise à une réforme constitutionnelle pour permettre la remise du pouvoir à des commissions. Il envisage trois chambres distinctes : la *chambre d'invention* composée d'ingénieurs, d'artistes, de littéraires ayant pour fonction l'élaboration des projets de

grands travaux ; la *chambre d'examen* composée de physiciens et de mathématiciens chargés d'examiner les propositions de la Chambre précédente, de proposer un projet d'éducation et un projet concernant les fêtes ; et la *chambre d'exécution* composée de représentants de toutes les branches de l'industrie (1819, p. 50-61).

Ce qui précède ne doit pas laisser entendre, pour autant, que l'intervention de l'État doit s'accroître dans la société moderne. Tout au contraire : *comme corps artificiel de régulation externe de la société, l'État lui-même est appelé à disparaître* tout au long du processus historique d'émancipation de l'« industrie », dans la mesure où ce mouvement permet à la société de faire la découverte de son autonomie et de sa capacité d'organisation interne. Dans l'ancien régime, le peuple était « enrégimenté par rapport à ses chefs », alors que dans le nouveau monde, il est *sociétaire* (Saint-Simon, 1819, p. 150 ; voir aussi 1823-24, quatrième cahier, p. 116). Les travailleurs de la société moderne sont désormais capables de combiner rationnellement leurs forces productives non plus sous la contrainte d'une direction autoritaire et despotique mais au titre de membres d'associations librement créées. Une société adulte, juste et efficace est parfaitement assimilable à une grande manufacture, à un « atelier » — Proudhon adoptera plus tard le même point de vue —, dans lequel les hommes n'ont pas à être gouvernés mais à accomplir les fonctions sociales pour lesquelles ils ont été formés à travers un système rationnel et efficace d'éducation. « La France est devenue une grande manufacture, et la Nation française un grand atelier. Cette manufacture générale doit être dirigée de la même manière que les fabriques particulières » (1821, t. III, p. 91). Dans les temps modernes la société acquiert progressivement ce grand avantage d'« être gouvernée le moins possible et au meilleur marché possible » (1822, p. 521).

Dans la période de transition, néanmoins, c'est à l'État qu'incombe la fonction d'assurer, entre les producteurs, non point l'égalité des conditions — Saint-Simon est résolument contre l'égalitarisme qu'il appelle « le dogme de l'égalité turque » (1821, t. II, p. 17) —, mais l'égalité des chances. Dans une société organisée en association, « chacun obtient un degré d'importance et des bénéfices proportionnels à sa capacité et à sa mise » (1819, p. 151). Aussi, dans une telle société, ne doit-il y avoir d'autre inégalité que celle qui se rapporte aux mérites effectifs des sociétaires. Personne ne doit être handicapé au départ de la compétition. C'est pourquoi le droit d'héritage, dans la mesure où il porte atteinte au principe fondamental de l'égalité des chances, ne saurait être retenu comme un droit légitime dans une société juste.

Il convient enfin de souligner que, dans la mesure où la nation est conçue comme un grand atelier, Saint-Simon demeure partisan d'une planification de la vie économique. La condition de dépassement de l'anarchie de la concurrence incontrôlée est la centralisation de toutes les informations pertinentes concernant la production dans une Banque centrale où les industriels décideront rationnellement des orientations

générales que doit suivre la société. Bien que Saint-Simon se présente comme un grand défenseur de la liberté individuelle, l'aspect rationaliste, planificateur et organique de sa pensée l'emportera peu à peu sur les composantes pragmatique, utilitariste et libérale. C'est pour cette raison que F. A. Hayek voit dans cette œuvre l'illustration la plus expressive du « rationalisme constructiviste » (Hayek, 1973, p. 63). Vers la fin de sa vie, l'auteur se fera le prophète d'un « nouveau christianisme » (Bénichou, 1977, p. 221 & *sq.*).

4.2. Le projet social des saint-simoniens

Le groupe de disciples qui s'était formé autour de Saint-Simon fonde un journal, *Le Producteur*, au lendemain de la mort du maître. Parmi ces disciples plus ou moins fidèles, outre Augustin Thierry et Auguste Comte, on peut compter Olinde et Eugène Rodrigues, un ancien carbonaro : Saint-Amand Bazard, et surtout un polytechnicien, Prosper Enfantin. Ce dernier, à la personnalité forte et charismatique, joue un rôle fondamental dans la transformation du mouvement en une véritable secte avec une organisation hiérarchique rigoureuse (un *collège* au sommet composé de *pères*, avec des *fils* s'échelonnant par degrés). La plupart des articles économiques du journal *Le Producteur* sont écrits par Enfantin. Tous ces disciples sont persuadés que l'œuvre de Saint-Simon, son industrialisme comme doctrine sociale, fournit les éléments d'une foi moderne qui peut remplacer efficacement la vieille morale catholique ou les idéaux utilitaristes libéraux. À partir de 1830, par les soins de Pierre Leroux, l'ancien journal libéral *Le Globe* passe aux saint-simoniens et remplace *Le Producteur*. L'œuvre théorique fondamentale des saint-simoniens est constituée par la série de conférences organisées entre 1828-1830 pour exposer la doctrine de leur maître. Bazard est chargé de la présentation des exposés qui s'adressent à un auditoire d'élite comprenant dans ses rangs des personnages importants comme Ferdinand de Lesseps, Alexis Carrel, Hippolyte Carnot, les frères Péreire, Michel Chevalier, etc. Ces conférences sont publiées sous le titre d'*Exposition de la doctrine de Saint-Simon* (deux volumes). Mais l'aspect mystique et religieux du mouvement prend progressivement le dessus. La secte éclate, Enfantin reste seul et s'arroge le titre de « père suprême ». Les excentricités morales et vestimentaires auxquelles se livrent les disciples demeurés fidèles à Enfantin valent à ceux-ci des poursuites policières. Un groupe de saint-simoniens part en Égypte pour participer, auprès de F. de Lesseps, aux travaux de percement du canal de Suez — dont le projet émergea au sein même de la secte. Pour finir les saint-simoniens se rallient au pouvoir (l'itinéraire et l'œuvre de Michel Chevalier sont exemplaires à cet égard : cf. J. Walch, 1975).

Les saint-simoniens radicalisent les idées de leur maître et insistent plus particulièrement sur la propriété. En effet, toutes les mesures économiques qu'ils proposent pour accélérer l'évolution de la société de la phase critique qu'elle traverse vers la redécouverte d'une unité organique, sont liées à la nécessité des transformations que doit subir l'institution de la propriété. Toutes les révolutions sociales qui se sont succédées jusqu'à l'état actuel de la société n'ont cessé d'affaiblir la violence de l'« exploitation de l'homme par l'homme » sans arriver pour

autant à supprimer cette tare honteuse de l'humanité (Bazard et Enfantin, 1829, p. 85). Mais l'humanité évolue irrésistiblement vers un état pacifique où les hommes cesseront de s'entredéchirer pour la domination politique ou économique et consacreront leurs efforts à « exploiter le globe par l'industrie » (*ibid.*). C'est par un éclaircissement, une illumination progressive que les hommes s'affranchiront des rapports de domination et de servitude et non par l'usage de la violence : d'où l'accent mis sur l'éducation. L'avènement du « règne du travail » (*ibid.*, p. 96) doit se faire en douceur ; sur ce plan, les saint-simoniens, comme leur maître, ne sont pas révolutionnaires.

La propriété privée des « instruments de travail » est le dernier privilège qui permet aux classes oisives de subsister aux dépens des couches industrieuses. L'émancipation finale du producteur direct suppose donc l'abolition de cette institution. À ceux qui prétendent que la propriété, comme fondement absolu de tout l'édifice social, serait une institution éternelle et invariable, ne pouvant souffrir aucune modification ni réforme, les saint-simoniens rétorquent que « la propriété est un fait social, soumis, comme tous les autres faits sociaux, à la loi du progrès » (*ibid.*, p. 244). Que la propriété soit la « base de l'ordre politique », ils l'admettent volontiers, mais ils estiment qu'à la fois la nature, l'usage et la transmission des objets sur lesquels s'exerce ce droit n'ont cessé d'évoluer dans le temps. La réduction de l'homme en objet d'appropriation privée répugne à la conscience moderne : il n'en a pas toujours été ainsi ; le droit d'user et d'abuser des biens que l'on possède n'a pas été non plus un concept universel et invariant ; enfin, le législateur ne s'est pas empêché d'intervenir régulièrement dans le domaine de la transmission de la propriété pour réglementer cette pratique et restreindre la liberté de choisir ses héritiers.

Pour justifier le prélèvement qu'opère le propriétaire sur le produit final, on met d'habitude en avant le droit légitime d'un service à la rémunération. Mais en admettant que les instruments de travail contribuent effectivement, sous forme de services, à la production, la question fondamentale que posent les saint-simoniens est de savoir « *qui* doit disposer de ces serviteurs inanimés, de qui ils doivent être la propriété, à qui ils doivent être transmis » (*ibid.*, p. 245). C'est donc en termes d'utilité sociale qu'il faut aborder la question ; et, envisagée sous ce rapport, il est aberrant que les producteurs directs, y compris les entrepreneurs, ne puissent pas accéder librement aux conditions de réalisation de la production. La devise des saint-simoniens, le *droit nouveau* qui doit régir la société moderne est « à chacun suivant sa capacité, à chaque capacité suivant ses œuvres » (*ibid.*, p. 94). Le travail, la contribution effective à l'activité de production est la condition *sine qua non* de participation à la vie sociale. L'Association Universelle vers laquelle « gravite » irrésistiblement la société humaine sera composée de producteurs effectifs qui mettront fin à l'exploitation de l'homme par l'homme pour porter leurs efforts sur l'exploitation des ressources de la nature. L'appropriation privée des instruments de travail par les non

producteurs représente, par conséquent, un droit foncièrement incompatible avec les principes de l'Association Universelle.

Il convient, en revanche, de ne pas assimiler l'abolition de la propriété privée des instruments de travail à la « communauté des biens » (*ibid.*, p. 248). Car celle-ci suppose l'égalité stricte du partage, la suppression de l'émulation, la rémunération de l'oisif au même titre que l'homme laborieux. Or les saint-simoniens ne sont pas égalitaristes. « À chacun selon ses capacités » signifie bien que les hommes seront classés selon leurs mérites et l'Association Universelle reposera sur une structure hiérarchique bien rigoureuse.

Quelle est la valeur pratique de ce projet d'organisation nouvelle de la propriété ? Les saint-simoniens se sont longuement arrêtés sur les conditions de dépassement du régime de la propriété privée. Dans la mesure où les instruments de travail, au sens très large de « fonds de production », constituent les conditions d'exercice de la production, la fonction sociale des détenteurs de ces biens est d'assurer leur *distribution* aux travailleurs. Les propriétaires et les capitalistes s'en exécutent évidemment à un coût social exorbitant. Non seulement parce qu'ils prélèvent des parts imméritées sur le produit national sous forme d'intérêt, de fermage ou de loyer, mais parce que l'éloignement dans lequel ils se trouvent du monde du travail et de la production ne leur permet guère d'apprécier efficacement les besoins réels de la société et d'évaluer la viabilité des projets de production pour lesquels les instruments sont demandés. La distribution privée de ces derniers n'obéit à aucune rationalité économique ou sociale. Le mode extrême et le plus scandaleux de distribution privée est évidemment l'héritage. Le « hasard de la naissance » constitue le seul critère qui décide de la transmission des biens : un principe purement aléatoire préside donc aux options de la politique « industrielle », c'est-à-dire à la destinée de la nation. Il faut que l'État intervienne en cette matière pour supprimer définitivement le droit d'héritage, « le plus *immoral* de tous les privilèges, celui de *vivre en société sans travailler*, ou d'y être récompensé au-delà de ses œuvres » (*ibid.*, p. 95).

L'ensemble de l'organisation socio-économique doit être révisé à la lumière de trois priorités : la nécessité de répartir les instruments de travail en fonction des besoins des localités et des branches ; la nécessité de les placer sous le contrôle des « mains les plus capables » ; la nécessité d'une organisation rationnelle et efficace de la production afin d'éviter disette ou encombrement dans toutes les branches (*ibid.*, p. 258). Une logique exclusivement individualiste ne saurait répondre à de telles exigences qui ne peuvent être satisfaites que par une institution sociale capable d'accéder à une « vue générale des besoins de la consommation » et « des ressources de la production » (*ibid.*). Grâce à la connaissance synthétique de la société dont elle disposera, cette institution sera en mesure de décider des options générales qui doivent orienter la production nationale. Mais il est évident que la réussite d'un tel objectif dépend de la répartition rationnelle des instruments en

fonction des choix arrêtés. Autrement dit, cette institution doit être la seule instance dépositaire des instruments de travail dans la nation ; c'est elle qui doit se substituer à l'ensemble des héritiers en ce qui concerne la transmission des moyens de production. Les saint-simoniens sont fortement influencés par l'activité des banques qui « servent d'intermédiaires entre les *travailleurs*, qui ont besoin d'*instruments de travail*, et les *possesseurs* de ces instruments » (*ibid.*, p. 268). C'est sur le modèle de cette industrie qu'ils conçoivent l'institution sociale dont il est question. Plus précisément, cette institution sera le résultat de la centralisation des banques existantes avec leurs cadres les plus compétents « en une banque *unitaire, directrice* ».

La régulation de la production, l'adaptation de la production à la consommation, est donc assurée, en dernière instance, par le système bancaire : les banquiers sont les mieux placés pour connaître à la fois les besoins de la consommation et la potentialité de la production. Ce qui reste à faire, c'est de dépasser le régime anarchique de la « concurrence illimitée » (cette « guerre meurtrière qui se perpétue, sous une forme nouvelle, d'individu à individu, de nation à nation » — *ibid.*, p. 267) pour accroître l'efficacité des banques : conserver les compétences mais les insérer dans un contexte global où l'utilité sociale prédomine sur l'intérêt égoïste. En résumé, les saint-simoniens souhaitent engager une véritable politique nationale industrielle par l'intermédiaire des banques étatisées et devenues propriétaires éminentes de tous les moyens de production ; « la politique sans l'industrie est un mot vide de sens ; or le fait culminant de l'industrie, aujourd'hui, ce sont les banquiers et ce sont les banques ; changer les circonstances *politiques*, c'est donc nécessairement modifier les banquiers et les banques » (*ibid.*, p. 271).

5. PIERRE-JOSEPH PROUDHON

PROUDHON (1809-1865) est né dans une famille paysanne pauvre qui n'a pu lui assurer des études régulières, malgré les brillants résultats remportés durant sa courte scolarisation. Il devient apprenti typographe, métier qui lui permet de se familiariser avec le monde des livres ; plus tard il déclarera que parmi les lectures qui ont marqué son aventure intellectuelle figurent la *Bible*, l'œuvre d'Adam Smith et celle de Hegel. En 1840 il rédige *Qu'est-ce que la propriété ?* qu'il dédie à l'académie de Besançon : celle-ci, scandalisée par les thèses de l'ouvrage, demande à l'auteur la suppression de la dédicace. Proudhon approfondit son interrogation sur la propriété dans deux autres mémoires dont le dernier lui vaut des poursuites judiciaires. Après avoir exercé plusieurs métiers, il se stabilise dans le journalisme ; il connaît les pires difficultés matérielles et financières, la misère, le désespoir — il dira même que c'est au désespoir qu'il doit tout ce qu'il sait. Durant une courte période (juin 1848 - février 1849) il est élu député, mais son action politique révolutionnaire et ses écrits polémiques conduisent l'Assemblée à engager des poursuites contre lui : il est condamné à trois ans de prison qu'il purge de 1849 à 1852. Dans les années 1844-46, il fait l'objet de l'admiration d'un groupe de jeunes hégéliens émigrés à Paris, à tel point qu'il est appelé par K. Grün « le Feuerbach français ». Marx fait partie de

ce groupe qui exprime publiquement son admiration pour le premier mémoire sur la propriété ; plus tard, les deux hommes rompront, essentiellement pour des raisons de choix politiques. Proudhon meurt en 1865 en laissant derrière lui une œuvre importante : plus de quarante ouvrages ainsi que d'innombrables articles de journaux. Ses principaux ouvrages sont : *Qu'est-ce que la propriété ? ou Recherches sur le principe du droit et du gouvernement* (1840) ; *Système des contradictions économiques, ou Philosophie de la misère* (1846) ; *Organisation du crédit et de la circulation, et solution du problème social* (1848) ; *De la capacité politique des classes ouvrières*, et enfin *Théorie de la propriété* (publications posthumes).

La fin ultime de tout le système proudhonien se résume dans la formule suivante : « Faire rentrer dans la société, par une combinaison économique, les richesses qui sont sorties de la société par une autre combinaison économique » (lettre de Proudhon à Marx, 17 mars 1846). Par « société » il faut entendre le monde du travail, la classe des producteurs directs ; l'expropriation de la société est synonyme, chez Proudhon, de l'expropriation du travail par le capital. À l'instar de la société qui s'est rendue dépendante d'une force qu'elle a elle-même engendrée, à savoir l'État, le travail se trouve soumis, dans le régime actuel, à la dictature d'une force qui n'est qu'un de ses attributs : le capital. Les droits du sujet réel — la société, le travail —, ont été confisqués par l'objet — l'État, le capital — lequel, par une inversion ontologique malencontreuse, s'est érigé en sujet autonome. Nous sommes dans un monde renversé, comme celui que dénonçait quelque temps auparavant Feuerbach dans sa critique de la théologie et de la philosophie spéculative. Proudhon estime qu'il faut réagir contre cette inversion et œuvrer pour l'émancipation de la société et du travail de l'état de subordination dans lequel ils se trouvent dans le système actuel. Ces deux concepts sont, à ses yeux, rigoureusement complémentaires : une société humaine, quelle qu'elle soit, suppose d'abord des hommes qui travaillent pour assurer leur survie, c'est-à-dire pour assurer la reproduction matérielle de leur groupe. Un droit spécifique, « inorganisé » et spontané, immanent à toute existence sociale, antérieur à — et indépendant de — tout droit positif relevant d'un État, régit les rapports d'échange et de réciprocité qui articulent les travailleurs les uns aux autres (cf. Gurvitch, 1931, p. 379 & *sq.*). La société qui n'est pas aliénée par l'État, le travail qui n'est pas dépossédé par le capital reposent, tous les deux, sur un droit social étranger à toute structure hiérarchique, à toute différence statutaire : c'est le règne de la réciprocité parfaite, des rapports contractuels, de ce que Proudhon appelle le « mutuellisme ». Avec la réhabilitation de la société et du travail dans leur dignité de sujets authentiques, les hommes accéderont à la « démocratie socialiste » ou à la « démocratie ouvrière ».

Quel type d'action faut-il entreprendre, alors, pour affranchir la société et le travail ? Proudhon répond : en mettant en place un système de crédit pour permettre aux travailleurs, aujourd'hui simples salariés, dépossédés de tout bien sauf de leur force de travail, d'accéder aux

instruments de production. Un programme d'action conforme à cet objectif est proposé : il s'agit de l'expérience de la Banque d'échange.

5.1. La question de la propriété

« La propriété, c'est le vol » : la formule fait la célébrité de Proudhon. Même lorsqu'il revient plus tard sur sa position initiale et qu'il adopte une attitude positive à l'égard de la propriété, il revendique encore la paternité de la formule avec insistance : « Je ne viens pas me rétracter, à Dieu ne plaise ! Je persiste à regarder cette définition brûlante comme la plus grande vérité du siècle » (1846, t. II, p. 254). En l'espace de deux ans (1840-1841), Proudhon écrit trois mémoires sur la propriété dont le ton radical lui a valu le surnom de « fossoyeur de la propriété ». Mais à partir de 1846, dans son *Système des contradictions économiques*, puis dans son programme électoral (1848), il prend la défense publique de cette institution sur le plan familial. Et vers la fin de sa vie, à partir de 1861, il rédige un ouvrage qui ne sera publié que de façon posthume, la *Théorie de la propriété* (1866), où l'institution de la propriété est présentée comme le seul rempart contre les empiétements du pouvoir étatique sur la liberté individuelle.

La distinction entre *possession* et *propriété* régit les analyses des trois premiers mémoires. Alors que la *nue propriété* est un « droit domanial, seigneurial sur la chose » (le droit d'user et d'abuser), la possession n'est qu'un *fait* (1840, p. 86) qui renvoie à la nature. La possession renferme tous les droits naturels d'usage comme l'habitation, la culture, la pâture, la chasse, la pêche, etc. La propriété, en revanche, confère à son détenteur le droit de barrer à l'usager l'accès à la chose, même si celle-ci n'est pas effectivement utilisée par le propriétaire (*ibid.*). Toutes les erreurs des théoriciens sur la question de la propriété réside dans la méconnaissance de cette distinction. La possession est la condition absolue de toute vie sociale dans la mesure où elle permet l'accession de chacun aux ressources naturelles pour assurer sa survie et celle du groupe. Tandis que la propriété est « le suicide de la société » : « La *possession* est dans le droit ; la propriété est contre le droit. Supprimez la propriété en conservant la possession ; et, par cette seule modification dans le principe, vous changerez tout dans les lois, le gouvernement, l'économie, les institutions : vous chassez le mal de la terre » (*ibid.*, p. 307).

Cependant, Proudhon s'empresse de préciser qu'en usant de la formule « la propriété, c'est le vol », qui rappelle inévitablement les douloureux souvenirs de la période de la Terreur, il n'a aucune intention de faire œuvre de subversion. Ce n'est pas comme un mot d'ordre révolutionnaire ou anarchiste qu'il prend à son compte une telle définition, mais comme le résultat d'un raisonnement théorique dont il se propose de montrer le bien fondé. Cette formule est une proposition logique, une conclusion nécessaire du point de vue de la société juste. L'égalité et la propriété sont des termes rigoureusement antinomiques.

Toute société repose sur l'échange réciproque qui implique la possession. Or la propriété est la négation de la réciprocité ; elle sépare les hommes et attise leur égoïsme ; c'est un facteur de division. Toute propriété porte en elle le germe de l'exploitation de l'homme par l'homme ; elle introduit la dépendance des uns envers les autres, dans un monde où régnait, jusqu'alors, l'autonomie individuelle et la solidarité communautaire.

Selon Proudhon, la propriété, est le « droit d'aubaine » ou simplement l'*aubaine*. Celle-ci se définit comme la possibilité de disposer d'un bien sans qu'on ait pris part à sa production (*ibid.*, p. 192) ; en d'autres termes, il s'agit d'une rémunération sans travail. Mais, d'un mémoire à l'autre, les idées de Proudhon évoluent et se précisent sur ce point. Dans le premier mémoire, déjà, il existe un certain glissement de sens quant à la condamnation de la propriété. Sur le plan général, la propriété est condamnée parce qu'elle s'assimile au droit d'aubaine. Mais sur un plan plus restreint, plus analytique, la propriété est condamnable parce qu'elle permet au détenteur des moyens de production de commander la force collective des travailleurs en ne leur payant que leur force individuelle. À ce propos Proudhon parle, dans le deuxième mémoire, d'« une erreur de compte » que la société future devra se hâter de corriger (1841, p. 126). Or, visiblement, toute propriété ne permet pas de commander la force collective.

Ce concept de force collective peut être considéré comme une des découvertes sociologiques de Proudhon (Haubtmann, 1948, p. 135-152). Même si l'auteur tend progressivement à en élargir la portée à l'ensemble des manifestations sociales, ce concept émerge, à l'origine, dans un contexte essentiellement économique. Le travail exécuté par un groupe de travailleurs ne peut jamais être ramené à la somme algébrique de toutes les forces individuelles qui interviennent dans le processus envisagé. La force qui résulte de la réunion de plusieurs travailleurs est une *puissance* de la somme des forces individuelles. « Deux cents grenadiers ont, en quelques heures, dressé l'obélisque de Luqsor sur sa base ; suppose-t-on qu'un seul homme, en deux cents jours, en serait venu à bout ? » (1840, p. 155). Le grand scandale du système actuel est que le capitaliste, par l'appropriation privée des moyens de production, peut accéder au droit d'usage de cette force collective en ne payant les travailleurs qu'individuellement (p. 153-154). Or ce que rémunère le salaire chez un ouvrier qui participe à une production collective ne représente qu'une partie de son apport réel dans cette production. C'est pourquoi, affirme l'auteur, « *le travailleur conserve, même après avoir reçu son salaire*, un droit naturel de propriété sur la chose qu'il a produite » (p. 152).

Proudhon procède ici à une distinction conceptuelle importante : la question de la détermination du salaire — qui fait intervenir des règles précises de justice dont la fin dernière est l'instauration et la sauvegarde de l'égalité stricte entre les membres de la société —, est distinguée de la question de la valeur réelle du travail exécuté au sein d'un groupe,

compte tenu du niveau technologique de la société (*ibid.*, p. 179). En fait, selon Proudhon, la valeur exacte du travail individuel dans une production collective ne pourra jamais être effectivement déterminée. Le raisonnement est valable même sur le plan de ce que l'on considère comme du travail individuel. Car le talent et le savoir-faire de l'artisan sont également le produit social d'une accumulation historique. Dans cette faculté que nous appelons le talent se trouve distillée, synthétisée, une somme incalculable d'expériences humaines passées (*ibid.*, p. 176). C'est bien pour cette raison que le capital, quelle que soit sa nature — matérielle ou intellectuelle —, doit être soustrait à la propriété privée pour devenir la richesse de la nation. Tout capital est une accumulation d'efforts, d'expériences et de produits ; comme tel, il est le produit d'une convergence de forces sociales. Seule la société peut avoir le droit d'en détenir la propriété. L'appropriation privée d'une telle force collective est une injustice en soi. Tout comme le pouvoir de l'État sur la société, le pouvoir du propriétaire des conditions de travail sur les travailleurs est despotique ; dans les deux cas, il y a usurpation d'une force collective par un attribut de cette même force collective (Ansart, 1967, p. 103).

À partir de 1846, Proudhon se montre de plus en plus sensible à l'aspect « positif » de l'institution de la propriété. La simple *possession* ne lui paraît plus suffisante pour organiser efficacement la vie sociale. Il prend conscience, d'une part, de ce que le « peuple », particulièrement la paysannerie, demeure extrêmement attaché à ses biens et à son patrimoine ; face à l'absolutisme de l'État, d'autre part, la propriété individuelle lui paraît le seul front de résistance, le seul espace dans lequel la « souveraineté du citoyen » (1866, p. 226) trouve l'occasion de s'affirmer. Le « fossoyeur de la propriété » sera alors amené à écrire : « Pour que le citoyen soit quelque chose dans l'État, il ne suffit […] pas qu'il soit libre de sa personne ; il faut que sa personnalité s'appuie, comme celle de l'État, sur une portion de matière qu'il possède en toute souveraineté, comme l'État a la souveraineté du domaine public. Cette condition est remplie par la propriété » (*ibid.*, p. 138). Celle-ci tend donc à devenir à la fois la condition et le garant de la liberté individuelle.

Que la propriété soit considérée comme une institution vicieuse et perverse à l'origine mais perfectible dans le temps — c'est le point de vue développé dans la *Théorie de la propriété* (p. 208) —, ou qu'elle soit considérée comme la condition même de l'arrachement de l'individu à la naturalité mais qui aurait été pervertie dans son principe par une histoire particulière — c'est le point de vue du *Système des contradictions* —, touours est-il qu'il faut intervenir pour adapter cette institution aux exigences de la société égalitaire et juste. Les droits et l'étendue de la propriété doivent être limités par les obligations contractuelles auxquelles le propriétaire sera soumis à l'égard de la communauté. Mais une telle institution n'aura désormais de l'ancienne propriété que son nom ; ce sera une « propriété purifiée » (Gaillard, 1986, p. 17). Pour différencier les deux concepts, Proudhon propose une nouvelle formule : « La propriété, c'est la liberté » (1866, p. 36). Il convient cependant de

remarquer que la propriété demeure toujours un droit « égoïste de sa nature jusqu'à l'iniquité » (*ibid.*, p. 228). Sur le plan éthique la propriété est toujours aussi condamnable en soi. Mais Proudhon a, entre-temps, changé d'optique. Il ne s'interroge plus sur la propriété en soi, mais il tente d'apprécier le rôle qu'elle joue dans la société, en fonction des fins qu'elle sert (*ibid.*, p. 225). La propriété n'a de justification qu'en tant qu'elle constitue un contrepoids face à l'absolutisme de l'État. Ces deux termes représentent les deux éléments d'un antagonisme ; tant que l'État subsiste, la propriété doit demeurer comme institution : « Cette opposition de deux absolus […] qui tous deux ensemble devraient être rejetés, s'ils marchaient séparément, cette opposition est le fondement même de l'économie sociale et du droit public » (*ibid.*, p. 242-43). L'État neutralise les abus de la propriété, celle-ci met en échec l'absolutisme de l'État (*ibid.*, p. 194).

5.2. La question de la valeur

Sur la question de la valeur la position de Proudhon est étonnamment prétentieuse. L'auteur estime que la « valeur constituée » qui est la « corrélation de valeur *utile* (ou *valeur en soi*) à valeur en *échange* (ou *valeur d'opinion*) » (1846, t. I ; p. 90), représente « l'objet et la fin de l'économie politique » (*ibid.*, p. 91). Les économistes n'ont jamais su aborder la question de la valeur d'un point de vue dialectique, c'est-à-dire comme une réalité essentiellement synthétique, comme la fusion de deux réalités essentiellement contradictoires. Or la valeur est d'abord un rapport social ; elle se forme dans l'échange. « Les économistes, écrit Proudhon, ont très bien fait ressortir le double caractère de la valeur : mais ce qu'ils n'ont pas rendu compte avec la même netteté, c'est sa nature contradictoire » (*ibid.*, p. 93). Proudhon énonce alors sa « découverte » concernant cette nature contradictoire : il existe un rapport inverse entre la valeur utile et la valeur en échange ; plus l'utilité d'un objet s'accroît plus sa valeur d'échange diminue et inversement. Marx, dans sa riposte au *Système des contradictions économiques*, n'a pas de peine à citer chez les économistes (en l'occurrence Sismondi et Lauderdale) des passages éloquents où la raison inverse entre les deux types de valeur est clairement aperçue et formulée (Marx, 1847, p. 13).

La question est de savoir si la valeur est vouée à l'arbitraire des ajustements de l'offre et de la demande, ou si elle obéit à une loi objective. L'offre et la demande sont comme les « deux pôles électriques » d'une pile ; les variations de prix que subissent les choses sont dues à l'antagonisme de ces deux puissances. Et Proudhon de demander : « On veut donc savoir s'il n'est pas possible, en toute occasion, d'équilibrer ou faire transiger ces deux puissances, de manière que le prix des choses soit toujours l'expression de la valeur vraie, l'expression de la justice » (1846, t. I, p. 103). La question de la vérité de la valeur rejoint, dans l'esprit de Proudhon, la question de la justice. La fixation de la valeur exacte d'un objet sur le marché équivaut à la

réalisation de la justice dans l'échange de cet objet. Voilà pourquoi, dans une société injuste, où le capital domine et écrase le travail, les prix qui se fixent sur le marché ne peuvent refléter la « valeur vraie » des choses. La « valeur constituée » est une grandeur dont la réalisation attend encore son heure.

Quelle est la définition de la valeur ? Proudhon conçoit la richesse comme « une masse tenue par une force chimique en état permanent de composition » ; les différents éléments, c'est-à-dire les produits, entrent dans cette masse selon une loi de proportion rigoureuse. La valeur est donc « le rapport proportionné », i.e. la mesure, « selon lequel chacun de ces éléments fait partie du tout » (*ibid.*, p. 105). Aussi, la recherche d'un étalon absolu de valeur est-elle une préoccupation privée de signification. Que peut bien vouloir dire, en effet, la valeur absolue d'un objet isolé, indépendamment des rapports qu'il entretient avec les autres éléments du tout, c'est-à-dire indépendamment de sa place particulière au sein de cette masse en état permanent de composition qu'est la richesse ? La mesure de la valeur ne peut être que « la loi suivant laquelle les produits se proportionnent dans la richesse sociale » (*ibid.*, p. 106). La valeur est, en un mot, la « proportionnalité ». Or la force qui produit tous les éléments de la richesse et les intègre dans un tout en formation, selon une loi rigoureuse de proportionnalité, est le travail (*ibid.*, p. 107). Malgré l'instabilité que présentent les prix des biens sur le marché, il existe une « loi des valeurs » qui est « immuable » ; et cette loi repose sur le principe du « travail mesuré par le temps » (*ibid.*, p. 112). Le temps de travail nécessaire à la production d'un objet détermine la proportion dans laquelle cet objet est intégré dans la richesse. Lorsque ce rapport de proportion est fixé, nous avons la valeur constituée dans laquelle les deux réalités antagonistes que sont la valeur d'usage et la valeur d'échange se réconcilient à un niveau supérieur de synthèse ; la valeur constituée est, par conséquent, ce « composé doué, mais à un degré supérieur, de toutes les propriétés positives (de la *thèse* — valeur utile —, et de l'*antithèse* — valeur en échange), et débarrassé de leurs propriétés négatives » (*ibid.*, p. 115-116). Nous trouvons ici une des caractéristiques de la « dialectique sérielle » de Proudhon, selon laquelle le moment de la synthèse n'est pas la fusion absolue des termes contradictoires dans un troisième terme ; ce qui disparaît dans la synthèse, ce sont les « côtés négatifs » des termes initiaux, alors que les qualités « positives » se trouvent retenues et conservées. Cette conception de la dialectique a valu à Proudhon le qualificatif de « petit bourgeois » de la part de Marx.

Cependant, il faut souligner que, dans la société moderne, la synthèse qu'est la valeur constituée ne dispose pas encore des conditions de possibilité effectives. « La valeur, écrit Proudhon, est la proportion suivant laquelle toutes les réalisations de l'âme humaine doivent se balancer pour produire un tout harmonieux, qui, étant richesse, engendre pour nous le bien-être, ou plutôt est le signe, non l'objet, de notre félicité » (1846, t. I, p. 132). Lorsque les produits s'achèteront

effectivement avec des produits, l'égalité réelle, la réciprocité dans les échanges seront enfin réalisées ; la valeur des produits sera effectivement déterminée par le temps de travail qui a été nécessaire à leur production ; la valeur sera enfin constituée. Tout le mouvement économique, toutes les oscillations des prix observables sur le marché tendent vers cet état de félicité où, la loi immuable des valeurs régulant effectivement l'échange, la proportionnalité juste qui permet l'intégration harmonieuse des éléments de la richesse dans le tout sera enfin mise en œuvre (p. 134). Proudhon estime donc que la théorie de la valeur telle qu'elle est exposée chez Ricardo, par exemple, n'est que le but vers lequel se dirige l'organisation économique de la société. La valeur ne sera pleinement constituée que lorsque le salaire payé à l'ouvrier correspondra rigoureusement à la valeur de la quantité de travail incorporé dans le produit fabriqué par celui-ci. La position de Proudhon recoupe ici celle de R. Owen et des *labour writers*.

Dans *Misère de la philosophie* Marx répond à cet argument en précisant que chez Ricardo le salaire n'est que le prix d'une marchandise particulière qui se fixe sur le marché, selon les fluctuations de l'offre et de la demande ; comme tel il ne saurait être considéré comme le fondement de la valeur. La « confusion » de Proudhon proviendrait de sa « méprise » concernant la question du régime de la propriété et donc du régime du travail : « Dire que cet échange des produits mesurés par le temps du travail, écrit Marx, a pour conséquence la rétribution égalitaire de tous les producteurs, c'est supposer que l'égalité de participation au produit a subsisté antérieurement à l'échange » (1847, p. 28). Or, dans le monde moderne où la force de travail est transformée en marchandise qui reçoit un prix en tant que simple facteur de production, la valeur d'un produit et le salaire de l'ouvrier qui contribue à sa production seront des grandeurs nécessairement et foncièrement inégales. Et cette disparité n'est en rien le signe de la non-constitution de la valeur dans la société actuelle : « Il est hors de doute que M. Proudhon confond les deux mesures, la mesure par le temps du travail nécessaire pour la production d'une marchandise, et la mesure par la valeur du travail » (*ibid.*, p. 30). La théorie de la valeur travail ricardienne ne fait rien d'autre que d'affirmer, remarque Marx, que la quantité de travail nécessaire à la production des biens détermine les proportions dans lesquelles ces biens s'échangent entre eux. Proudhon tente, en revanche, d'établir un rapport de complémentarité, un rapport de causalité circulaire entre le concept analytique de Ricardo et son propre souhait de voir le salariat disparaître dans le monde de demain. Comme son ambition est de fonder « scientifiquement » le dépassement nécessaire de l'ordre économique et social contemporain, et comme les vérités scientifiques sont, à ses yeux, incompatibles avec l'injustice et l'exploitation, il ne réussit à résoudre la contradiction qu'en différant dans le temps la réalisation des conditions d'actualisation des principes de l'économie politique.

5.3. La Banque d'échange

La condition de réalisation du régime de la propriété-liberté et du système économique gouverné par la valeur constituée est l'accession des travailleurs à leurs instruments de production, ce qui ne peut voir le jour que dans le cadre d'une association mutuelle. En 1846, déjà, Proudhon note un projet assez détaillé d'une « Société progressive » qui devait s'étendre sur toute la société pour généraliser le mutuellisme au plan national. L'idée fondamentale était de dépasser le clivage capital-travail, en faisant de chaque individu à la fois un « commanditaire » (comme partie constitutive de la société) et un « commandité » (comme membre soumis aux prescriptions de la société), un « salariant » et un « salarié » (cité par Haubtmann, 1961, p. 502). Lorsque l'« Association progressive » aurait absorbé toute la société, le gouvernement ou l'État perdraient leur raison d'être puisque la société découvrirait sa capacité auto-organisatrice, son essence fondamentalement « an-archiste ». Proudhon estimait, à l'époque, qu'une durée de six ans suffirait pour que la « Société anonyme » puisse se mettre en place sur le plan européen, entraînant, ainsi, l'« expulsion » ou la « soumission » des gouvernements (*ibid.*, p. 495). Dans cette nouvelle société, tous les codes et les réglementations juridiques de l'ancienne structure seraient remplacés par un « Code social, devenu loi d'État » (*ibid.*, p. 494). Proudhon reste cependant silencieux sur les modalités de mise en œuvre et d'application de ce code. Sans aucun organe extérieur placé au-dessus de la société, quelle instance pourra se poser comme le garant du Code ? Et si l'on doit se passer de toute instance de ce type, quel sens peut-on conférer à un « Code social devenu loi d'État », entièrement implicite ? Avec le temps, l'auteur fera la douloureuse expérience de la complexité de la question de l'État : ce qui le conduira à souhaiter non plus la disparition — qu'il croyait historiquement nécessaire — de l'État, mais une structure fédérative où les volontés hégémoniques des différents États seraient équilibrées les unes par les autres.

La Révolution de février 1848 donnera un regain d'actualité au projet de 1846. Proudhon estimait que cette révolution était prématurée ; le peuple était pris au dépourvu, sans programme, sans principe, sans objectif. Il fallait donc se hâter de proposer, ne serait-ce que sous forme d'ébauche, un programme d'action susceptible de canaliser l'énergie et l'enthousiasme ainsi libérés. L'auteur rédige alors un ouvrage, la *Solution du problème social*, dont le troisième fascicule s'intitule *Organisation du crédit* (mars-avril 1848) : le nœud du problème social, la clé de la lutte pour la suppression de la tyrannie du capital, résiderait dans cette organisation. Car l'argent, qui a sans aucun doute joué un rôle civilisateur et libérateur dans l'histoire, risque de se transformer, dans les temps modernes où d'immenses forces collectives se trouvent appropriées individuellement sous le nom de capital, en instrument d'oppression : il représente la voie obligée pour accéder aux moyens de production. Dans un tel contexte, le mode d'attribution du crédit

possède une importance décisive. Si l'intérêt est trop élevé et les garanties exigées par les organismes de crédit pour l'octroi de fonds sont d'une amplitude telle qu'aucun producteur ordinaire ne peut espérer les acquérir, le travail ne parviendra jamais à s'affranchir de sa servitude à l'égard du capital ; les forces collectives ne seront jamais socialisées. L'accès au crédit est donc synonyme de l'accès aux moyens de production. Par ailleurs, tant que le régime du salariat se perpétue, le travailleur restera éternellement dépossédé des produits de son travail ; il ne se présentera jamais comme un offreur de produits. Or selon Proudhon, le précepte moral « Fais à autrui ce que tu veux que l'on te fasse » se traduit en langage économique par « Les produits s'échangent contre les produits » (1848, p. 93). L'idée maîtresse du programme exposé dans l'*Organisation du crédit* peut se résumer comme la généralisation de la lettre de change et la suppression du billet de banque. Cette idée sera développée dans les écrits ultérieurs.

La société moderne se caractérise par l'intensification des échanges. Par opposition à la structure autarcique des « sociétés antiques reposant sur la propriété individuelle », la division moderne du travail multiplie infiniment les activités productrices en les rendant toujours plus interdépendantes les unes des autres (1848, p. 171-172). Dans un tel contexte, la question qu'il faut résoudre ne concerne plus l'ordre de la production, ni celui de la consommation ; elle concerne l'ordre de la *circulation*. Le développement de l'interdépendance est le signe indéniable d'une évolution sociale vers la réciprocité ou le mutuellisme. Les producteurs sont désormais suffisamment mûrs pour se passer d'une intervention extérieure des pouvoirs publics visant à réguler la production ou la consommation. Toute intervention de ce type serait une atteinte grave à la liberté des citoyens. Mais le décalage préoccupant entre le régime ancien de la propriété et l'accroissement des échanges et de l'interdépendance menace désormais l'évolution harmonieuse du système. La propriété privée des moyens de production fait obstacle à l'instauration de la « justice commutative » dans le domaine de la circulation (*ibid.*, p. 172). C'est pour cette raison qu'il faut intervenir dans l'ordre de l'échange, et exclusivement dans cet ordre, afin d'accélérer le mouvement qui conduit la société vers le mutuellisme.

Quels seront les moyens mis en œuvre pour cette intervention ? L'objectif visé est l'abolition de la « royauté de l'or », la suppression de la monnaie métallique et du billet de banque et la suppression de l'intérêt. Proudhon considère en effet que la source de tous les droits d'aubaine est la monnaie, car c'est elle qui donne accès aux ressources productives et aux instruments de production. Si le producteur direct ne peut échapper à la condition de simple salarié au service du détenteur du capital, c'est précisément parce que le volume de la monnaie est limité et que celle-ci est individuellement appropriée ; l'emprunt des fonds implique, dans la société moderne, un coût proprement exorbitant pour le producteur direct du fait du niveau élevé des taux de l'intérêt. Dans cette société, la demande de monnaie est toujours supérieure à son

offre. Comment faire pour renverser cette situation, pour mettre la monnaie au service du besoin ? Par la généralisation de la lettre de change. Cet instrument est un contrat de réciprocité signé entre les contractants lorsqu'il y a accord entre eux : dans un système où les moyens de paiement seraient exclusivement composés de lettres de change, plus aucun agent économique honnête ne risque de se trouver à court d'argent pour ses besoins de transaction. C'est ainsi qu'on pourra « républicaniser le numéraire, en faisant de chaque produit du travail une monnaie courante » (*ibid.*, p. 112). Pour parvenir à cette fin, l'instrument fondamental sera la « Banque d'échange » : une société anonyme, à but non lucratif, dont l'objet est « de procurer à chaque membre de la Société, sans le secours du numéraire, tous les produits, denrées, marchandises, services ou travaux » (*ibid.*, p. 186).

Soit un salarié, sociétaire de la Banque, aujourd'hui simple offreur de sa force de travail, qui souhaiterait créer sa propre entreprise, c'est-à-dire avoir accès aux matières premières et aux instruments de production requis pour l'activité qu'il a choisie. Dans le système du « règne monarchique de l'or » (Proudhon parle aussi de la « trinité monarchique » à savoir, la royauté, la propriété et l'or : *ibid.*, p. 185), la seule possibilité qui lui est offerte est de solliciter un crédit auprès d'une banque, c'est-à-dire auprès d'une entreprise commerciale dont la finalité est de réaliser des bénéfices sur les opérations qu'elle effectue. Cette banque ne consentira à ouvrir un crédit que si, d'une part, le client accepte le coût financier de l'emprunt (et ceci est déjà suffisamment dissuasif), et si, d'autre part, le demandeur est en mesure de fournir suffisamment de garanties attestant la viabilité de l'entreprise. Autant dire que dans ce système « on ne prête qu'au riche ».

Dans le nouveau système que Proudhon appelle volontiers « le régime républicain du bon marché », créditer sera synonyme d'échanger (*ibid.*, p. 113). Ici, le futur entrepreneur s'adressera d'abord à ses consommateurs potentiels pour obtenir des commandes ; puis, avec ces promesses d'achat, il ira trouver les fournisseurs de matières premières et d'instruments de production, également sociétaires de la Banque, à qui il achètera les produits dont il a besoin en échange de lettres de change. Les fournisseurs, s'adresseront à leur tour à la Banque d'échange qui escomptera leurs effets sans condition aucune, à toute échéance. La différence avec le système bancaire habituel est de taille puisque, contrairement à la pratique ordinaire des banques commerciales qui fournissent, en contrepartie des effets escomptés, des billets de banque convertibles en monnaie métallique, la Banque d'échange ne s'engage à fournir en contrepartie que des bons d'échange non convertibles, ayant cours légal auprès des agents. Il y aura, en somme, simple substitution de la signature à portée générale de la Banque d'échange à la signature d'un agent particulier. Mais comme les bons émis par la Banque ne sont pas convertibles et comme cette institution n'a aucune visée commerciale, son opération ne fera intervenir aucun intérêt ; ce « droit de péage, [ce] droit de seigneur au

nom de ce suzerain appelé le numéraire » (*ibid.*, p. 189) sera enfin aboli. À l'issue de l'escompte, la Banque devient le bénéficiaire de l'effet ; et à l'échéance d'un effet, elle fera appel à l'entrepreneur de notre exemple — le tiré —, pour le remboursement de sa dette dont le montant sera rigoureusement égal au montant de bons d'échange qu'elle avait avancés à l'occasion de l'opération d'escompte. Le tiré est censé être en mesure d'honorer ses dettes à la date de l'échéance puisqu'il aura, entre temps, monté son entreprise et dégagé un profit, étant entendu qu'il s'était assuré, depuis le début, d'une demande effective stable. « Ainsi le véritable commanditaire est le consommateur ; entre lui et le nouvel entrepreneur, l'entremise de l'homme d'argent n'est plus nécessaire » (*ibid.*, p. 123). Dans ce système de lettre de change généralisée, la recherche de crédit cesse d'être une préoccupation de l'entrepreneur : « il ne s'agit pour lui que d'établir sa propre productivité autrement dire l'acceptabilité de ses produits » (*ibid.*). Les produits s'échangeront enfin effectivement contre les produits. Avec l'abolition de ce « despote de la circulation », toutes les « féodalités mercantiles » seront également abolies (*ibid.*, p. 178-179), et la société accédera à la démocratie économique et sociale.

La Banque d'échange fut une « institution mort-née » (Haubtmann, 1961, p. 1006). Nous n'entreprendrons pas une analyse détaillée des failles que comporte ce système. Signalons simplement que le raisonnement de l'auteur suppose un univers économique rigoureusement certain où l'information est parfaite et où tous les plans anticipés sont nécessairement réalisés. Dans l'exposé de son système de crédit, Proudhon achoppe sans cesse sur cette question de l'information et des anticipations, c'est-à-dire sur la question du temps, qu'il tente de contourner par des tours d'adresse plus ou moins convaincants. En effet, il est tout à fait conscient du fait que les bons ne peuvent remplir la fonction de pur intermédiaire des échanges, sans effet pervers sur les variables réelles de l'économie, que si la somme de leurs valeurs est maintenue strictement proportionnelle à la valeur du produit national. Si cette proportionnalité est transgressée pour telle ou telle raison, si la quantité de bons en circulation tend à dépasser sensiblement la quantité de marchandises effectivement produites, le système ne peut plus éviter les crises ; la surproduction, le chômage, la dépréciation des valeurs font nécessairement leur apparition. Il suffit pour ceci que les promesses d'achat ou les promesses de paiement ne soient pas tenues, non pas seulement pour des raisons éthiques — ce qui serait, tout compte fait, moins grave —, mais pour des raisons rigoureusement économiques puisqu'aucun producteur lançant une entreprise ne peut maîtriser le résultat de son opération, ne peut s'assurer du succès de ses plans, quelle que soit, par ailleurs, la qualité des précautions prises au départ ; et l'échec d'un plan de production (ou de consommation) laisserait l'auteur d'une lettre de change dans l'impossibilité d'honorer ses engagements.

Considérons l'exemple « familier » que Proudhon propose pour illustrer son projet. Il s'agit de 20 joueurs d'un jeu de société, lesquels, « au lieu de déposer argent sur table […] se servent de jetons qui leur sont délivrés par le chef de l'établissement, soit contre espèces, soit contre signature, si le joueur est d'une solvabilité reconnue » (*ibid.*, p. 119). À la fin de la partie le chef de l'établissement rembourse les jetons et les joueurs n'ont pas de compte à régler directement entre eux ; et Proudhon de déclarer : « La banque d'échange remplit le même office que le chef de l'établissement » (*ibid.*) ; au lieu de jetons la banque se sert des billets d'échange. Mais ce faisant, Proudhon restreint sensiblement la fonction de la Banque : car la situation qu'il vient de décrire ne pose qu'un problème de répartition et de gestion des ressources *déjà produites et réparties*. Dans une telle situation, les agents n'éprouvent aucun besoin réel de crédit. Or, dans la réalité, la Banque sera obligée d'escompter des effets pour lesquels il n'existe qu'une promesse de marchandises ; elle sera obligée d'émettre des bons donnant droit à des marchandises présentes en contrepartie de marchandises futures dont la réalisation est soumise aux incertitudes de la production. De ce point de vue, la suite de la comparaison entre la banque d'échange et le chef de l'établissement d'un jeu de société est significative. « Ces billets sont représentatifs de bonnes valeurs de commerce, c'est-à-dire de produits remboursables par conséquent en produits. Ils ne sont délivrés à chaque négociant que proportionnellement à la somme d'affaires régulières qu'il peut notoirement effectuer, c'est-à-dire comme produits *livrés*, ou au moins *acceptés,* ce qui exclut l'idée d'une production anormale, disproportionnée, intempestive » (*ibid.*). Quelle est, ici, la signification de cette restriction : « au moins acceptés » ? Proudhon se rend compte que ces billets ne peuvent être représentatifs, exclusivement, de la valeur de biens effectivement produits et livrés ; il observe bien, du reste, que les bons de commerce escomptés par la Banque d'échange représentent des produits « dont les uns sont réalisés et les autres réalisables dans un avenir plus ou moins éloigné » (*ibid.*, p. 123). Dans ces conditions, le système de Proudhon, comme tous les autres systèmes économiques, n'échappe pas au danger de crises. Il y est même plus exposé que les autres dans la mesure où la Banque d'échange s'engage à escompter tous les effets de commerce présentés du moment que les contractants se sont mis d'accord entre eux.

Enfin, le raisonnement de Proudhon sur l'intérêt et sur la nécessité de sa suppression dans une société mutuelliste demande réflexion. Selon l'auteur l'intérêt est un droit d'aubaine, c'est-à-dire un revenu qui ne rémunère aucun travail, aucun service. Si la Banque centrale exige aujourd'hui un intérêt sur ses opérations d'escompte, c'est qu'elle s'engage à convertir les billets qu'elle fournit aux détenteurs d'effets, en numéraires métalliques, à tout moment ; la Banque doit donc disposer d'un capital de garantie qui doit être rémunéré, et c'est dans cette nécessité que réside la raison d'être de l'intérêt perçu par la banque (Gide et Rist, 1947, t. I, p. 342-343). En préconisant une Banque

d'échange qui refuse de convertir les bons qu'elle émet en numéraires métalliques, Proudhon croit pouvoir supprimer la cause de l'intérêt car, dans ces conditions, la Banque n'aura aucun besoin de disposer d'un capital de garantie à rémunérer. Mais l'économie politique, depuis Turgot au moins, avait mis en évidence que l'intérêt représente le *prix du temps* (cf. Rist, 1955, p. 134). Autrement dit, l'agent économique, dans des conditions normales de production et d'échange, confère une valeur plus grande à un pouvoir d'achat dont il peut disposer immédiatement par rapport au même pouvoir d'achat qui ne peut être disponible qu'à un moment ultérieur dans le temps. Il s'agit là du phénomène bien connu sous le nom de préférence pour le présent. Dans les termes de Böhm-Bawerk, par exemple, l'intérêt s'explique par « une différence de valeur entre les biens actuels et les biens futurs » (1900, t. II, p. 194). Le pouvoir d'achat signifie un droit d'usage sur les produits ; ni pour le consommateur ni pour le producteur, il n'y a d'équivalence entre les mêmes produits consommés ou mis en exploitation aujourd'hui ou demain. « […] quoi que fasse Proudhon, écrit Rist, le paiement à terme et le paiement au comptant sont et resteront deux opérations différentes, tant que la possession immédiate d'une somme de monnaie sera jugée plus avantageuse que sa possession future » (Gide et Rist, 1947, t. I, p. 346). La suppression de l'intérêt dans un monde incertain ne rétablit pas le règne de la justice intégrale, comme le croit naïvement Proudhon ; elle ne fait que favoriser l'emprunteur au détriment du prêteur.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ABENSOUR Miguel (1986), « Robert Owen », dans : *Dictionaire des œuvres politiques*, publié sous la direction de F. Chatelet, O. Duhamel et E. Pisier, Paris : Presses universitaires de France, p. 619-632.

AFTALION Albert (1899), *L'Œuvre économique de Simonde de Sismondi*, Paris : A. Pedone.

ANSART Pierre (1967), *Sociologie de Proudhon*, Paris : Presses universitaires de France.

— (1970) *Sociologie de Saint-Simon*, Paris : Presses universitaires de France.

ARENA Richard et TORRE Dominique (1985), « Les Théories monétaires de Simonde de Sismondi : quelques éléments d'analyse », in *Économies et Sociétés*, Cahiers de l'ISMEA, Série HS, n° 28, p. 21-51.

AUCUY Marc (1908), *Les Systèmes socialistes d'échange*, Paris : Félix Alcan.

BŒHM-BAWERK Eugen von (1900), *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, trad. fr., Paris : V. Giard et E. Brière, 1902-1903, 2 tomes.

BAZARD Saint-Amand et ENFANTIN Prosper (1829), *Doctrine de Saint-Simon. Exposition. Première année, 1829*, publiée avec introduction et notes par C. Bouglé et E. Halévy, Librairie des sciences politiques et sociales, Paris : Marcel Rivière, 1924.

BEAUGRAND Philippe (1983), « Sismondi, théoricien a-monétaire », *Revue d'économie politique*, 93e année, n° 2, p. 301-307.

BEDARIDA François (1972), « Le Socialisme en Angleterre jusqu'en 1848 », dans : *Histoire générale du socialisme*, sous la direction de J. Droz, p. 257-330.

BEER M. (1919), *A History of British Socialism*, G. Bell and Sons Ltd., 1929, Vol. I.

BENICHOU Paul (1977), *Le Temps des prophètes. Doctrine de l'âge romantique. Utopie pseudo-scientifique*, Paris : Gallimard.

BOUGLÉ Celestin et HALÉVY Élie (1924), « Préface » à *Doctrine de Saint-Simon. Exposition, Première année, 1829,* Librairie des sciences politiques et sociales, Paris : Marcel Rivière.

BRAY John Francis (1839), *Labour's Wrongs and Labour's Remedy or the Age of Might and the Age of Right*, rééd., New York : Augustus M. Kelley, 1968.

CHARLETY Sébastien (1896), *Histoire du saint-simonisme (1825-1864)*, Paris. Rééd., coll. « Médiations », Paris : Gonthier.

CLAEYS Gregory (1987), *Machinery, Money and the Millennium. From Moral Economy to Socialism, 1815-1860*, Polity Press.

COLE G. D. H. (1953), *Socialist Thought. The Forerunners 1789-1850*, Macmillan, Londres, 1959.

— (1963) « Introduction » à *R. Owen, A New View of Society and Other Writings*, Everyman's Library, p. VII-XIX.

DENIS Hector (1907), *Histoire des systèmes économiques et socialistes*, Paris : V. Giard et E. Brière, 2 tomes.

DESANTI Dominique (1970), *Les Socialistes de l'utopie*, Paris : Petite Bibliothèque Payot.

DROZ Jacques (1972), « Introduction » à *Histoire générale du socialisme* (sous la direction de J. Droz), t. I, « Des Origines à 1875 », Paris : Presses universitaires de France, 1979, p. 5-22.

— (1972), « Le socialisme allemand du Vormärz », dans *Histoire générale du socialisme*, (sous la direction de J. Droz), t. I, p. 407-456.

DUPONT-WHITE Charles (1846), *Essais sur les relations du travail avec le capital*, Guillaumin, Paris.

DURKHEIM Emile (1928), Le socialisme. Rééd., coll. « Quadrige », Paris : Presses universitaires de France, 1992.

EGE Ragip (1992), « Valeur et propriété ches Thomas Hodgskin », *Économies et Sociétés,* série PE, n° 17, t. XXVI, p. 135-170.

FACCARELLO Gilbert (1983), *Travail, valeur et prix. Une critique de la théorie de la valeur*, Paris : Anthropos.

GAILLARD Ch. (1986), « Proudhon et la propriété », *Les Travaux de l'Atelier de Proudhon,* n° 1, Paris : École des hautes études en sciences sociales.

GIDE Charles et RIST Charles (1947), *Histoire des des doctrines économiques*, Paris : Sirey, 2 tomes.

GOUHIER Henri (1941), *La Jeunesse d'Auguste Comte et la formation du positivisme*, t. III, *Auguste Comte et Saint-Simon*, Paris : Librairie philosophique J. Vrin, 1970.

GRAY John (1826), *A Lecture on Human Hapiness being the first of a Series of Lectures on that Subject in which will be comprehended a General View of the Causes of the Existing Evils of Society*, New-York : Augustus M. Kelley, 1971.

GURVITCH Georges (1931), *L'idée du droit social. Notion et système du droit social. Histoire doctrinale depuis le XVIIe siècle jsqu'à la fin du XIXe siècle*, Paris : Sirey.

HALEVY Élie (1901-1904), *La Formation du radicalisme philosophique*, Paris : Félix Alcan, 3 tomes.

— (1933), *Sismondi*, « Réformateurs sociaux », collection de textes, Paris : Félix Alcan.

— (1938), *L'Ère des tyrannies*, Paris : Gallimard. Réed., *ibid.*, coll. « Tel », 1990.

HAUBTMANN Pierre (1948), « "Forces productives" et "Forces collectives". De l'affinité des concepts sociologiques chez Marx et chez Proudhon », in *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. IV, 3e année, p. 135-152.

— (1961), *Pierre-Joseph Proudhon. Sa vie et sa pensée*, Paris : Beauchesne, 1982.

— (1981), *Proudhon, Marx et la pensée allemande*, Grenoble : Presse universitaire de Grenoble, 1981.

HAYEK Friedrich A. von (1973), *Droit, Législation et Liberté*, trad. R. Audouin, Presses universitaires de France, Paris, 1980, t. I : « Règles et ordres ».

HODGSKIN Thomas (1825), *Labour Defended Against the Claims of Capital. Or the Unproductiveness of Capital proved with Reference to the Present Combinations amongst Journeymen*, The Hammersmith Bookshop, 1964.

— (1827), *Popular Political Economy. Four Lectures delivered at the London Mechanics'Institution*, Sentry Press, New York.

HOLLANDER Samuel (1980), « The Post-Ricardian Dissension : A Case-Study in Economics and Ideology », in *Oxford Economic Papers*, vol. XXXII, n° 1, p. 370-410.

HUNT E. K. (1979), « Utilitarianism and the Labor Theory of Value : a Critique of the Ideas of William Thompson », in *History of Political Economy*, n° 11, p. 545-571.

— (1980), « The Relation of the Ricardian Socialists to Ricardo and Marx », in *Science and Society*, vol. XLIV, n° 2, p. 177-198.

— (1977), « Value Theory in the Writings of the Classical Economists, Thomas Hodgskin, and Karl Marx », in *History of Political Economy*, n° 9, p. 327-345.

KING J. E. (1983), « Utopian or Scientific ? A Reconsideration of the Ricardian Socialists », in *History of Political Economy*, n° 15, p. 345-375.

LAURENT de l'Ardèche (1875), « Aux Saint-Simoniens, Gardiens de leur foi au Nouveau Christianisme », Préface à SAINT-SIMON, *Nouveau Christianisme*, in *Œuvres de Claude-Henri de Saint-Simon*, t. IV, Paris : Editions Anthropos, 1966, p. I-XXXVI.

LOWENTHAL E. (1911), *The Ricardian Socialists*, « Studies in History, Economics and Public Law », edited by the Faculty of Political Science of Columbia University, vol. XLVI, n° 1, Whole Number 114, Longmans, Green & Co.

MARX Karl (1847), *Misère de la philosophie*, dans *Économie*, t. I, p., Bibliothèque de La Pléiade, Paris : Gallimard, 1965.

MARX Karl et ENGELS Friedrich (1848), *Le Manifeste communiste*, dans *Économie*, t. I, Bibliothèque de La Pléiade, Paris : Gallimard, 1965.

MORTON A. L. (1962), *The Life and Ideas of Robert Owen*, Londres : Lawrence & Wishart.

OWEN Robert (1813), *A New View of Society, or Essays on the Principle of the Formation of the Human Character and the Application of the Principle to Practice*, dans *A New View of Society and Other Writings*, Everyman's Library, 1963, p. 3-90.

— (1815), *Observations on the Effect of the Manufacturing System : with Hints for the Improvments of those Parts of it which are most injurious to Health and Morals*, dans *A New View…*, p. 120-129.
— (1816), *Address Delivered at the New Lanark, on Opening the Institution for the Formation of Character, on the 1st of January*, 1816, dans *A New view…*, p. 92-119.
— (1817a), *Report to the Committee for the Relief of the Manufacturing Poor*, dans *A New View…*, p. 156-169.
— (1817b), *A Catechism of the New View of Society and three Addresses* (Letters on Poor Relief), dans *A New View…*, p. 170-223.
— (1817c), *Further Development of the Plan for the Relief of the Poor and the Emancipation of Mankind*, dans *A New View…*, p. 224-244.
— (1818a), *On the Employement of Children in Manufacturies*, dans *A New View…*, p. 130-139.
— (1818b), *To the British Master Manufacturers, on the Emplyment of Children in Manufactories*, dans *A New View…*, p. 140-147.
— (1819), *An Adress to the Working Classes*, dans *A New View…*, p. 148-155.
— (1820), *Report to the County of Lanark*, dans *A New View…*, p. 245-298.
PROUDHON Pierre-Joseph (1840), *Qu'est-ce que la propriété ? Ou recherches sur le principe du Droit et du Gouvernement, Premier mémoire*, Paris : Garnier-Flammarion, 1966.
— (1841), *Lettre à M. Blanqui, professeur d'économie politique au Conservatoire des Arts et Métiers, sur la propriété*, Deuxième mémoire, Librairie des sciences politiques et sociales, Paris : Marcel Rivière, 1938.
— (1842), *Avertissement aux propriétaires, ou Lettre à M. Victor Considérant, Rédacteur de la Phalange, sur une défense de la propriété*, Librairie des sciences politiques et sociales, Paris : Marcel Rivière, 1938.
— (1846), *Système des contradictions économiques, ou Philosophie de la misère*, Librairie des sciences politiques et sociales, Paris : Marcel Rivière, 1923, 2 tomes.
— (1848-1852), *Mélanges. Articles de journaux*, Librairie internationale, A. Lacroix & Verbœckhoven, 1868.
— (1848), *Solution du problème social. Organisation du crédit et de la circulation. Résumé de la question sociale. Banque d'échange. Banque du peuple*, Librairie internationale, A. Lacroix & Verbœckhoven, 1868.
— (1852), *La Révolution sociale démontrée par le coup d'État du Deux-Décembre*, Librairie internationale, A. Lacroix & Verboeckhoven, 1868.
— (1865), *De la capacité politique des classes ouvrières*, Librairie internationale, A. Lacroix, 1873.
— (1866), *Théorie de la propriété*, Librairie internationale, A. Lacroix & Verboeckhoven.
RENAUT Alain (1986), « Jeremy Bentham », dans *Dictionnaire des œuvres politiques*, (sous la direction de F. Chatelet, O. Duhamel et E. Pisier), Paris : Presses universitaires de France p. 74-78.
RIST Charles (1955), « La Pensée économique de Proudhon », in *Revue d'Histoire économique et sociale*, vol. XXXIII, p. 129-165.
SAINT-SIMON Claude-Henri (1802), *Lettres d'un habitant de Genève à ses contemporains*, dans (1966), t. I, p. 1-60.
— (1807-1808), *Introduction aux travaux scientifiques du XIXe siècle*, dans (1966), t. VI, p. 1-216.

— (1814), *De la réorganisation de la société européenne, ou de la nécessité et des moyens de rassembler les peuples de l'Europe en un seul corps politique en conservant à chacun son indépendance nationale*, dans (1966), t. I, p. 155-248

— (1817), *L'Industrie, ou discussions politiques, morales et philosophiques dans l'intérêt de tous les hommes livrés à des travaux utiles et indépendants*, t. I et t. II dans (1966), t. I, p. 5-223, t. II, p. 11-174.

— (1818-1819), *Naissance du christianisme*, p. 174-193 ; *Le Parti national ou industriel comparé au parti anti-national*, p. 195-209 ; *Sur la querelle des abeilles et des frelons, ou sur la situation respective des producteurs et des consommateurs non producteurs*, p. 211-234, dans (1966), t. II.

— (1819), *L'Organisateur*, dans *Œuvres*…, t. II, p. 5-242.

— (1821), *Du système industriel*, t. I, p. 3-240, t. II, p. 3-262, t. III, p. 17-95, dans (1966), t. III.

— (1822), *Des Bourbons et des Stuarts et suite à la brochure des Bourbons et des Stuarts*, dans (1966), t. VI, p. 497-526.

— (1823-1824), *Catéchisme des industriels*, Premier cahier, p. 3-71, Deuxième cahier, p. 73-203, Troisième cahier (rédigé par A. Comte), p. 6-207, dans Œuvres…, t. IV, Quatrième cahier, p. 22-47, dans (1966), t. V.

— (1825), Nouveau christianisme, Dialogues entre un conservateur et un novateur, dans (1966), t. III, p. 101-192.

— (1875), *Quelques opinions philosophiques à l'usage du XIXe siècle*, p. 51-106 ; *De l'organisation sociale* (fragments d'un ouvrage inédit), p. 109-172 ; *De la physiologie appliquée à l'amélioration des institutions sociales*, p. 175-197 ; *Mémoire sur la science de l'homme*, p. 7-313 (textes publiés dans les 39e et 40e volumes des *Œuvres de Saint-Simon et Enfantin*, éd. E. Dentu, 1875), dans (1966), t. V.

— (1966), *Œuvres de Saint-Simon*, Paris : Anthropos, 6 volumes.

SCHUMPETER Joseph Alois (1954), *History of Economic Analysis*, Allen & Unwin, Londres. Trad. fr. : *Histoire de l'analyse économique*, Paris : Gallimard, 1983, 3 tomes.

SIMONDE DE SISMONDI J.-C.-L. (1819), *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la richesse dans ses rapports avec la population*, Jeheber, 1951-1953, 2 tomes.

— (1837-38), *Études sur l'économie politique*, rééd. Slatkine, Genève, 1980. (Extraits dans É. Halévy, *Sismondi*, « Réformateurs sociaux », Collection de textes, Paris : Félix Alcan, 1933.)

SOWELL Thomas (1972), « Sismondi. A Neglected Pioneer », in *History of Political Economy*, Vol. IV, p. 62-88.

THOMPSON Noël (1984), *The People's Science. The Popular Political Economy of Exploitation and Crisis 1816-34*, Cambridge : Cambridge University Press.

— (1988), *The Market and its Critics. Socialist Political Economy in Nineteenth Century Britain*, Routledge, Londres.

THOMPSON William (1824), *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth most conducive to Human Happiness*, Longman.

TURGOT Anne-Robert-Jacques (1770), *Mémoire sur les prêts d'argent*, in *Écrits économiques*, Calmann-Lévy, Paris, 1970, p. 251-269.

WALCH Jean (1967), *Bibliographie du Saint-Simonisme, avec trois textes inédits*, Paris : Vrin.

— (1975), *Michel Chevalier, économiste saint-simonien*, Paris.

XVII

Karl Marx et la critique de l'économie politique : « Le purgatoire du temps présent »

Gilbert FACCARELLO

La littérature sur Marx est immense. Liée ou non aux mouvements politiques les plus divers, elle a subi des périodes d'effacement : mais, dans l'ensemble, le rythme des publications a toujours été élevé et nous nous trouvons aujourd'hui face à une quantité impressionnante d'analyses — la plupart du temps divergentes ou fortement conflictuelles. La qualité de ces publications est évidemment fort variable : elle va de l'excellence de certaines recherches historiques, philosophiques ou économiques, aux récitations dogmatiques et incantatoires. Il est exclu, ici, de prendre en compte l'ensemble de cette littérature.

Plus modestement, l'objet de ce chapitre et des deux suivants est de donner une idée précise de certains aspects essentiels de la pensée économique de Marx et des débats qui en sont issus. Chaque fois, quelques thèmes fondamentaux seront retenus et des développements leur seront consacrés. Sur les autres aspects de l'œuvre de Marx, sur les interprétations possibles ou sur les différents courants marxistes, les lecteurs pourront se reporter aux bibliographies sélectives qui figurent à la fin de chaque chapitre. Ils ne devront pas oublier toutefois que, même dans un premier temps, seul le contact direct avec les œuvres de Marx s'impose en priorité ; dans cette perspective, une bonne entrée en matière peut être la lecture du *Manifeste communiste* (1848) et de *Salaire, prix et plus-value* (1865).

Les écrits de Marx

La liste des écrits de Marx — dont les manuscrits — est longue. Le lecteur qui voudrait en prendre connaissance la trouvera dans deux ouvrages de Maximilien Rubel (1956 et 1960). Il n'existe pas encore, à ce jour, d'édition complète de ces œuvres.

Une grande partie des manuscrits se trouve à Amsterdam, à l'Institut international d'histoire sociale. Une autre partie se trouve à Moscou dans ce qui fut, du temps de l'U.R.S.S., le célèbre Institut du marxisme-léninisme.

Il est hors de question, ici, de donner les références des nombreuses éditions des œuvres de Marx. On mentionnera simplement les principales éditions en langue allemande ainsi que les références françaises de qualité disponibles aujourd'hui.

Les trois éditions allemandes au XXe siècle

• *Karl Marx. Friedrich Engels. Historisch-kritische Gesammtausgabe. Werke. Schriften. Briefe.* Également notée MEGA (pour *Marx-Engels […] Gesammtausgabe*), cette entreprise ambitieuse de publication débuta en 1927 à l'Institut Marx-Engels de Moscou placé sous la direction de David Riazanov jusqu'en 1931, puis de V. V. Adoratski une fois Riazanov éliminé par Staline. Elle s'interrompit en 1935. Treize volumes furent publiés.

• *Marx-Engels : Werke.* Souvent notée *MEW* (Dietz Verlag, Berlin), cette édition fut publiée à partir de 1957 par les Instituts du marxisme-léninisme de Moscou et de Berlin-Est. De 1957 à 1968, 43 volumes sortirent des presses. L'effort de Riazanov était renouvelé mais l'édition n'en demeura pas moins incomplète, de nombreux manuscrits n'y figurant pas.

• La nouvelle *Marx-Engels Gesammtausgabe* (nouvelle *MEGA* ou *MEGA 2*). Les mêmes instituts mirent en chantier une nouvelle édition devant inclure plus de cent volumes (le premier fut publié en 1975). L'édition, cette fois, avait bien pour but d'être exhaustive et devait disposer d'un appareil critique exceptionnel. Mais les bouleversements politiques en Europe de l'Est dans la deuxième moitié des années 80 ont provoqué la suspension de l'entreprise. En 1990, cependant, une Fondation internationale Marx-Engels fut créée à Amsterdam, dont le but est, précisément, de poursuivre cette publication.

Les éditions françaises

Il faut distinguer les œuvres publiées du vivant de Marx de celles, nombreuses, qui le furent après sa mort. Il faut également faire le partage, selon les éditeurs et les traducteurs, entre les éditions, car toutes ne procurent pas le même degré de sérieux et de fidélité aux textes. C'est ainsi qu'on écartera l'ancienne édition de Jules Molitor, publiée chez Costes (1927-1950 : les traductions sont de valeurs inégales, mais l'édition joua cependant un rôle important en France) ; ainsi que les traductions publiées — celle des *Grundrisse* notamment — dans un passé récent chez Anthropos puis rééditées dans la collection UGE 10/18.

Mentionnons simplement deux corpus importants. Le premier a été édité par les Éditions sociales et reprend, notamment, les versions d'Engels des livres II et III du *Capital*. L'autre est celui publié par Maximilien Rubel dans la Bibliothèque de la Péiade (Éditions Gallimard). Les deux éditions se valent pour ce qui concerne les œuvres parues du vivant même de Marx : toutes deux, en particulier, reprennent la traduction du livre I du *Capital* par Joseph Roy (texte qui, comme l'indique Marx lui-même, est remanié par rapport à la première édition allemande et constitue de fait la deuxième édition du livre I). En revanche, pour ce qui est des œuvres publiées de manière posthume (y compris les livres II et III du *Capital*), il peut y avoir des différences importantes dans le choix des manuscrits, dans leur agencement et dans la numérotation des chapitres (c'est ainsi que le célèbre chapitre 9 du livre III du *Capital* de l'édition Engels devient le

chapitre 6 dans l'édition Rubel) : il convient alors d'utiliser les deux corpus simultanément.

Enfin, signalons deux publications notables : (i) la mise en regard, par P.-D. Dognin, pour ce qui concerne la valeur et la forme-valeur, du premier chapitre du livre I du *Capital* (et son annexe de 1867) dans ses différentes versions (première, deuxième et quatrième éditions : voir Dognin, 1977) ; et (ii) la traduction française, sous la direction de J.-P. Lefèbvre, de la quatrième édition allemande du livre I du *Capital* (1983).

Pour les pages qui suivent, les références des éditions utilisées figurent à la fin de ce chapitre.

1. UN ITINÉRAIRE DANS LE SIÈCLE

1.1. Étudiant et journaliste

Karl Heinrich Marx naquit le 5 mai 1818 à Trèves, en Rhénanie, terre prussienne depuis le Congrès de Vienne. Sa mère, Henriette Pressburg (1787-1863), était issue d'une famille juive de Hollande. Son père, Hirschel Marx (1782-1838), avocat et libéral, faisait partie d'une vieille famille de rabbins, les Marx Levy (son propre père abandonna le patronyme de Levy) ; après l'accession au trône de Frédéric-Guillaume III, devant choisir entre sa profession et sa religion, il se convertit au protestantisme et changea son prénom en Heinrich.

Karl Marx fit d'abord ses études au Friedrich-Wilhelm Gymnasium à Trèves, puis aux universités de Bonn (1835-1836) et de Berlin (1836-1841). Il suivit notamment des cours de droit, d'histoire de l'art, de mythologie, et se passionna pour la philosophie. À Bonn, il fit partie du Club des Poètes d'où toute préoccupation politique n'était pas absente. À Berlin, il fréquenta un cercle de jeunes hégéliens de gauche qui était en train de s'affirmer, le *Doktorklub*, animé en particulier par Bruno Bauer dont il devint l'ami. Les membres du club, libéraux, se radicalisèrent progressivement et, pendant l'hiver 1840-1841, le club prit le nom d'Amis du Peuple.

Le 30 mars 1841, K. Marx obtint son certificat de fin d'études à Berlin. C'est à Iena, cependant, qu'il présenta sa thèse, acceptée le 15 avril 1841, sur la *Différence de la philosophie de la nature chez Démocrite et Épicure* : en raison des conflits philosophiques et politiques, elle eût été, à Berlin, en butte à un refus certain. La réaction « romantico-chrétienne » s'était en effet intensifiée après l'accession au trône de Frédéric-Guillaume IV, et Marx se vit aussi contraint de renoncer à son projet d'enseigner la philosophie à l'Université, à Bonn comme à Berlin. Il se tourna alors vers le journalisme politique, tâche qu'il assuma tout au long de sa vie, bien que par éclipses, à la fois par conviction personnelle, afin de diffuser ses idées et ses analyses, et par nécessité économique. En mai 1842, il devint rédacteur, puis, le 15 octobre, rédacteur en chef de la *Rheinische Zeitung für Politik, Handel und Gewerbe* (la *Gazette Rhénane*), journal libéral de

Cologne à qui il conféra son essor. Les questions politiques et celles liées à l'action concrète l'intéressèrent alors toujours davantage, et c'est sur ce chapitre, notamment, qu'il rompit progressivement avec les jeunes hégéliens. Le journal fut finalement interdit par les autorités prussiennes et le dernier numéro publié le 31 mars 1843.

Le 13 juin de cette même année, Karl Marx épousa Jenny von Westphalen (1814-1881), la fille du baron von Westphalen, avec qui il s'était fiancé secrètement en 1836. Les Westphalen appartenaient, par leurs ancêtres, à la haute aristocratie écossaise et possédaient des fonctions importantes dans l'administration prussienne. Ferdinand, demi-frère de Jenny, fut ministre de l'intérieur de Frédéric-Guillaume IV.

1.2. Émigré à Paris

Marx refusa alors l'offre du gouvernement prussien de diriger la *Preussische Staatszeitung*, et émigra à Paris en octobre 1843. Arnold Ruge, qui publiait à Dresde les *Deutsche Jahrbücher für Wissenschaft und Kunst* (les *Annales allemandes pour la science et l'art*) dont la parution fut suspendue par le gouvernement de Saxe sur pression de la Prusse, lui avait proposé de poursuivre cette publication hors d'Allemagne, dans la capitale française. La ville était un centre d'intense activité intellectuelle et d'agitation politique et sociale. Marx et Ruge y éditèrent les *Deutsch-Französiche Jahrbücher* (les *Annales franco-allemandes*) qui devaient, en principe, comporter des contributions d'auteurs français, publiées dans leur langue, à côté d'articles en allemand. Un seul numéro parut. Il contient en particulier deux essais notables de Marx : « À propos de la question juive », et la « Contribution à la critique de la philosophie du Droit de Hegel: Introduction ». Les exemplaires ne purent cependant pas circuler en Allemagne et en Autriche. Une bonne part fut saisie et l'entreprise périclita.

À Paris, Marx fréquenta les milieux intellectuels et politiques français et fit la connaissance de Pierre-Joseph Proudhon et de Louis Blanc. Parmi les émigrés allemands, il se lia notamment avec Heinrich Heine. Mais, surtout, à l'automne 1844, une rencontre avec Friedrich Engels (1820-1895) fut décisive. Il avait déjà entrevu ce dernier à Cologne en 1842, mais, à l'époque, leur premier contact n'avait pas eu de suite : les deux hommes se méfiaient l'un de l'autre, et Engels partait pour l'Angleterre. À présent, ce fils d'industriel de la vallée de la Wupper retournait en Allemagne et faisait une halte à Paris. Après une éducation chaotique et lors de son année de volontariat dans l'artillerie de la garde (de l'autome 1841 à l'automne 1842), il avait, lui aussi, connu le milieu intellectuel berlinois des jeunes hégéliens et s'y était même distingué, sous le pseudonyme d'Oswald, par deux écrits contre Schelling.

Sur le front des débats philosophiques allemands, Marx avait été impressionné par l'*Essence du Christianisme*, ouvrage publié en 1841 par Ludwig Feuerbach (1804-1872) ; il lut les divers pamphlets philosophiques que Feuerbach publia ensuite et dont on ne saurait trop souligner

l'importance : les *Thèses provisoires pour la réforme de la philosophie* (1842) et les *Principes de la philosophie de l'avenir* (1843), qui prolongèrent sa *Contribution à la critique de la philosophie de Hegel* (1839).

Marx étudia aussi l'histoire ; mais, surtout, il commença à se pencher sérieusement sur l'économie politique, probablement sous l'influence d'Engels. Le numéro unique des *Annales franco-allemandes* contenait en effet un essai rédigé par ce dernier en Angleterre, l'*Esquisse d'une critique de l'économie politique*, qui provoqua l'admiration de Marx. Engels publia également un peu plus tard, en 1845, à Leipzig, un ouvrage plus factuel intitulé *La situation de la classe laborieuse en Angleterre*.

Dès lors, une bonne partie de l'activité intellectuelle de Marx se tourna vers cette critique de l'économie politique ; c'est ainsi que débuta une très longue période d'étude, souvent interrompue et sans cesse recommencée, d'à peu près tous les textes économiques, contemporains comme anciens, qui pouvaient lui tomber sous la main. À cette époque, Marx projeta une œuvre en deux volumes qu'il promit à l'éditeur C. W. Leske, de Darmstadt : une *Critique de la politique et de l'économie politique*. Il pensa l'achever au cours de l'été 45 ; il l'annonça ensuite pour l'automne 46 et… ne remit jamais le manuscrit. Ce type de péripétie devait se reproduire par la suite, Marx ayant l'habitude de « faire certains détours » — selon ses propres termes — susceptibles de s'éterniser.

Un témoignage de cet intérêt naissant pour l'économie nous est parvenu : il s'agit des *Manuscrits économico-philosophiques*, également désignés sous le nom de *Manuscrits de 1844* (première publication, posthume et en partie fautive : 1932). La comparaison de ce texte avec les articles des *Annales franco-allemandes*, et la confrontation de ceux-ci avec un autre manuscrit important rédigé un an plus tôt : la *Critique du droit politique hégélien* (1843, publication posthume en 1927), marquent le contraste et soulignent l'évolution. Dans le passage progressif à l'idée communiste, Marx donne en outre la curieuse impression de suivre une démarche purement spéculative, très différente de l'évolution d'un Engels frappé par le spectacle de la misère ouvrière qu'il eut sous les yeux dans la vallée de la Wupper ou à Manchester. En publiant en 1845, enfin, *La sainte famille, ou critique de la « critique critique » : contre Bruno Bauer et consorts*, pamphlet dont Engels rédigea quelques pages, Marx rompit définitivement avec ceux qui, parmi ses anciens amis hégéliens, n'avaient pas suivi le même parcours que lui.

1.3. Paris, Bruxelles, Londres

Le 11 janvier 1845, sous la pression de la Prusse, le gouvernement français décida d'expulser quelques ressortissants allemands parmi lesquels figure Marx. Celui-ci émigra alors à Bruxelles où il arriva le 5 février. Engels, quittant de nouveau l'Allemagne où il était menacé d'arrestation, le rejoignit en avril et s'installa ensuite à Paris en août 1846. C'est en Belgique, afin de faire cesser les menées berlinoises à son

encontre, que Marx renonça à sa nationalité prussienne : il ne la retrouva pas malgré ses demandes ultérieures de réintégration. Il se vit également refuser plus tard (1874) la nationalité britannique (« this man was not loyal to his king »).

À Bruxelles, l'évolution intellectuelle de Marx atteignit un point culminant avec la conception et l'affirmation du « matérialisme historique ». Ce point de vue est exposé dans les *Thèses sur Feurbach*. Il est développé dans *L'idéologie allemande*. Écrit en 1845-1846 en collaboration avec Engels, cet ouvrage ne fut pas publié, faute d'éditeur, et les auteurs se virent contraints d'abandonner le manuscrit, selon les termes de Marx, « à la critique rongeuse des souris ». De cette époque date également la controverse et la rupture avec Proudhon dont il venait pourtant de prendre la défense dans *La Sainte famille*. Rédigé en français et édité en 1847 à Paris, *Misère de la philosophie* est en effet une réponse très polémique au *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère* publié par P.-J. Proudhon un an plus tôt.

Parallèlement, Marx s'impliqua de plus en plus dans les débats politiques ; il poussa à la transformation de la Ligue des Justes (dont la devise était : *tous les hommes sont frères*) en Ligue des Communistes (*Prolétaires de tous les pays, unissez-vous*) et il finit, avec Engels, par en rédiger en 1848 la déclaration de principes, le *Manifeste du Parti communiste* (ce n'est qu'en 1872 que le titre devint *Manifeste communiste*). En 1847, devant une émanation de la Ligue, l'Association culturelle des travailleurs allemands de Bruxelles, il prononça des conférences qu'il publia deux ans plus tard en Allemagne, au printemps de 1849, dans la *Neue Rheinische Zeitung*, sous le titre *Travail salarié et capital*. Un autre écrit économique intéressant de la période doit être noté : le *Discours sur la question du libre-échange* prononcé à l'Association démocratique de Bruxelles le 9 janvier 1848 (« Messieurs, je vote en faveur du libre-échange ») et publié par les soins de cette association.

Survinrent alors les vagues révolutionnaires de 1848. Le roi, inquiet de l'agitation, mit en place la réaction. Marx fut expulsé de Bruxelles le 3 mars 1848. Il se rendit d'abord à Paris : son ami Ferdinand Flocon, à présent membre du gouvernement provisoire, venait justement de l'inviter à y revenir. Il y rédigea les *Revendications du Parti communiste en Allemagne*, gagna Cologne en avril et se lança de nouveau dans le journalisme et l'action politiques en publiant la *Neue Rheinische Zeitung : Organ der Demokratie* (*La Nouvelle Gazette rhénane*) qui trouva un écho important.

Après la victoire de la Prusse sur les mouvements libéraux et radicaux, Marx fut de nouveau expulsé. Le 16 mai 1849, la décision lui fut notifiée et le dernier numéro de la *Neue Rheinische Zeitung* sortit le 18 du même mois. Malgré le succès éditorial de l'entreprise, cette aventure acheva de ruiner Karl et Jenny Marx. Ceux-ci retournèrent à Paris puis, pour éviter une assignation à résidence à Vannes, émigrèrent à Londres où ils demeurèrent jusqu'à la fin de leurs jours, à quelques courtes interruptions près.

1.4. L'exil à Londres

Dans un premier temps, mais avec difficulté, Marx parvint à continuer son activité de publiciste ; il publia la *Neue Rheinische Zeitung : Politisch-ökonomische Revue*. Le premier numéro parut en février 1850 à Hambourg, et le dernier, déjà, en novembre (cinq numéros sortirent des presses, respectivement en janvier, février, mars, avril et mai-octobre, ce dernier étant un numéro double). C'est dans les pages de cette revue que Marx publia une série d'articles sur la Révolution de 1848, réunis ensuite sous le titre de *La Lutte des classes en France*. Il en publia en quelque sorte la suite trois ans plus tard, dans le premier et unique numéro (1er mai 1852) d'une revue fondée par Joseph Weydemeyer à New York, *Die Revolution* : il s'agit du *Dix-huit brumaire de Louis Bonaparte* sur le coup d'État du 2 décembre 1851.

La réaction politique aux événements révolutionnaires fut cependant trop importante ; partout, en Europe, elle brisa les dernières forces libérales et radicales. Sur de fausses accusations, des membres influents de la Ligue furent arrêtés en 1851 à Cologne et condamnés en 1852 ; l'organisation, très affaiblie, proclama sa dissolution (Londres, 17 novembre 1852). Selon l'expression de Marx qui en fit la proposition et qui publia peu après, en janvier 1853 à Bâle, ses *Révélations sur le procès des communistes de Cologne*, elle n'était plus « adaptée aux circonstances ». Marx comprit que la vague révolutionnaire était passée. Il voulut consacrer plus de temps à ses propres recherches en économie et publier l'œuvre projetée. Mais il resta cependant engagé dans la vie publique.

Alors commença véritablement ce qu'il appela, en 1848, « la nuit sans sommeil de l'exil ». Toute la période anglaise fut très sombre, ne fût-ce qu'en raison d'une vie matérielle extrêmement difficile et de problèmes récurrents de santé pour toute la famille. Malgré l'aide d'Engels, les conditions ne s'améliorèrent progressivement que beaucoup plus tard. En 1863 la mort de sa mère (qui avait toujours refusé de l'aider) fit percevoir à Marx un héritage ; en 1864, son ami Wilhelm Wolff, mort en mai — Marx lui dédia trois ans plus tard le premier livre du *Capital* —, lui laissa une somme de 800 livres, et Engels, devenu copropriétaire de l'entreprise Engels & Barmen, put accroître son aide. Mais surtout, en 1869, Engels vendit sa part de propriété de l'usine de Manchester, s'installa à Londres (1870) et put verser à Marx, chaque année, une somme appréciable. Ce dernier avait poursuivi entre-temps une activité, en grande partie alimentaire, de journaliste. À partir de l'été 1852 (les articles publiés sous son nom depuis août 1851 et jusqu'à cette date furent en réalité écrits par Engels) et pendant dix ans il fut l'un des correspondants en Europe (le correspondant diplomatique unique à partir de 1855) du *New York Daily Tribune*. Cette collaboration cessa en avril 1862. Il collabora aussi, selon les années, à d'autres publications comme la *Neue Order Zeitung*, l'*Allgemeine Augsburger Zeitung*, *Die Reform*, *Die Presse*, *Das Volk*, *The Free Press* ou encore le *People's Paper*.

Quelques-uns de ses enfants moururent jeunes ou en bas âge ; trois filles survécurent qui jouèrent un rôle dans le mouvement ouvrier : Jenny (1844-1883) et Laura (1845-1911) en France (elles épousèrent respectivement les dirigeants socialistes Charles Longuet, 1833-1903, et Paul Lafargue, 1842-1911), Eleanor (1855-1898) en Grande-Bretagne (elle vécut avec Edward Aveling). Son fils naturel, Frederick Demuth, né en 1851, décéda en 1929.

1.5. Économie et politique

À Londres, au British Museum, Marx s'adonna surtout à l'étude de l'économie politique et de l'histoire économique et sociale. Il se pencha aussi sur l'ethnologie et l'anthropologie. Il s'agit là de l'époque la plus importante pour sa contribution à l'économie politique. Il publia finalement le premier volume de la *Contribution à la critique de l'économie politique* (Duncker, Berlin, 1859), mais ne rédigea jamais la suite de manière définitive : l'ouvrage, remanié, est intégré dans le premier livre du *Capital* publié huit ans plus tard en 1867 (Meisner, Hambourg) et dont le sous-titre est, une nouvelle fois, *Critique de l'économie politique*.

Marx maintint cependant ses contacts politiques. Il fréquenta les dirigeants trade-unionistes et, en 1864, avec Engels, participa à la fondation de l'Association internationale des travailleurs (AIT, désignée plus tard sous le nom de Première Internationale) dont il s'occupa activement et rédigea l'Adresse et les statuts. C'est devant le conseil général de cette association, dont il fit partie, qu'il exposa une partie de ses idées concernant la répartition des revenus (*Salaires, prix et plus-value*, 1865). C'est également devant ce conseil qu'il fit l'analyse de la Commune de Paris (*La guerre civile en France*, 1871). Mais les profondes dissensions au sein de l'AIT quant aux tâches prioritaires et aux moyens de les accomplir menèrent progressivement à l'éclatement et à la disparition de l'Internationale. Michel Bakounine (1814-1876), en particulier, fut exclu au congrès de La Haye (septembre 1872) et le siège de l'Association transféré à New York. L'AIT, moribonde depuis lors, devait être dissoute en 1876.

Marx, dont les problèmes de santé ne s'arrangèrent pas, resta néanmoins en contact avec les différents mouvements ouvriers. Il dut encore ralentir son rythme d'activité mais continua de travailler aux futurs livres II et III du *Capital* sans pouvoir cependant les achever. Il remania le début du livre I, s'occupa des éditions russe et française de l'œuvre ainsi que de la réédition d'autres écrits. Il laissa finalement encore des réflexions notables comme la *Critique du programme du Parti ouvrier allemand* (ou *Critique du programme de Gotha*, 1875), divers articles et des notes critiques sur les écrits d'Adolf Wagner et ceux d'Eugen Dühring. Il s'éteignit le 14 mars 1883 à Londres.

Une quantité importante de manuscrits date des vingt-cinq dernières années de la vie de Marx. Leurs premiers éditeurs furent, respectivement, Friedrich Engels, Karl Kautsky et David Riazanov. Parmi les

plus connus figure l'*Introduction générale à la critique de l'économie politique* (1857) ; les manuscrits de 1857-1858 publiés en 1939-41, à Moscou, sous le titre de *Grundrisse der Kritik der Politischen Oekonomie (Rohentwurf)* : trois ou quatre exemplaires, probablement, parvinrent en occident et il fallut attendre la nouvelle édition, à Berlin, en 1953, pour que l'œuvre fût diffusée ; figurent aussi les manuscrits essentiels de 1864-1875 et de 1869-1879 dans lesquels Engels opéra un choix pour éditer, respectivement, les livres II (1885) et III (1894) du *Capital* (un choix un peu différent est effectué par Maximilien Rubel, 1968) ; ou encore les cahiers de 1861-1863 d'où fut publié en 1905-1910, par Karl Kautsky, dans un ordre arbitraire, ce qu'Engels avait appelé le livre IV du *Capital* : les *Théories sur la plus-value* (il faudra attendre 1956 pour disposer d'une édition plus fidèle). De plus amples précisions sont fournies dans les références bibliographiques à la fin de ce chapitre.

2. L'« ANATOMIE DE LA SOCIÉTÉ CIVILE »

Dans l'avant-propos à sa *Contribution à la critique de l'économie politique* (1859), ouvrage qui marque le début de la publication de travaux projetés et annoncés dès 1845, Marx retrace à grands traits et en des termes saisissants son itinéraire intellectuel. Parti du droit et de la philosophie, il publie à présent dans le domaine de l'économie politique. Il s'en explique brièvement et schématiquement : l'économie formant l' « anatomie de la société civile », il convient d'en connaître les lois. Suit un passage célèbre résumant ce qui sera appelé le « matérialisme historique » (ou « matérialisme économique » : « […] dans la production sociale de leur existence, les hommes entrent en des rapports déterminés, nécessaires, indépendants de leur volonté, rapports de production qui correspondent à un degré de développement déterminé de leurs forces productives matérielles. L'ensemble de ces rapports de production constitue la structure économique de la société, la base concrète sur laquelle s'élève une superstructure juridique et politique et à laquelle correspondent des formes de conscience sociales déterminées. Le mode de production de la vie matérielle conditionne le processus de vie social, politique et intellectuel en général » (1859, p. 4).

Marx ajoute un peu plus loin, de manière symptomatique : « Par cette esquisse du cours de mes études sur le terrain de l'économie politique, j'ai voulu montrer seulement que mes opinions, de quelque manière d'ailleurs qu'on les juge […] sont le résultat de longues et consciencieuses études » (*ibid.*, p. 6).

2.1. Contre les auteurs socialistes, un projet scientifique

L'insistance placée sur la durée et le sérieux des recherches effectuées n'est pas une simple figure de rhétorique. Perçu à l'époque comme un agitateur dangereux (sur ce chapitre, la police secrète prussienne avait

même tendance à en rajouter), Marx tentait par là de redresser son image et de faire valoir ses ambitions intellectuelles.

Il est vrai qu'il dénonçait depuis une quinzaine d'année ce qu'il appelait le caractère apologétique de l'économie politique : cette discipline, selon lui, protège les intérêts de classe de la bourgeoisie en faisant apparaître les catégories (valeur, prix, salaires, profits, rentes…) de l'économie capitaliste comme éternelles, en présentant les lois de fonctionnement de ce mode de production comme immuables et non historiquement déterminées. Mais le projet de démystification — qu'il souhaitait mettre au service d'une révolution sociale périodiquement jugée imminente — n'impliquait pas nécessairement ces recherches « longues et consciencieuses ». Quelques formules politiques ou philosophiques, sans doute, eussent suffi. C'eût été ainsi, cependant, adopter une attitude qu'il dénonçait lui-même depuis longtemps chez beaucoup de socialistes de son temps et qu'il avait vivement reprochée à Proudhon quelques années auparavant.

Le fait de souligner ses propres recherches, c'est-à-dire le côté scientifique de son œuvre, forme donc pour Marx bien autre chose qu'un désir de respectabilité : il constitue une dimension scientifique et polémique importante. Car même si le lecteur ne peut manquer d'être frappé par la composante utopique et messianique d'une partie des écrits de Marx, celui-ci affecta sans cesse de refuser les beaux schémas qui font, certes, rêver mais qui ne reposent sur rien de tangible et se révèlent inadéquats ou irréalisables : « […] je n'ai jamais établi de "système socialiste" », affirma-t-il encore à la fin de sa vie dans des notes sur A. Wagner (1880, p. 1532). Il se défendit d'élaborer des recettes pour les « marmites de l'avenir ». Seule la connaissance du présent peut fournir des indications — même limitées — sur cet avenir. « Lors même qu'une société est arrivée à découvrir la piste de la *loi naturelle qui préside à son mouvement* — et le but de cet ouvrage est de dévoiler la loi économique du mouvement de la société moderne, — elle ne peut ni dépasser d'un saut ni abolir par des décrets les phases de son développement naturel ; mais elle peut abréger la période de gestation, et adoucir les maux de leur enfantement » (1867, dans 1872-75, t. I, p. 19-20). Dans la *Contribution* de 1859 le propos n'était pas différent : « Une formation sociale ne disparaît jamais avant que soient développées toutes les forces productives qu'elle est assez large pour contenir, jamais des rapports de production nouveaux et supérieurs ne s'y substituent avant que les conditions d'existence matérielles de ces rapports soient écloses dans le sein même de la vieille société. C'est pourquoi l'humanité ne se pose jamais que des problèmes qu'elle peut résoudre » (1859, p. 5).

L'insistance de Marx connote fondamentalement ce projet ambitieux. Il faut critiquer l'économie de marché sur la base de l'économie politique elle-même et de sa critique ; développer les éléments scientifiques contenus dans les théories existantes et dégager les lois de fonctionnement et d'évolution d'une société fondée sur le capital. En ce sens, Marx entend donc aussi faire œuvre de théorie économique et, sauf à jouer sur les

mots — ce qui a souvent été le cas chez les commentateurs — sa critique de l'économie politique est aussi une économie politique. L'optique générale, d'ailleurs, se forme très tôt : « […] l'avantage de cette nouvelle orientation est précisément d'éviter d'anticiper dogmatiquement sur la marche du monde et de ne dégager le monde nouveau que par la critique de l'ancien » (lettre à Ruge, septembre 1843). C'est en des termes similaires que, en 1847, Marx critique Proudhon et son *Système des contradictions économiques*. « M. Proudhon se flatte d'avoir donné la critique et de l'économie politique et du communisme : il est au-dessous de l'une et de l'autre. Au-dessous des économistes, puisque comme philosophe, qui a sous la main une formule magique, il a cru pouvoir se dispenser d'entrer dans les détails purement économiques ; au-dessous des socialistes, puisqu'il n'a ni assez de courage, ni assez de lumières pour s'élever, ne serait-ce que spéculativement, au-dessus de l'horizon bourgeois » (1847, p. 93).

Ce sont ces « détails purement économiques » qui, traités « spéculativement », forment la teneur d'une grande partie des écrits de Marx. Ils sont la matière de ce chapitre. Ils paraissent ainsi quelque peu isolés des autres aspects, philosophiques et politiques, de l'œuvre, et on peut le déplorer. La démarche, cependant, est légitime car ils en forment un moment essentiel dont Marx lui-même revendiquait la cohérence analytique.

2.2. Contre l'économie politique, un projet politique

L'attitude précédente, cependant, n'épuise pas à elle seule la démarche de Marx. Si, face aux socialistes de tous bords, il fait valoir la nécessité d'une démarche scientifique préalable, son discours est différent — et complémentaire — face à l'économie politique et à ses auteurs. Il prend acte des avancées scientifiques effectuées jusque là. Mais si la masse des écrits disponibles, de Petty et des physiocrates, en particulier, à ceux des auteurs que l'histoire de la pensée économique qualifie de classiques, fut pour lui source d'inspiration et de confrontations, l'intonation reste polémique et, cette fois, l'accent est placé sur l'aspect plus proprement politique du projet. Car le travail scientifique de démystification permet, outre de comprendre le fonctionnement exact du « mode de production » capitaliste, d'en déduire aussi logiquement sa fin possible et son remplacement à terme par un type supérieur de société fondé sur la coopération consciente de ses membres.

L'essentiel demeure la fin de cette société aliénée où la régulation économique et sociale est indirecte et aveugle (voir ci-dessous, § 6), où les hommes sont soumis à la loi de leurs propres créatures, les marchandises : « Dans la production matérielle, véritable processus de la vie sociale […] nous avons exactement le même rapport que celui qui se présente, dans le domaine idéologique, dans la religion : le sujet transformé en objet, et vice versa » (1863-66, p. 419) ; dans laquelle, en bref, « la production et ses rapports régissent l'homme au lieu d'être régis par

lui » (1872-75, t. I, p. 92). Et c'est précisément ce que l'économie politique ne conçoit pas.

Économie classique et économie vulgaire

Bien entendu, en matière d'économie politique, Marx sépare le bon grain de l'ivraie. Il distingue deux ensembles d'auteurs et d'écrits : (i) celui de l'économie « classique » (conférant à ce terme un sens différent de celui qui prévaut généralement en histoire de la pensée économique), qui chercherait à développer une véritable approche scientifique de l'économie et de la société ; (ii) et celui de l'économie « vulgaire » dont les visées seraient purement apologétiques, se contentant de l'apparence des phénomènes : or, « toute science serait superflue si l'apparence et l'essence des choses se confondaient » (1894, t. III, p. 196). « Je fais remarquer une fois pour toutes que j'entends par économie politique classique toute économie qui, à partir de William Petty, cherche à pénétrer l'ensemble réel et intime des rapports de production dans la société bourgeoise, par opposition à l'économie vulgaire qui se contente des apparences, rumine sans cesse pour son propre besoin et pour la vulgarisation des plus grossiers phénomènes les matériaux déjà élaborés par ses prédécesseurs, et se borne à ériger pédantesquement en système et à proclamer comme vérités éternelles les illusions dont le bourgeois aime à peupler son monde à lui, le meilleur des mondes possibles » (1872-75, t. I, p. 83, n.).

Pour le dire brièvement, le critère de distinction repose essentiellement sur la théorie de la valeur et des prix. Figurent dans le premier groupe les auteurs dont la problématique est formulée — ou peut être interprétée — en termes de « prix naturels », et en particulier de valeur-travail. C'est « le résultat critique des recherches poursuivies pendant plus d'un siècle et demi par l'économie politique classique, qui commence en Angleterre avec William Petty, en France avec Boisguilbert, et finit en Angleterre avec Ricardo et en France avec Sismondi » (1859, p. 30). Ricardo peut être considéré comme une figure emblématique. C'est lui qui, « donnant à l'économie politique classique sa forme achevée, a formulé et développé de la façon la plus nette la loi de la détermination de la valeur par le temps de travail » (*ibid.*, p. 37). Il est « la limite que la science bourgeoise ne franchira pas » (1872-75, t. I, p. 24).

Parmi les auteurs « vulgaires » figurent ceux qui se contentent de gloser sur les phénomènes superficiels de la « sphère de la circulation » et négligent de se pencher sur ce qui se passe réellement derrière le rideau, c'est-à-dire dans la « sphère de la production ». « La volonté béate de voir dans le monde bourgeois le meilleur des mondes possibles, remplace dans l'économie vulgaire l'amour de la vérité et la propension à la recherche scientifique » (1894, t. III, p. 221, n.). Un auteur emblématique de cette approche est l' « inepte » Say (1862-1863, t. II, p. 559) — pour ne retenir que le qualificatif le plus doux — qui « cherche à camoufler ses

platitudes en enrobant dans des formules générales et définitives les demi-vérités et les bévues de Smith » (*ibid.*, t. I, p. 104).

En général, ces auteurs adoptent d'emblée une théorie de la valeur et des prix fondée sur l'interaction de l'offre et de la demande. Mais cette théorie tourne en rond et n'explique pas grand'chose. « En coïncidant, l'offre et la demande cessent leur action […]. Quand deux forces égales agissent en sens opposé, elles s'annulent et ne se manifestent pas à l'extérieur. Des phénomènes se produisant dans ces conditions doivent trouver leur explication ailleurs que dans l'intervention de ces deux forces […]. Si l'offre et la demande s'annulent réciproquement, elle cessent d'expliquer quoi que ce soit […]. Il est évident que les lois internes effectives régissant la production capitaliste ne peuvent trouver leur explication dans l'interaction de l'offre et de la demande » (1894, t. I, p. 204-205).

Les limites de l'économie politique classique

Cependant, s'il admire l'économie politique classique, Marx entend aussi faire sa critique. Car les auteurs, même les meilleurs, ne dépassent pas une forme de « conscience bourgeoise », succombent au « fétichisme » des catégories de l'économie de marché et prennent cette forme de production pour la forme naturelle — et non simplement historiquement déterminée, transitoire — de l'organisation économique des sociétés. « L'économie politique […] ne s'est jamais demandé pourquoi le travail se représente dans la valeur, et la mesure du travail par sa durée dans la grandeur de valeur des produits. Des formes qui manifestent au premier coup d'œil qu'elles appartiennent à une période sociale dans laquelle la production et ses rapports régissent l'homme au lieu d'être régis par lui, paraissent à sa conscience bourgeoise une nécessité […] naturelle » (1872-75, t. I, p. 91-92). Cette forme de pensée a pu se développer de manière scientifique tant qu'une certaine paix sociale, même toute relative, a prévalu ; mais son temps est fini : l'heure des conflits est venue, et les auteurs ne peuvent plus ignorer les positions de classe. « En effet, tant qu'elle est bourgeoise, c'est-à-dire qu'elle voit dans l'ordre capitaliste non une phase transitoire du progrès historique, mais bien la forme absolue et définitive de la production sociale l'économie politique ne peut rester une science qu'à condition que la lutte des classes demeure latente ou ne se manifeste que par des phénomènes isolés » (*ibid.*, p. 24).

Mais la critique de Marx se fait aussi plus précise et touche, en particulier, deux points importants : la notion de valeur et la répartition des revenus. En ce qui concerne la détermination de la valeur des marchandises par le temps de travail « socialement nécessaire » à leur production, Marx donne acte à l'économie politique classique d'avoir analysé, « même imparfaitement », la grandeur de valeur, par l'accent qu'elle place sur le travail dépensé. Son défaut est de ne pas avoir

reconnu explicitement le caractère abstrait du travail qui est à l'origine de la valeur et d'en avoir donc manqué l'analyse (*ibid.*, p. 91-92, n.).

Dans cette perspective, Smith insisterait trop exclusivement sur le travail « vivant », en acte (le « travail commandé »), et Ricardo sur le travail « mort », passé. Le caractère unilatéral de ces points de vue respectifs les empêcherait en outre, l'un comme l'autre, de formuler la véritable théorie de la répartition des revenus : la théorie de la « plus-value » (ou « survaleur », selon les traductions) ou de l'« exploitation » du travail par le capital.

Car, pour Marx il existerait une théorie de la « plus-value » sous une forme embryonnaire chez Smith comme chez Ricardo. Smith ne parle-t-il pas de « prélèvement sur le produit du travail » pour caractériser la nature du profit et de la rente foncière ? Quant à Ricardo, l'accent qu'il place sur la relation décroissante entre salaires et profits par le biais de la valeur des biens de consommation ouvrière ne prouverait-il pas qu'il concevait l'idée d'une théorie de la « plus-value relative », même s'il ne comprenait pas la notion de « plus-value absolue » et donc le mode de détermination de la « plus-value » en tant que telle ?

En d'autres termes : (i) Smith, par son accent exclusif sur le travail « vivant », aurait pressenti que, dans le mode de production capitaliste, la valorisation d'une somme d'argent ou d'une marchandise se fait par la quantité de travail vivant qu'elle est en mesure de commander (salariat), et non par la quantité de travail mort contenu dans les marchandises qu'elle peut acquérir. (ii) Ricardo, par l'accent exclusif qu'il place sur le travail « mort », dépensé, est induit à parler de « valeur du travail » et non de « valeur de la force de travail »; le salaire apparaît alors comme rémunération de tout le travail dépensé par le travailleur et le concept de « plus-value » ne peut pas être dégagé.

Soulignons enfin que, si Smith et Ricardo sont les deux auteurs « classiques » auxquels Marx se confronte le plus souvent, surtout dans le domaine de la théorie de la valeur, il ne faut pas oublier que d'autres auteurs et d'autres courants de pensée sont aussi importants pour la formation de ses idées et de sa terminologie en matière économique et sociale : les « jeunes hégéliens » (Marx ne reprend pas seulement la critique que Feuerbach adresse à Hegel, mais aussi par exemple certaines idées de Moses Hess sur la monnaie), les saint-simoniens (notamment pour l'expression « exploitation de l'homme par l'homme »), ou encore Friedrich List (pour l'expression « forces productives ») et ceux que l'on appelle les « socialistes ricardiens » (Thomas Hodgskin, en particulier, avec sa critique du concept de capital et sa dénonciation d'une réalité inversée). Il est malheureusement impossible de nous étendre sur ce thème.

2.3. La teneur du projet marxien

Nous verrons que, dans la plupart des écrits majeurs de Marx, trois types bien particuliers de raisonnement sont mis en œuvre, chacun

d'entre eux possédant sa propre logique et ses définitions des principaux concepts de l'analyse. Avant toutefois d'exposer la teneur de ces développements et de nous interroger sur leur compatibilité réciproque, il est utile de préciser les raisons probables de la présence simultanée de ces raisonnements dans les différents écrits de Marx. Car la construction marxienne s'articule autour de trois exigences qu'il convient de distinguer avec soin.

(i) Une première exigence a déjà été évoquée : le mode de production capitaliste et ses lois de fonctionnement ne sauraient être considérés comme éternels. Les lois dégagées pour ce type particulier de société doivent démontrer son caractère transitoire et la nécessité de sa disparition. Dans la postface à la deuxième édition allemande du *Capital*, Marx cite — en l'approuvant — un compte rendu de l'ouvrage paru le 20 avril 1872 dans les *Nouvelles de Saint-Pétersbourg*, dans lequel on peut lire : « Marx ne s'inquiète que d'une chose : démontrer par une recherche rigoureusement scientifique, la nécessité d'ordres déterminés de rapports sociaux […]. Pour cela, il suffit qu'il démontre, en même temps que la nécessité de l'organisation actuelle, la nécessité d'une autre organisation dans laquelle la première doit inévitablement passer, que l'humanité y croie ou non, qu'elle en ait ou non conscience » (1872-75, t. I, p. 27).

Cette première exigence est ce qui frappe d'emblée tout lecteur du *Capital* où elle est bien illustrée : la théorie de la valeur-travail est censée constituer le fondement sur lequel s'élève la démonstration de l'antagonisme des classes, de leur lutte et des crises qui en résultent jusqu'à l'effondrement du système (ci-dessous, § 3, 4, 5 et 8). Le raisonnement se fonde alors sur les apports scientifiques de l'économie politique classique, et en particulier sur une problématique en termes de « prix naturels ».

(ii) Cette mise en perspective historique, cependant, ne porte pas seulement sur les lois du système mais également sur les concepts qui fondent l'approche théorique. C'est là une deuxième exigence importante. Elle consiste — Marx polémique ici avec la philosophie idéaliste allemande mais la critique s'applique aussi à l'économie politique — à ne pas considérer un objet d'étude comme une simple illustration d'une logique universelle, mais à fournir la logique particulière de cet objet ou, selon ses propres termes, « la logique spécifique d'un objet spécifique ». Pour cela, il convient de faire ressortir la « différence spécifique » que présente cet objet : « une explication qui ne donne pas la *differentia specifica* n'est pas une explication » (1843, p. 45). Pour l'étude que Marx se propose de mener à bien, celle d'un type particulier de société, le mode de production capitaliste, qui « ne peut s'aider du microscope ou des réactifs fournis par la chimie, l'abstraction est la seule force qui puisse […] servir d'instrument » (1872-75, t. I, p. 18). Mais, « les abstractions prises en soi, détachées de l'histoire réelle, n'ont absolument aucune valeur » (1845a, p. 52). Le type d'abstraction qui doit produire la connaissance de ce mode de production ne peut être

indépendant du caractère historique et déterminé de l'objet auquel il se rapporte. Les catégories les plus abstraites de l'analyse, « malgré leur validité (à cause de leur abstraction) pour toutes les époques n'en sont pas moins, dans cette détermination abstraite, tout autant le produit de conditions historiques et n'ont leur pleine validité que pour elles et dans leur limite » (1857, p. 259-260).

En d'autres termes, par exemple, le capital est avant tout un rapport social spécifique à une société donnée, même s'il revêt aussi la forme de moyen de production et si, comme tel, il peut paraître — de manière erronée — former une catégorie valable pour tout autre mode de production. « Ce qui fait que le capital existe, ce n'est pas que le travail accumulé serve de moyen au travail vivant pour une nouvelle production. Il existe parce que le travail vivant sert de moyen au travail accumulé pour conserver et accroître sa valeur d'échange » (1849, p. 214).

L'analyse est similaire pour les concepts de valeur et de monnaie. Ce n'est donc qu'en oubliant ce premier principe, commente Marx, que l'on peut démontrer que « l'existence du capital est, pour la production humaine, une éternelle loi de la nature […]. Je pourrais démontrer aussi bien que les Grecs et les Romains célébraient la cène, parce qu'ils buvaient du vin et mangeaient du pain, et que les Turcs s'aspergent quotidiennement d'eau bénite catholique, parce qu'ils se lavent tous les jours » (1863-66, p. 425).

Cette deuxième exigence est souvent confondue avec la première. Elle s'en distingue cependant. Elle a pour but, par la mise au jour de la « différence spécifique » que présente le mode de production capitaliste par rapport aux autres formes de société, de fonder cette différence dans l'échange marchand généralisé et la présence nécessaire de la monnaie (ci-dessous, § 6).

(iii) Troisième exigence, enfin : la société communiste future qui doit s'édifier sur les ruines de l'état de choses actuel reposera sur l'abolition de l'échange marchand et des rapports monétaires. S'il est vrai que Marx affirma n'avoir pas voulu donner de recettes pour les « marmites de l'avenir », ce point est cependant bien établi (voir Marx, 1875 par exemple).

Les deux premières exigences notées ci-dessus, cependant, sont incapables à elles seules de fournir un fondement rationnel à la troisième : si la monnaie devait nécessairement apparaître dans un mode de production fondé sur la propriété privée des moyens de production (base de l'échange généralisé), et si l'opposition entre le capital et le travail devait provoquer l'instabilité chronique et explosive de la société capitaliste, il ne serait cependant pas prouvé pour autant que l'organisation sociale qui doit lui succéder devrait obligatoirement se passer de monnaie et abolir l'échange marchand. Or, s'il est un point important aux yeux de Marx, c'est bien l'identité qui existe selon lui entre le mode de production capitaliste et l'économie monétaire tout court. Afin d'établir ce point, par conséquent, et de relier par là sa troisième exigence aux

deux autres de manière organique, il doit montrer que toute économie monétaire est nécessairement un mode de production fondé sur le capital. C'est ce qui est tenté par lui dans un raisonnement qui met en œuvre une déduction dialectique des concepts (ci-dessous, § 7).

Les trois exigences analytiques issues du projet de Marx donnent lieu, dans les *Grundrisse*, la *Contribution à la critique de l'économie politique* et les différents livres du *Capital*, notamment, à trois types de raisonnement qui s'enchevêtrent à des degrés divers — cet enchevêtrement formant la principale difficulté de lecture. Dans la suite de ce chapitre, nous distinguerons ces raisonnements. Il sera alors possible de comprendre pourquoi certains textes de Marx peuvent paraître si complexes ou difficiles d'accès de prime abord, la thèse développée ici étant que ces raisonnements mettent en œuvre — sous des appellations identiques — des définitions différentes, et incompatibles entre elles, des principaux concepts : ceux de valeur et de monnaie en particulier.

3. LA PREMIÈRE APPROCHE (I) : LA PROBLÉMATIQUE DES « PRIX NATURELS » ET LA THÉORIE DE LA VALEUR-TRAVAIL

3.1. Le fondement de la valeur : le travail

Le mode de production capitaliste, affirme Marx au début de la *Contribution* et du *Capital*, est une « immense accumulation de marchandises », c'est-à-dire d'objets produits en vue de l'échange sur les marchés en régime de concurrence. C'est la spécificité de ce « mode de production » : dans d'autres formes de société, historiques (le système féodal par exemple) ou encore imaginaires (la société communiste), la médiation du marché n'existe pas, les produits du travail ne sont pas des marchandises, ils n'ont ni valeur ni prix et leur conversion en monnaie est accidentelle. Nous retrouverons ce thème.

Dans une économie régie par les lois du marché et de la concurrence des capitaux, le produit du travail revêt un double aspect qu'il faut expliquer : il est à la fois « valeur d'usage » et « valeur ». En d'autres termes, il possède certaines qualités objectives qui font de lui un objet utile pour un besoin déterminé (c'est le côté valeur d'usage), et aussi, en même temps, une qualité particulière qui le rend échangeable contre toute autre marchandise (côté valeur). Sous ce dernier aspect, une marchandise possède une valeur que l'on peut quantifier : une quantité d'une certaine « substance », une valeur absolue ; mais cette valeur absolue ne possède une signification que si elle permet au propriétaire de la marchandise de la faire valoir sur un marché en échange de certaines quantités de ce qu'il désire : une marchandise est donc valeur d'usage et valeur, mais aussi valeur d'échange.

Quelle est, selon Marx, cette « substance » de la valeur ? En d'autres termes, qu'est-ce qui fonde la « grandeur de valeur » d'une marchandise ? C'est la quantité de travail direct et indirect dépensé dans la production de la marchandise. La valeur d'usage, si elle est nécessaire à une marchandise (faute de quoi elle ne trouverait pas preneur sur le marché), ne joue donc ici apparemment aucun rôle dans la détermination de la grandeur de valeur. Bien entendu, un certain nombre de précisions s'imposent ici.

(i) Tout d'abord, cette quantité de travail qui fonde la valeur d'une marchandise indépendamment de sa valeur d'usage est une quantité de travail techniquement nécessaire pour produire une marchandise, en moyenne et pour un état donné des techniques utilisées. Le producteur qui, par exemple, introduirait une nouvelle technique abrégeant ce temps de travail bénéficierait au départ d'un avantage sur ses concurrents, et réaliserait des sur-profits jusqu'à ce que la nouvelle technique se généralise dans la branche (l'analyse est ici fort simple et ne prend pas en compte les coût de recherche et de mise en œuvre des nouvelles techniques).

(ii) Ensuite, la valeur ainsi déterminée est une grandeur « naturelle ». Elle règle le rapport d'échange de la marchandise. Lorsque la production est celle qui répond à la demande au prix naturel, affirme Marx, le rapport d'échange exprime immédiatement cette valeur. En cas de sur ou de sous-production d'une marchandise au regard de la situation précédente, en revanche, le rapport d'échange effectif de cette marchandise, toutes choses égales par ailleurs, sera inférieur ou supérieur à sa valeur naturelle ; ce rapport effectif est sa valeur de marché, et il fluctue en fonction de l'offre et de la demande. Mais en cas de désajustement entre la « valeur naturelle » et la « valeur de marché », des mouvement de capitaux se font jour entre les branches : en modifiant en conséquence les rapports offre/demande sur les marchés, ils sont censés ramener la valeur de marché au niveau de la valeur naturelle. On aura reconnu ici le processus de « gravitation » des grandeurs de marché autour des grandeurs naturelles, cher à Smith et à Ricardo, dont on sait les difficultés d'interprétation mais que Marx accepte comme s'il s'agissait là d'un résultat établi.

(iii) Enfin, Marx tente de résoudre un problème analytique important qui gît au cœur de la théorie de la valeur-travail : celui de la possibilité même de comparaison entre des travaux d'origines et de qualités différentes. En effet, si, pour obtenir la valeur d'une marchandise, il a fallu additionner des quantités de travail dépensées par les différents intervenants dans la production de cette marchandise, il a également fallu, d'une manière ou d'une autre, trouver un critère pour homogénéiser ces différents travaux ; faute de quoi, il en irait pour le travail comme pour les objets : l'addition de quantités de travail de charpentier, de maçon, de fondeur, d'ingénieur, d'informaticien ou d'agent commercial serait aussi illicite que celle d'une table, d'une tonne d'acier et de quelques

quintaux de blé. Pour traiter ce problème, Marx introduit une double distinction.

(a) La première distinction est celle entre « travail simple » et « travail complexe ». Elle part de l'idée classique selon laquelle chaque profession exige une certaine formation, plus ou moins importante, représentant un capital investi dans la personne. Les classiques, en particulier, se servaient de cette idée pour expliquer la hiérarchie des salaires naturels. Marx l'utilise pour souligner le fait que, pendant un laps de temps donné, le travail « simple », c'est-à-dire pas ou relativement peu qualifié, crée une quantité moindre de valeur que le travail qualifié, i.e. « complexe ». Mais le problème de l'homogénéisation n'est pas réglé pour autant, cette comparaison entre « travail simple » et « travail complexe » le supposant résolu.

(b) D'où la seconde distinction, fondamentale pour la théorie de la valeur : celle que Marx opère soigneusement entre « travail concret » et « travail abstrait ». Les travaux « concrets » représentent les différents types de travaux réellement existants, avec toutes leurs spécificités, et en tant que tels incommensurables. Le travail « abstrait », par contraste, représente, pour le dire rapidement — nous reviendrons sur ce thème — , ce que ces différents travaux concrets ont en commun. « Mais déjà le produit du travail lui-même s'est métamorphosé à notre insu. Si nous faisons abstraction de la valeur d'usage, tous les éléments matériels et formels qui lui donnaient cette valeur disparaissent à la fois […]. Avec les caractères utiles et particuliers des produits du travail disparaissent en même temps, et le caractère utile des travaux qui y sont contenus, et les formes concrètes diverses qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce. Il ne reste donc plus que le caractère commun de ces travaux ; ils sont tous ramenés au même travail humain, à une dépense de force humaine de travail sans égard à la forme particulière sous laquelle cette force à été dépensée ». Le travail qui forme la substance de la valeur, et donc la grandeur de la valeur, est le travail « en général », le travail « humain égal », « abstraitement humain » (Marx, 1890, p. 177). « Je suis le premier à avoir diagnostiqué de manière critique cette double nature du travail contenu dans la marchandise. […] il y a là le point cardinal autour duquel pivote la compréhension de l'économie politique » (1890, p. 181).

Notons enfin que Marx reprend également — en les modifiant — les concepts classiques de « travail productif » et « travail improductif ». Nous négligerons ici cette distinction.

3.2. Valeur et travail : quelques remarques

Le raisonnement de Marx

À ce stade de l'analyse il n'est pas superflu de faire une halte et de se pencher sur l'évolution et sur quelques ambiguïtés de la pensée de Marx, liées aux concepts qui viennent d'être définis.

Tout d'abord, il faut remarquer que la justification de la position qui fonde la valeur dans le travail, et la grandeur de valeur dans la quantité de travail direct et indirect dépensé dans la production, n'a pas été envisagée d'emblée par Marx. Les textes de la *Contribution* (1859) et de la première édition du *Capital* (1867) ne consistent qu'en une reprise des simples affirmations de Ricardo sur le sujet : « Le rapport d'échange des marchandises montre au premier coup d'œil que la substance de la valeur d'échange est quelque chose de totalement indépendant et différent de l'existence physiquement tangible de ces marchandises ou de leur existence en tant que *valeurs d'usage*. Un tel rapport se caractérise précisément *par l'abstraction que l'on y fait de la valeur d'usage* » (1867a, p. 25). Et pourtant, le second exposé était déjà une nouvelle élaboration du premier. « J'ai estimé que c'était nécessaire », affirme Marx (à Kugelmann, 13 octobre 1866), « […] parce que même les bonnes têtes ne comprennent pas la chose tout à fait exactement; il devait donc y avoir quelque chose de défectueux dans le premier exposé, particulièrement dans *l'analyse de la marchandise.* »

Le processus de modification se poursuit avec l'édition française du *Capital* qui, de ce fait, possède, selon les termes mêmes de Marx, « une valeur scientifique indépendante de l'original ». Les innovations majeures résident (i) dans la distinction opérée entre la « valeur » et la « valeur d'échange », et (ii) dans le procédé utilisé pour « prouver » que cette valeur ne saurait prendre sa source dans la valeur d'usage : une déduction par l'absurde, une simple élimination de termes manifestement inadéquats.

En effet, pour déterminer ce qu'est la « substance de la valeur », Marx écarte tout d'abord ce que, selon lui, elle ne peut pas être, c'est-à-dire une propriété « naturelle » des marchandises. Le « quelque chose de commun » aux différentes marchandises, qui forme leur valeur, « ne peut pas être une propriété naturelle quelconque, géométrique, physique, chimique, etc., des marchandises. Leurs qualités naturelles n'entrent en considération qu'autant qu'elles leur donnent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. Mais, d'un autre côté, il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange » (1872-75, 1, p. 53). Comme valeurs, les « marchandises ne contiennent […] aucun atome de valeur d'usage » ; et ceci « de quelque manière que celle-ci [la valeur] soit déterminée » (1890, p. 177). Cette détermination ne peut donc apparaître qu'en tant qu'hypothèse, et non de résultat logique de l'élimination précédente comme pourtant le laisse entendre le texte : « La valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail » (1872-75, 1, p. 54).

Un tel raisonnement, cependant, prête par bien des points le flanc à la critique.

(i) La déduction repose tout d'abord sur l'identification de la commensurabilité des marchandises et de leur propriété d'être des grandeurs de « substance » commune. Quelle est la nature de cette

substance ? Nous aborderons le problème lorsque nous nous pencherons sur la nature du travail « abstrait ». Mais le caractère ambigu et « naturaliste » de ce terme doit être remarqué.

(ii) Le raisonnement exclut ensuite les différentes propriétés physiques des marchandises. Il ne tient ici que dans la mesure où il est fait exclusivement référence aux propriétés naturelles géométriques, physiques, chimiques etc., des objets, et qu'il semble *a priori* peu probable que ces derniers s'échangent en fonction de leur poids, de leur forme ou de leur couleur. Mais ces propriétés, qui forment la valeur d'usage au sens « objectif » du terme, peuvent entrer en relation avec d'autres éléments et fonder ainsi plusieurs « substances communes » autres que le travail. C'est ce que soulignait Böhm-Bawerk. Marx affirme qu'il ne reste qu'une seule qualité commune une fois les propriétés physiques mises de côté. « Vraiment ? *Une* seule qualité ? Ne reste-t-il pas encore cette autre qualité commune d'être *rares* par rapport aux besoins qu'on en a ? Ou aussi d'être objets de l'offre et de la demande ? Ou aussi d'appartenir à quelqu'un ? Ou encore d'être des "produits naturels" dans la mesure où ils sont tout autant des produits de la nature que du travail ? Pourquoi […] le principe de la valeur ne pourrait-il pas résider dans l'une de ces propriétés communes plutôt qu'en celle d'être des produits du travail ? » (1884-89, p. 317-318). La difficulté est réelle. « Marx ne présente pas l'ombre d'une argumentation positive » en faveur de son développement. « Son unique argument est d'ordre négatif : la valeur d'usage, opportunément éliminée, *n'est pas* le principe de la valeur » (*ibid.*, p. 318).

(iii) Pour « déduire » le travail comme principe de la valeur, Marx délimite le champ de son analyse, d'une manière similaire au raisonnement de Ricardo, aux marchandises reproductibles à l'aide de travail. Là encore, la mise à l'écart ne repose que sur les besoins de la logique adoptée, la problématique en termes de prix naturels, et sur la tradition. Elle ne saurait se présenter comme preuve. Toujours selon Böhm-Bawerk, Marx ne se comporterait-t-il pas ici « en fin de compte comme celui qui désire à tout prix qu'une boule blanche sorte de l'urne, et qui, pour obtenir ce résultat, ne pose sagement dans l'urne que des boules blanches » ?

(iv) Tout procédé d'élimination demeure incomplet, et même si les qualités écartées par Marx l'avaient été à juste titre, le travail effectué ne serait pas nécessairement la seule qualité qui resterait en lice. « Lord Kelvin un jour découvre dans l'air atmosphérique un gaz inerte ; procédant par la méthode d'élimination, il aurait pu dire : ce gaz n'est pas de l'oxygène, ni de l'acide carbonique, ni de l'hydrogène, etc., donc c'est de l'azote. Il se serait trompé, c'était un nouveau gaz : l'argon » (Pareto, 1902-3, p. 352). Un tel procédé ne peut prendre en compte que des éléments *connus* au préalable, et écarte donc d'emblée toute nouvelle caractérisation.

(v) La méthode de démonstration utilisée par Marx, enfin, n'est pas concluante dans la mesure où le même mode de déduction peut fort bien servir à prouver le contraire de ce que Marx veut établir. Ce point a été

fort bien vu par Wicksteed et par Böhm-Bawerk. Marx précise en effet que le « quelque chose de commun » qui forme la grandeur de valeur n'est pas le travail « concret », déterminé dans le processus de travail, mais le travail « abstrait », « en général », représentant ce que tous les types de travaux concrets possèdent en commun. Mais dans la production, ce sont les différents travaux concrets, qualitativement différents et incomparables, qui comptent. « Si seul compte le travail utile, alors, lorsque les marchandises sont réduites à de simples produits indifférents de ce travail considéré dans l'abstrait, elles sont encore abstraitement *utiles* » (Wicksteed, 1884, p. 712) et cette utilité peut constituer le « quelque chose de commun » dont parle Marx. « Marx a donc tort lorsqu'il dit que, quand on passe de ce en quoi les valeurs d'échange diffèrent (valeurs d'usage) à ce en quoi elles sont identiques (valeurs d'échange), nous devons laisser leur utilité de côté et ne considérer que les gelées de travail abstrait. Ce que nous devons vraiment faire, c'est mettre de côté les utilités concrètes et spécifiquement qualitatives en quoi elles diffèrent, pour ne laisser que l'utilité générale et abstraite qui forme leur identité » (*ibid.*, p. 713-714). En d'autres termes, puisque l'on est apparemment autorisé à parler d'une substance commune, le travail abstrait, bien que les différents travaux soient qualitativement différents, il n'y a aucune raison de ne pas pouvoir formuler un tel raisonnement à propos des valeurs d'usage et des utilités afférentes. Les raisonnements sont tous deux valides ou tombent à la fois.

L'origine probable de la position de Marx

Le mode de déduction utilisé par Marx ne provient pas de l'économie politique classique. Il est intéressant de noter qu'il est probablement importé de Hegel. Cette remarque est importante à un double titre : elle montre le caractère arbitraire de l'identification entre le travail et la valeur opérée par Marx, ainsi que la médiation constante, chez lui, de l'économie politique, du moins de ses concepts fondamentaux, par le legs hégélien. L'étude des deux autres approches illustrera ce point de manière encore plus nette.

La manière de poser le problème de la valeur-substance provient vraisemblablement des *Principes de la philosophie du droit* (1821). Dans cet ouvrage, après avoir identifié le contrat réel et le contrat d'échange, Hegel considère un acte d'échange et déclare que, malgré la non-identité factuelle des choses qui changent de propriétaire, un élément demeure cependant constant : la valeur elle-même. Puisque, écrit-il, « dans le contrat réel, chacun conserve la même propriété dans ce qu'il acquiert et dans ce qu'il cède, ce qui reste identique, c'est-à-dire la propriété en soi, objet du contrat, se distingue des choses extérieures qui changent de propriétaire au cours de l'échange. Ce qui reste identique, c'est la valeur qui rend tous les objets d'échange égaux, quelles que soient les différences qualitatives extérieures des choses ; c'est donc la valeur qui constitue

ce qu'il y a d'universel en elles » (1821, § 77, p. 127). Il s'agit là du raisonnement repris au début du *Capital.* Il peut paraître curieux que Marx ait fait sien ce type d'approche qui relève entièrement de la dialectique par abstractions indéterminées. C'est aussi dans le *Capital* qu'apparaît le concept de valeur absolue, ou « valeur proprement dite » des marchandises, par distinction d'avec leur valeur relative, ou rapport d'échange. Les deux innovations vont de pair.

Il n'est pas non plus indifférent de remarquer que Hegel, loin de se tourner vers le travail, relie la valeur au besoin (*ibid.*, § 63). « Dans son usage, la chose est une chose singulière, qualitativement et quantitativement déterminée et en rapport avec un besoin spécifique. Mais, en tant qu'elle est déterminée quantitativement, cette utilité spécifique est comparable à d'autres choses de même utilité. De même, le besoin spécifique qu'elle sert est besoin en général et, en tant que tel, comparable à d'autres besoins, et, par suite, la chose est aussi comparable à d'autres, qu'on utilise pour la satisfaction d'autres besoins. Cette universalité, dont la déterminité simple découle de la particularité de la chose de telle sorte que l'on fait abstraction de sa qualité spécifique, est ce qui constitue la valeur de la chose » (*ibid.*, p. 116). Wicksteed et Böhm-Bawerk ne se sont pas mieux exprimés. On voit donc comment Marx, en recueillant l'héritage ricardien (l'accent placé sur le « travail dépensé ») et en le transformant par sa lecture de Hegel, peut parvenir à son idée de la valeur-substance. Mais si pour Hegel la valeur est bien l'élément d'universalité, une « substance », celle-ci revêt chez lui un sens différent de celui qu'elle a chez Marx. Elle est définie comme la « totalité des particularités », la « totalité des accidents » (p. 114, note 37, addendum au § 61 ; et p. 120, § 67), sur le mode de l'essence et du phénomène. Marx, au contraire, identifie la substance à une entité mesurable, et établit un rapport de causalité entre cette entité et la valeur.

Valeur, monnaie, capital

Ayant opéré cette modification qui ne saurait tenir lieu de démonstration, Marx est dès lors contraint à une analyse qui se déroule fondamentalement en termes réels. La valeur étant définie par une substance identifiable *a priori*, la monnaie ne peut jouer aucun rôle essentiel. Dans cette problématique classique des prix naturels, elle apparaît comme une monnaie-marchandise dont la valeur est celle de la marchandise qui fait office de monnaie. Elle revêt, certes, toutes les fonctions que l'on reconnaît habituellement à la monnaie : unité de compte, moyen de circulation, réserve de valeur, que Marx rappelle et décompose avec un luxe de détails (1859, chapitre II ; 1872-75, chapitre III). Cependant, sur le plan de l'analyse de la valeur, elle ne fait office que de numéraire dans un système de prix relatifs.

Marx analyse bien la circulation monétaire, mais, sur ce thème, il ne se démarque pas beaucoup des analyses classiques. De Smith, il reprend l'idée selon laquelle les « canaux de la circulation » ne peuvent pas

« déborder ». Mais alors que Smith faisait intervenir là l'exportation de métaux précieux (voir le premier volume de cet ouvrage), Marx attribue un rôle *ad hoc* à la thésaurisation : c'est elle qui, de manière plutôt mystérieuse, permet de règler la quantité de monnaie nécessaire à la circulation (1872-75, t. I, p. 139). Lorsque Marx, d'autre part, envisage le problème de la circulation des billets de banque (1859, p. 86-87, analyse reprise dans 1872-75, t. I, p. 133-134), c'est pour adopter d'autres analyses classiques, plus ricardiennes : une forme assez stricte de théorie quantitative de la monnaie notamment.

En aucun cas, donc, dans l'optique des prix naturels adoptée dans la plupart des pages de la *Contribution* et du *Capital*, l'analyse du mode de production capitaliste ne nécessite l'intervention spécifique de la monnaie — sauf peut être pour la détermination la plus abstraite des crises (voir ci-dessous, § 8). Cette analyse est fondamentalement menée en termes réels.

Quant au passage au capital, il est également mené en termes réels et exclut aussi tout rôle spécifique de la monnaie : il ne s'agit (voir ci-dessous, § 4) que d'un échange particulier d'un ensemble de biens de consommation ouvrière contre la marchandise « force de travail » et de la production par celle-ci d'un surproduit qui, valorisé, est nommé « plus-value » (ou « survaleur »).

3.3. Un problème fondamental : la définition du « travail abstrait »

Les développements précédents nous mènent à un autre problème important lié à la définition des concepts fondamentaux de la théorie de la valeur : la question de la nature du « travail abstrait » qui forme la substance et la grandeur de la valeur. Et il faut reconnaître que les textes de Marx qui portent sur cette question sont loin d'être clairs. Qu'est donc ce travail « abstrait » ? Plusieurs interprétations peuvent être proposées. Nous en énoncerons quatre.

(i) Une première interprétation est purement conceptuelle, au sens idéaliste du terme. Le travail en général, abstrait, n'est que le concept de travail, la notion qui recouvre effectivement, sur le plan des catégories, tous les types imaginables de travaux concrets, comme le concept de fruit le fait de son côté pour les différentes sortes de fruits (Marx, 1845, p. 73-77) ou comme l'utilité peut recouvrir les diverses utilités concrètes. Mais ce travail abstrait forme la substance de la valeur : en tant que tel, le concept serait alors hypostasié, et rien n'est plus éloigné de la volonté initiale de Marx. Il faut pourtant admettre que la formule citée plus haut à la fin du paragraphe 3.1 (Marx, 1890, p. 177), — tout comme d'autres qui parsèment les différents écrits — suggère cette optique.

(ii) Un second type d'interprétation est également avancé par Marx : il s'agit de la conception physiologique du travail abstrait. « En fin de compte, toute activité productive, abstraction faite de son caractère utile, est une dépense de force humaine. La confection des vêtements et le tissage, malgré leur différence, sont tous deux une dépense productive

du cerveau, des muscles, des nerfs, de la main de l'homme, et en ce sens du travail humain au même titre » (1872-75, t. I, p. 59). Le travail abstrait consisterait donc en une dépense de force physiologique de travail, mesurée, pourquoi pas, en quantité d'énergie. « Tout travail est d'un côté dépense, dans le sens physiologique, de force de travail, et, à ce titre de travail humain égal, il forme la valeur des marchandises. De l'autre côté, tout travail est dépense de force humaine sous telle ou telle forme productive, déterminée par un but particulier, et à ce titre de travail concret et utile, il produit des valeurs d'usage » (*ibid.*, p. 61).

Cette seconde optique nous semble poser autant de problèmes que la première. Elle va au devant d'innombrables difficultés, probablement insolubles, et se place en contradiction avec d'autres passages importants de Marx. Il peut tout d'abord paraître curieux qu'une science importe d'une autre science (biologie, physique…) son concept central et sa mesure, d'autant plus que cette dernière semble bien inexistante. Ce type d'explication dilue ensuite le travail abstrait dans l'énergie humaine (dépense de « nerfs », de « muscles » etc.), et l'énergie humaine dans l'énergie tout court. Pourquoi considérer alors le seul travail humain comme source de valeur ? En outre, cette optique crée des contradictions au sein même de l'analyse. Dans la mesure où seule l'énergie physiologique est prise en compte, la distinction et le rapport quantitatif entre le travail simple et le travail complexe peuvent bien s'inverser : la dépense d'énergie, dans les types de travaux habituellement déterminés comme « simples » ne paraît-elle pas supérieure, du moins pour la dépense musculaire, à celle qui s'effectue dans ceux désignés comme « complexes », la dépense de « matière grise » étant difficilement mesurable ? La distinction théorique entre le travail productif et improductif s'estompe également, et avec elle la détermination historique de la valeur. Enfin, sur un autre plan, tout aussi important, le fait de désigner comme « substance de la valeur » une « propriété naturelle, physique, chimique » d'une marchandise particulière, la force du travail, n'est-il pas en opposition avec le raisonnement mené précédemment, lorsque Marx avait précisément écarté ces propriétés de l'analyse du rapport d'échange ?

(iii) Une troisième interprétation possible considère le travail abstrait comme un fait réel émergeant d'autant plus de la société capitaliste que celle-ci se développe. Elle se fonde sur quelques pages du *Chapitre VI* (*inédit*) du *Capital* (1863-66, p. 377-378 et 439-441) qui soulignent une caractéristique essentielle du travail dans une économie capitaliste : la mobilité du capital et son indifférence au type d'activité dans lequel il s'investit (seule compte sa valorisation) implique la mobilité du travail et l'indifférence des travailleurs quant au type concret de travail effectué (seul compte le salaire obtenu en échange de la force de travail). Cette indifférence — qui, précise Marx, se constate le mieux aux États-Unis — est psychologique, mais aussi pratique dans la mesure où elle est permise par la disparition des obstacles mentaux, sociaux et légaux à la mobilité du travail ; bien sûr, les différentes tâches requièrent en général

des travailleurs une certaine formation, mais Marx insiste sur le fait que ces travailleurs n'hésitent pas à en changer et que, s'ils ne pouvaient acquérir la qualification nécessaire aux nouveaux emplois attractifs, les nouvelles générations s'en chargeraient sans délai.

La question du travail abstrait n'est pas directement abordée dans ces passages, mais elle est explicitement mentionnée, par exemple, dans un texte antérieur plus court, faisant référence au même phénomène : l'*Introduction* de 1857. L'abstraction du travail en général, y lit-on, « n'est pas seulement le résultat mental d'une totalité concrète de travaux [premier type d'explication, ci-dessus]. L'indifférence à l'égard du travail particulier correspond à une forme de société dans laquelle les individus passent avec facilité d'un travail à un autre, et dans laquelle le genre déterminé du travail leur paraît fortuit et par conséquent indifférent. Le travail est alors devenu, non seulement en tant que catégorie [sic], mais dans la réalité même, un moyen de produire la richesse en général » (1857, p. 259). Ceci est surtout sensible dans la forme la plus moderne de la société bourgeoise, les États-Unis. « C'est là que la catégorie abstraite "travail", "travail en général", travail *sans phrase,* le point de départ de l'économie moderne, devient pratiquement vraie » (*ibid*.).

L'interprétation qui se profile ici relierait donc le processus d'abstraction du travail à l'indifférence psychologique et pratique. La logique du raisonnement voudrait, à la limite, que cette indifférence pratique s'accompagne d'une déqualification de fait des différents travaux (ce qui entrerait en contradiction avec les faits et avec les affirmations de Marx concernant l'émergence continuelle de diverses formes de travail dans le mode de production capitaliste) : le travail ne serait alors « abstrait », « général », que parce que les différences entre les travaux concrets se seraient estompées, devenues d'une importance négligeable. Mais, que l'on mette l'accent sur l'attitude mentale des travailleurs ou sur l'homogénéisation concrète des travaux, on voit bien en quoi ce type d'interprétation pose problème : il aboutit en fait à abolir purement et simplement la distinction théorique établie entre le travail concret et le travail abstrait. C'est en outre placer sur un même plan deux processus différents, l'un pratique (l'indifférence psychologique et pratique), l'autre théorique (l'analyse de la valeur).

(iv) Un quatrième et dernier type d'interprétation du travail abstrait, enfin, souligne la réalité purement « sociale » — ou encore historique : ci-dessous, § 6 — de celui-ci. Elle s'appuie sur un bon nombre de passages de Marx soulignant la réalité (l'« objectivité ») « fantomatique » des produits du travail, et la caractérisation du « travail humain indistinct » comme une « susbstance sociale commune » des produits qui se voient, en tant que tels, « réputés valeurs » (1872-75, p. 54). Des paragraphes entiers développent cette idée, tel celui-ci, tiré du premier chapitre du *Capital*. « Par un contraste absolu avec l'objectivité sensiblement grossière des corps des marchandises, il n'entre aucun atome de matière naturelle dans l'objectivité de valeur de celles-ci. Que l'on tourne et retourne comme on voudra une marchandise singulière :

en tant qu'objet de valeur, elle reste insaisissable. Se souvient-on cependant que les marchandises ne possèdent une objectivité de valeur que dans la mesure où elles expriment la même unité sociale, le travail humain, se souvient-on qu'en conséquence, leur objectivité de valeur est purement sociale, et l'on comprendra sans effort que cette objectivité de valeur ne puisse apparaître que dans un rapport social de marchandise à marchandise » (1890, p. 188). Dans la *Contribution*, enfin, il est un passage symptomatique où Marx oppose le travail concret, qu'il assimile au travail physiologique, au travail général, abstrait, qu'il place au niveau social : « Activité systématique en vue de s'approprier les produits de la nature sous une forme ou une autre, écrit-il, le travail est la condition naturelle de l'existence humaine, la condition — indépendante de toute forme sociale — de l'échange de substances entre l'homme et la nature. Le travail créateur de valeur d'échange, au contraire, est une forme de travail spécifiquement sociale » (1859, p. 15).

4. LA PREMIÈRE APPROCHE (II) : LES FONDEMENTS DE LA RÉPARTITION DES REVENUS

Supposons clairement définis les premiers concepts de la théorie de la valeur. Il convient à présent de voir les développements analytiques qu'ils sous-tendent. Parmi ceux qui ont le plus retenu l'attention figurent la théorie de la répartition des revenus.

4.1. La théorie de la « plus-value » (ou « survaleur »)

Marx reprochait à Smith de focaliser son attention sur le travail « vivant », et à Ricardo de ne prendre en compte que le travail « mort ». Tous deux, en raison de points de vue unilatéraux, auraient manqué l'analyse de la nature du profit. D'autre part, l'économie politique classique raisonnait indistinctement en termes de « travail ». Marx, lui, accorde beaucoup d'importance à l'introduction, dans la théorie de la valeur et de la répartition, d'un autre concept : celui de « force de travail » qui, dans les sociétés modernes, est une marchandise. Car, en dehors de la pure fiction d'une économie « marchande simple » de petits producteurs indépendants, une économie de marché généralisé, précise Marx, est fondée sur un phénomène bien particulier : le salariat.

Cette institution du salariat implique elle-même une double condition historique : (i) pour vendre leur capacité de travail, les travailleurs doivent d'abord être libres de le faire : tout lien de dépendance personnelle doit avoir disparu, certaines formes de travail comme l'esclavage, le servage ou la « hiérarchie corporative » doivent donc avoir été abolies ; (ii) mais avoir la liberté de vendre une capacité de travail ne suffit pas : il faut aussi que les travailleurs soient contraints de le faire, c'est-à-dire qu'ils soient séparés des moyens de production et que ces moyens se

soient accumulés entre les mains des possesseurs de capitaux. Ce double processus est décrit par Marx, en particulier, dans quelques chapitres saisissants du *Capital* (1872-75, huitième section) : libération et « expropriation » des travailleurs d'une part, « accumulation primitive » du capital (ou accumulation « originelle », selon les traductions) de l'autre.

Travail nécessaire, surtravail et plus-value

Les salariés, contre un salaire, échangent donc leurs services. Mais qu'échangent-ils réellement ? Et comment la grandeur de ce salaire est-elle déterminée ?

Ce que les salariés vendent aux employeurs sur le marché est leur « force de travail », c'est-à-dire leur capacité, physique et intellectuelle, de travailler pendant une durée déterminée. Cette capacité, cette « force de travail », est une marchandise au même titre que toute autre. Elle se vend et s'achète, elle possède une valeur naturelle et une valeur de marché qui s'expriment par le salaire naturel et le salaire de marché. La valeur naturelle se forme sur le même mode que pour toute autre marchandise : elle exprime la quantité de travail, direct et indirect, nécessaire à sa reproduction. Autrement dit, la valeur naturelle de la « force de travail » d'un salarié est celle des éléments du salaire réel dont ce salarié a besoin pour vivre, avec sa famille, pendant l'unité de temps pour laquelle elle est achetée et étant donné un environnement économique et social déterminé (Marx souligne que la valeur de la « force de travail » comporte un élément « moral » et « historique » qui varie selon les pays et les époques).

Mais la « force de travail » possède aussi une valeur d'usage qui est de travailler pendant un temps donné. Or, souligne Marx, qui dit dépense de travail au cours du processus productif dit création de valeur nouvelle : la force de travail constitue donc une marchandise très particulière qui se distingue de toutes les autres puisque son utilisation dans la production, c'est-à-dire son utilisation à sa valeur d'usage, crée en même temps de la valeur. L'originalité de la position de Marx réside ici : dans l'articulation qu'il opère entre l'échange de la force de travail sur le marché et son utilisation dans la production. Sur le marché, cette force est achetée à sa valeur. Dans la production, elle est utilisée à sa valeur d'usage, qui est aussi de créer de la valeur. Dès lors, au sein de cette production, la force de travail opère une triple opération :

(i) elle côtoie évidemment les éléments matériel du capital investi (machines, matières premières, produits semi-finis…) qu'elle utilise : par sa mise en œuvre concrète, elle permet la transmission aux produits de la valeur des moyens de production utilisés en totalité ou en partie ;

(ii) en même temps, parallèlement à ce transfert d'une valeur préexistante, le temps pendant lequel la force de travail est mise en œuvre est une création de valeur nouvelle ; une partie de cette valeur nouvelle vient remplacer la valeur versée par l'employeur pour les salaires : l'employeur peut, en quelque sorte, se rembourser de cette dépense

puisque le produit du travail (et donc la valeur créée) lui appartient ; cette fraction du temps de travail passée au « remboursement » de la valeur de la force de travail est appelée « temps de travail nécessaire », ou simplement « travail nécessaire » ;

(iii) de plus, selon Marx, la valeur nouvelle créée dans la production excède la valeur versée sur le marché pour l'achat de la force de travail. La force de travail crée davantage de valeur qu'elle n'en coûte et cette différence positive, appelée « surtravail », « survaleur » ou « plus-value », est aussi appropriée par l'employeur puisque incorporée dans les produits qui lui appartiennent.

La « plus-value », travail non payé mais légitimement approprié par l'employeur, forme le profit. C'est là l'expression de l'« exploitation » du travail par le capital. « L'homme aux écus [le capitaliste] a payé la valeur journalière de la force de travail ; son usage pendant le jour, le travail d'une journée entière lui appartient donc. Que l'entretien journalier de cette force ne coûte qu'une demi-journée de travail, bien qu'elle puisse opérer ou travailler pendant la journée entière, c'est-à-dire que la valeur créée par son usage pendant un jour soit le double de sa propre valeur journalière, c'est là une chance particulièrement heureuse pour l'acheteur, mais qui ne lèse en rien le droit du vendeur » (1872-75, t. I. p. 194).

En liaison avec les concepts fondamentaux précédents, Marx introduit une distinction parmi les éléments dans lesquels s'investit le capital. Les sommes d'argent que le capitaliste met en jeu dans la production sont en effet consacrées à deux types d'achats : les éléments matériels de la production et la quantité de force de travail qui les mettra en œuvre. Une distinction traditionnelle est celle entre « capital fixe » et « capital circulant » : le premier comprend les éléments dont la durée de vie excède la période de production, le second ceux qui sont entièrement consommés pendant cette période ; dans cette optique, la force de travail fait partie du capital circulant, avec les matières premières par exemple. Dans l'optique de la théorie de la valeur-travail et de la répartition, Marx, s'il utilise cette première distinction, en préfère une autre, à la signification différente : celle entre « capital constant » et « capital variable ». Le critère de distinction n'est plus la durée de vie au regard de la longueur de la période de production, mais la création de valeur nouvelle. Les éléments matériels du capital (machines, matières premières…) n'ont pas de rôle actif, ils ne créent aucune valeur nouvelle : leur valeur est simplement transférée au produit au cours du procès de travail ; ils forment le « capital constant ». En revanche, la fraction du capital investie en achat de force de travail permet la création de valeur nouvelle : elle est appelée « capital variable ».

« Dans le cours de la production, la partie du capital qui se transforme en moyens de production, c'est-à-dire en matières premières, matières auxiliaires et instruments de travail, ne modifie […] pas la grandeur de sa valeur. C'est pourquoi nous la nommons partie constante du capital, ou plus brièvement : *capital constant*. La partie du capital transformée en force de travail change, au contraire, de valeur

dans le cours de la production. Elle reproduit son propre équivalent et de plus un excédent, une plus-value qui peut elle-même varier et être plus ou moins grande. Cette partie du capital se transforme sans cesse de grandeur constante en grandeur variable. C'est pourquoi nous la nommons partie variable du capital, ou plus brièvement : *capital variable* » (*ibid.*, p. 207).

Quelques questions concernant le concept d'exploitation

Cette analyse soulève des difficultés dont certaines renvoient par ailleurs à la question de la distinction entre le travail concret et le travail abstrait. Il suffit ici de souligner deux points autour desquels se sont traditionnellement centrés les débats. Le premier concerne la prétention de Marx de démontrer l'exploitation du travail par le capital. Le second a trait au fondement de la démonstration de Marx : la loi de la valeur, et non celle des « prix de production » (voir ci-dessous), ce qui pose le problème de la pertinence du maintien de la théorie marxienne de la répartition lorsque l'on passe de l'une à l'autre.

(i) En premier lieu, il faut bien voir que si la loi de la valeur paraît nécessaire à la démonstration de l'exploitation, elle n'en est pas pour autant suffisante. Supposons l'échange à la valeur. Sur la base de ce seul principe, qu'est-ce qui nous permet d'affirmer que, de la production, il résultera un surplus en valeur ? Si ce surplus existe, et étant donné que la force de travail est la seule marchandise qui crée de la valeur, on peut dire que la plus-value résulte du surtravail, mais à une condition : que la valeur de la force de travail n'excède pas la quantité de valeur qu'elle crée. Mais ceci, la théorie elle-même ne nous l'assure pas, et tout l'édifice dépend en dernière instance d'une constatation empirique. En d'autres termes, ce n'est pas parce que les marchandises s'échangent à leur valeur qu'il existe un surtravail, mais c'est parce que l'on constate que les capitalistes dégagent un surplus monétaire et que les rapports d'échange sont supposés s'effectuer selon les quantités de travail incorporées que la plus-value est ramenée à du surtravail. La théorie de la valeur est donc bien nécessaire à la théorie de l'exploitation, mais non suffisante. Il faut en effet y ajouter un élément empirique irréductible ainsi qu'un jugement de valeur. La théorie de la valeur revêt bien les apparences d'une construction *ad hoc*, finalisée par une conception particulière de la répartition des revenus. De la théorie de la valeur ne découle pas logiquement la théorie de la répartition, mais la première est forgée en fonction de la seconde.

Il reste que l'identification de la plus-value et du surtravail résulte de ce projet, mais n'est pas démontrée. On en déduit en effet de manière logique que la valeur de la force de travail doit être inférieure à la valeur qu'elle est censée créer, mais on ne le démontre pas. La seule manière qui nous permette de l'établir est de comparer, au niveau physique des marchandises, ce que la force de travail consomme et ce qu'elle produit, ce que l'on ne peut évidemment faire que pour l'ensemble de

l'économie, pour toutes les forces de travail regroupées. La déduction de l'exploitation est donc tributaire, chez Marx, d'un raisonnement en termes réels de partage d'un produit net physique. C'est ce partage qui, valorisé, permet de définir un taux global de plus-value qui est ensuite étendu aux branches de l'économie, et non l'inverse. Quant à nommer « exploitation » ce partage constaté au niveau global, en termes physiques, cela requerrait une justification qui n'est jamais fournie par l'auteur puisque, à ses yeux, l'assimilation entre plus-value et surtravail paraissait logiquement ressortir des prémisses du système.

(ii) En second lieu, la surdétermination de la loi de la valeur par la théorie de la répartition est soulignée par Marx lui-même lorsqu'il aborde les problèmes liés à l'uniformité du taux de profit. Marx admet que les marchandises s'échangent en raison de rapports différents de ceux dictés par les valeurs (ci-dessous, § 5), mais la première étape du raisonnement lui semble nécessaire à des fins de « démystification » des catégories utilisées par l'économie politique, et notamment la notion de profit. La loi de la valeur est censée dévoiler ce qui se passe réellement derrière le décor illusoire du marché, de la concurrence et des prix, dénoncer le « monde enchanté » de surface dans lequel le travail apparaît intégralement rémunéré et où le profit semble émerger de manière naturelle de la mise en œuvre du capital, tout comme l'intérêt de la simple cession provisoire d'une somme d'argent. Au début de livre III du *Capital*, de longs passages développent ce thème (1894, t. I, p. 47-67), une constante de l'œuvre de Marx (voir aussi la lettre à Engels, 27 juin 1867).

4.2. Le taux de plus-value et ses variations

Adoptons à présent une première notation. Désignons par λ_i la valeur-travail de la production de la branche i. Nous pourrions raisonner sur une firme donnée, ou encore en termes de la valeur d'une unité de marchandise particulière : la logique du raisonnement serait la même. L'analyse au niveau de la branche facilite simplement l'exposé des développements ultérieurs de la théorie de la valeur et des prix.

Quelle est l'expression de λ_i ? Soit K_i le capital total avancé dans la branche i pour produire les marchandises de valeur globale λ_i. Soit C_i la masse de capital constant avancée dans cette branche et soit $c_i = \alpha C_i$ (où $0 < \alpha < 1$) la fraction consommée, pendant la période de production, du capital constant avancé C_i. Soit v_i le capital variable mis en œuvre dans cette branche : le capital total avancé dans la branche est alors égal à $K_i = C_i + v_i$. Soit enfin pl_i la masse de plus-value obtenue pendant la période de production dans la branche i. La valeur λ_i de la production de la branche i s'écrit :

$$\lambda_i = c_i + v_i + pl_i.$$

On appelle « taux de plus-value » ou « taux d'exploitation » e_i (souvent noté, aussi, pl'_i) de la branche i le rapport de la masse de plus-value créée pendant la période à la masse de capital variable avancé :

$$e_i = pl_i/v_i.$$

Il exprime le rapport du « surtravail » au « travail nécessaire ». Par exemple, si ce rapport est de 100 %, cela signifie que, pendant la période en question, les salariés de la branche passent la moitié de leur temps de travail à créer la valeur qui remboursera l'employeur du capital variable avancé, et l'autre moitié à créer une plus-value appropriée par cet employeur.

Les employeurs sont donc directement intéressés à augmenter la grandeur de ce taux puisque, sous l'hypothèse de l'échange des marchandises à leur valeur, le rendement de leur capital en dépend. Pour obtenir cette augmentation, ils peuvent procéder de deux manières différentes :

(i) pour une valeur donnée de la force de travail, et donc, à technique inchangée, pour une valeur donnée du capital variable avancé et du travail nécessaire, ils peuvent augmenter, en valeur absolue, le temps de surtravail : ils tenteront par exemple d'allonger le temps de travail pour un salaire inchangé ;

(ii) pour une grandeur donnée du temps de travail par période, ils peuvent, alternativement, tenter de réduire le capital variable avancé, c'est-à-dire le travail nécessaire ; en supposant que la force de travail s'échange à sa valeur naturelle (et donc qu'il ne peut pas être envisagé d'abaisser durablement les salaires au-dessous de cette valeur), les employeurs peuvent parvenir à leurs fins, consciemment ou non, directement ou non, en abaissant la valeur naturelle de la force de travail, ce qui se produit si les éléments qui entrent dans le salaire réel sont produits à moindre coût : ils voient alors leur valeur s'abaisser et provoquent par là même, toutes choses égales par ailleurs, une baisse de la valeur de la force de travail.

Du premier procédé, qui ne nécessite pas de changements dans les techniques de production, Marx parle comme du procédé de création de « plus-value absolue ». Le second, qui exige une modification des techniques dans les branches qui produisent, directement ou indirectement, les biens de consommation ouvrière (c'est-à-dire les biens faisant partie du salaire réel), est appelé procédé de création de « plus-value relative ».

À ces deux procédés correspondent aussi, selon Marx, deux phases d'évolution du mode de production capitaliste, impliquant respectivement des modes différents de « soumission » (« subordination », ou encore « subsomption » selon les traductions) du travail au capital : la « soumission formelle » et la « soumission réelle » (ces termes ne figurent pas dans l'édition française du capital de 1872-75 mais sont utilisés dans les éditions allemandes : voir par exemple Marx, 1890, chapitre 14). La première correspond à la première phase d'expansion du capital qui se soumet peu à peu les secteurs tout en y laissant inchangées les méthodes de production. La seconde correspond à la phase suivante au cours de laquelle le capital bouleverse les méthodes de production existantes et se crée, en quelque sorte, une technologie appropriée à ses besoins. Sur ce sujet, des développements suggestifs

sont contenus dans le *Chapitre VI* (*inédit)* du *Capital* (Marx, 1863-1866 ; voir aussi Napoleoni, 1972).

4.3. Le taux général de profit et la logique du capitalisme

Jusqu'à présent, nous avons supposé que les marchandises s'échangent à leur valeur sur le marché. Qu'implique cette hypothèse au niveau de l'analyse du profit et de la dynamique capitaliste ?

Le concept de concurrence des capitaux, puissamment développé par Turgot et Smith au XVIIIe siècle, est fondamental pour Marx comme il l'est pour l'économie politique classique tout entière. Il exprime simplement la logique de fonctionnement d'une économie de marché dans laquelle les capitaux, recherchant le meilleur rendement possible, quittent les branches à faible rendement pour aller s'investir dans celles qui offrent un rendement supérieur. Ainsi s'explique, toutes choses égales par ailleurs (c'est-à-dire, par exemple, pour des risques jugés équivalents dans les différentes branches, etc.), la tendance à l'égalisation des taux de profit entre les branches. À l'équilibre, un seul taux de profit prévaut dans l'économie pour tous les capitaux quelle que soit leur branche d'investissement. Marx souligne plusieurs fois à quel point l'hypothèse d'un taux général de profits est essentielle à la compréhension du capitalisme et traduit fondamentalement son mode de fonctionnement : « […] il n'existe pas et il ne saurait exister des différences dans les taux moyens de profit entre les différentes branches de production, sans que tout le système de la production capitaliste en soit supprimé » (1894, t. I, p. 170).

Un problème surgit alors dans l'analyse du *Capital* : si l'indicateur de rentabilité pris en compte par les possesseurs de capitaux est, comme il se doit, le taux de profit, l'analyse qui, jusqu'à présent, n'avait considéré que le taux de plus-value (taux d'exploitation) doit être modifiée. Le taux de plus-value, en effet, n'est pas un taux de profit : ce dernier rapporte la masse de profit à l'ensemble du capital avancé, constant comme variable, alors que le premier ne rapporte les profits (ici identiques à la plus-value) qu'à la masse de capital variable avancé.

Puisque K_i désigne le capital total avancé dans la branche i ($K_i = C_i + v_i$), et puisque le profit est ici assimilé à la plus-value, le taux de profit obtenu dans cette branche i s'écrit :

$$\rho_i = pl_i/K_i.$$

À l'évidence, il est différent du taux d'exploitation $e_i = pl_i/v_i$. À vrai dire, cette différence serait sans importance si l'analyse en termes de taux d'exploitation s'avérait équivalente à celle menée en termes de taux de profit. Mais ce n'est pas le cas. Pour le voir, reformulons l'expression du taux de profit :

$$\rho_i = pl_i/K_i = pl_i/(C_i + v_i) = [pl_i/v_i]/[(C_i/v_i) + 1].$$

Soit encore :

$$\rho_i = e_i/[(C_i/v_i) + 1].$$

Dans la branche i, le taux de profit est égal au taux d'exploitation de

la branche, divisé par la grandeur $[(C_i/v_i) + 1]$. Le rapport (C_i/v_i) est ce que Marx appelle la « composition organique du capital » investi dans la branche i (nous reviendrons plus loin sur ce concept : ci-dessous, § 8). Il rapporte la masse totale de capital constant investi dans cette branche à la masse de capital variable engagé et exprime donc, grossièrement, l'état de la technique de production utilisée dans la branche (une « composition organique » élevée signifie une forte « composition technique », c'est-à-dire un nombre élevé de machines, etc., par travailleur ; et inversement pour une faible « composition organique »).

Avec Marx (1894, t. I, p. 159 et 191 par exemple), supposons que les taux d'exploitation ne peuvent pas être très différents de branche à branche (en raison, par exemple, de la mobilité de la main d'œuvre et de la concurrence sur le marché du travail) ; posons l'uniformité de ces taux : $e_i = pl_i/v_i = e$, quel que soit i. Le taux de profit de la branche i s'écrit alors :

$$\rho_i = e/[(C_i/v_i) + 1].$$

Il est alors évident que, si les marchandises s'échangaient à leur valeur, les taux de profits par branche seraient inégaux. Chaque taux dépendrait de la composition organique du capital de la branche et la reflèterait : les branches à compositions organiques élevées auraient des taux de profit faibles, et les branches à compositions organiques faibles des taux de profit élevés.

Dans les termes mêmes de Marx, puisque la composition organique du capital investi est différente de branche à branche, « des portions identiques de capital total, dans les différentes sphères de production, impliquent des sources de plus-value plus ou moins grandes, la seule origine de la plus-value étant le travail vivant. La masse de travail mis en œuvre par un capital de 100, donc aussi le surtravail qu'il s'approprie, dépend de l'importance de son élément variable, le degré d'exploitation du travail restant constant. Si un capital se composant en pourcentage de 90c + 10v […] produisait autant de plus-value ou de profit qu'un capital composé de 10c + 90v, il serait clair que la plus-value, donc la valeur tout court, n'aurait pas le travail comme origine, ce qui supprimerait toute base rationnelle de l'économie politique » (1894, t. I, p. 166). Il s'ensuit que — sur la base de l'échange des marchandises à leur valeur — les taux de profit par branche sont inégaux.

La loi de la valeur-travail entre ici en contradiction avec l'hypothèse d'une uniformité des taux de profit : les rapports d'échange fondés sur cette loi ne constituent pas, par conséquent, des rapports d'échange d'équilibre pour la production capitaliste mue par la concurrence des capitaux. Marx en conclut logiquement qu'il « semblerait […] que la théorie de la valeur soit […] incompatible avec le mouvement réel et les phénomènes objectifs accompagnant la production et qu'il faille par conséquent renoncer à comprendre ces phénomènes » (*ibid.*, p. 170).

Nous retrouvons ici un problème qui avait déjà préoccupé Ricardo. Mais en réalité, dit Marx, une solution existe. Dès le chapitre 11 du livre I du *Capital*, il remarque — à propos de la loi de la proportionnalité de la

plus-value par rapport au capital variable avancé — qu'elle « est en contradiction évidente avec toute expérience fondée sur les apparences ». Les profits des différentes branches, reconnaît-il, sont proportionnels au capital total avancé. « La solution de cette contradiction apparente exige bien des moyens termes, de même qu'en algèbre, il faut bien des moyens termes pour comprendre que 0/0 peut représenter une grandeur réelle » (1872-75, t. I, p. 300-301).

Il faut poursuivre l'analyse et, sur la base de la loi de la valeur qui a permis de « dévoiler » l'origine et la nature du profit, développer un autre système de rapports d'échange : les « prix de production ». Ricardo avait mélangé les différents niveaux d'analyse : d'où la confusion de ses écrits. Il nous incombe, dit Marx, « de distinguer ce que lui-même n'a pas distingué » (1861-63b, t. II, p. 189). « Ricardo ne considère nulle part la *plus-value* à part séparée de ses formes particulières — profit, intérêt, rente […] D'où le fait qu'il confond valeur et [prix de production] » (*ibid.*, p. 443) ; « lorsqu'il présente correctement les lois de la plus-value, il les fausse en les exprimant immédiatement comme lois du profit » (p. 444). Les raisons d'une telle confusion doivent être recherchées du côté de la méthode utilisée : Ricardo « veut exposer les lois du profit sans les moyens termes que représentent les lois de la plus-value » (*ibid.*). La bonne méthode consiste donc à distinguer valeur et prix, plus-value et profit, et à établir les termes intermédiaires qui mènent des unes (valeur et plus-value) aux autres (prix et profit).

5. LA PREMIÈRE APPROCHE (III) : LES PRIX DE PRODUCTION ET LE PROBLÈME DE LA « TRANSFORMATION » DES VALEURS EN PRIX

5.1. Quelques remarques historiques

Quand Marx en vint-il à prendre en compte les distorsions introduites par l'exigence d'un taux général de profit ? Le problème n'est traité ou annoncé explicitement ni dans les *Grundrisse* (1857-58), ni dans *la Contribution à la critique de l'économie politique* (1859), ni dans les écrits antérieurs. Pour ce qui est de ces ouvrages, seule la théorie de la valeur-travail y est exposée. Marx se contente de corriger une première « confusion » de Ricardo et de rejeter son concept de « valeur du travail » en introduisant celui de « valeur de la force de travail ». Mais la seconde confusion de Ricardo, entre « valeur » et « prix », n'est pas encore analysée.

Du mois d'août 1861 au mois de janvier 1862, Marx travaille à la suite de la *Contribution* qu'il interrompt pour se pencher sur l'histoire de l'économie politique ; le manuscrit qu'il nous laisse à ce sujet sont les *Théories sur la plus-value*. C'est lors de ces recherches historiques qu'intervient un élément nouveau qui l'oblige à modifier sa construc-

tion : « Sous un certain angle, mon travail (le manuscrit pour l'impression) avance bien », écrit Marx à Engels le 15 août 1863 (1849-95, p. 143) ; « […] je considère maintenant cette construction, et […] je vois combien j'ai dû tout bouleverser ». Il s'agissait du fait, commente V. Vigodsky (1967, p. 79) « que la théorie de la plus-value, dans la forme sous laquelle elle avait été élaborée dans les *Grundrisse* ne pouvait pas être considérée comme achevée […]. Mais après avoir fait cela, il devait parcourir le chemin inverse et montrer comment la plus-value "règle" toutes les autres catégories du mode de production capitaliste : le profit, le profit moyen, la rente foncière, l'intérêt etc. […]. En bref, il était nécessaire de compléter la théorie de la plus-value par la théorie du profit moyen et du prix de production. Marx résolut ce problème au cours de son travail sur les *Théories sur la plus-value* ».

C'est en tant que sous-produit de la théorie de la rente absolue qu'il permet alors d'asseoir (ci-dessous, § 8) que la solution au problème de la transformation est annoncée dans une lettre à Engels datée du 2 août 1862 (Marx 1849-95, p. 120-125). Il en résulte que la prise en compte des problèmes liés au taux de profit uniforme et à la scission de l'analyse en deux niveaux n'apparaît incidemment que dans les *Théories sur la plus-value* (1861-63b) pour être développée dans le livre III du *Capital* rédigé vers 1864-1875. Elle est de toute façon antérieure à la rédaction du livre I et ne peut par conséquent pas être considérée — contrairement à ce que prétendent certains critiques — comme une « correction tardive » du premier livre.

5.2. Le passage de la valeur-travail au prix de production

Les hypothèses

La logique du passage de la valeur au prix se décompose en deux temps : la mise au jour des hypothèses du raisonnement et la formalisation de celui-ci.

Fondamentalement, Marx entend demeurer, en matière de prix comme de valeur, dans l'optique classique des prix naturels. Il prend donc à son compte toutes les hypothèses héritées de cette problématique. Mais il en ajoute d'autres, non essentielles, simplement destinées à lui faciliter la tâche dans l'exposé de ses principes. C'est ainsi que seul le capital « productif » est pris en compte, les autres formes de capital (commercial, porteur d'intérêt…) et les questions liées à la rente foncière étant reléguées à une étape ultérieure de l'analyse.

Vient ensuite une série d'hypothèses habituelles en la matière : la valeur de la monnaie, la longueur de la journée de travail, la productivité et l'intensité du travail, le niveau des salaires, et le taux de plus-value par voie de conséquence, sont considérés comme donnés et constants. Enfin « lorsque, au cours de cette étude, nous parlons de composition ou de rotation du capital dans un secteur donné de la production, nous supposons toujours que le capital investi dans ce secteur l'a été dans le

rapport moyen normal. De façon générale, nous supposons qu'il s'agit de la moyenne du capital total investi dans le secteur donné et non des différences fortuites qui existent entre les capitaux individuels investis dans ce secteur » (1894, t. I, p. 161).

Le temps de rotation des différents capitaux est supposé uniforme et constant. Il est formé de la somme du temps de production et du temps de circulation, c'est-à-dire par le laps de temps qui s'écoule entre le moment où le capital est investi en éléments de la production et où il revient au capitaliste sous forme monétaire. Si des capitaux possèdent des temps de rotation différents, alors celui dont le temps de rotation est le plus bref sera à même de recommencer, pendant une période donnée, davantage de cycles de production que ne le font les autres capitaux, donc de créer plus de plus-value qu'eux avec le même capital total, et par conséquent d'avoir un taux de profit supérieur, toutes choses égales par ailleurs. La différence provient du fait que seul le capital constant circulant et le capital variable doivent être avancés au début de chaque cycle de production, mais non le capital fixe. Dans la prise en compte des différentes branches pendant une période donnée, ce fait se traduit simplement par la masse des capitaux avancés dans chaque branche en moyenne pour la période : ce qui équivaut en fait, sur le plan logique, à formuler l'hypothèse citée.

Une dernière hypothèse doit enfin être rappelée : elle postule l'uniformité du taux de plus-value dans toute l'économie (*ibid.*, p. 159).

De la valeur au prix de production

Nous pouvons à présent apprécier la manière avec laquelle Marx résoud l'apparente contradiction entre la loi de la valeur et l'uniformité du taux de profit. Simplement en adoptant une autre théorie des rapports d'échanges, les « prix de production », précisément fondés sur cette uniformité des taux de profit. La loi de la valeur serait-elle donc sans objet, et avec elle la théorie de l'exploitation ? Non, répond Marx, car (i) sans la théorie de la valeur il serait impossible de déterminer les prix de production, et (ii) sans la théorie de l'exploitation il serait impossible de comprendre le profit et de connaître sa grandeur. Ce passage de la valeur au prix de production est exposé et discuté dans le livre III du *Capital* (chapitres 9 et 10 dans l'édition Engels ; chapitres 6 et 7 dans l'édition Rubel).

La solution de Marx, exposée au travers de son célèbre schéma de la transformation des valeurs en prix de production, consiste en ceci :
(i) au coût de production des marchandises produites dans les différentes branches (les $\alpha C_i + v_i = c_i + v_i$), il faut ajouter une masse de « profit moyen » (notée π_i) :

$$p_i = (c_i + v_i) + \pi_i$$

(ii) dans chaque branche, le coût de production est connu grâce à la loi de la valeur : il est exprimé en valeur ;
(iii) la masse de profit moyen attribué à chaque branche et qu'il faut

ajouter au coût de production pour obtenir le « prix de production » est calculée grâce à la connaissance du taux général de profit (noté ρ) qui prévaut dans l'économie et de celle des masses des capitaux respectivement investis dans les branches (les $K_i = C_i + v_i$) : pour chaque branche, elle résulte du produit de la masse de capital total avancé dans cette branche par le taux général de profit :

$$\pi_i = \rho K_i$$

(iv) le taux général de profit ρ, qui s'impose ainsi aux branches, est connu, lui aussi, grâce à la loi de la valeur : il est déterminé par le rapport de la plus-value totale produite dans l'économie (i.e. la somme des plus-values issues des différentes branches : Σpl_i) à la masse totale des capitaux avancés dans toutes les branches (ΣK_i) :

$$\rho = \Sigma pl_i / \Sigma K_i.$$

Le principe de ce que Marx appelle la « transformation » des valeurs en prix de production repose donc sur une sorte de « communisme capitaliste » exigé par la concurrence des capitaux. La plus-value globale de l'économie, c'est-à-dire la somme des plus-values produites dans toutes les branches pendant une période donnée, est comme mise en commun et, par le jeu des nouveaux rapports d'échange (les prix de production), redistribuée aux branches. Cette redistribution se fait non pas en fonction des seules quantités de capital variable avancé dans les branches, mais en proportion des masses de capitaux totaux qui y sont investis. Ainsi, les branches dont le capital variable est relativement élevé par rapport au capital constant engagé (i.e. dont la composition organique est relativement faible) créent davantage de plus-value qu'elles n'en récupèrent sous forme de profit moyen ; et celles dont le capital variable est relativement faible par rapport au capital constant engagé (i.e. dont la composition organique est relativement forte) créent moins de plus-value qu'elles n'en récupèrent sous forme de profit. Le « prix de production », dans une branche, ne serait égal à la valeur que dans la situation hypothétique où la composition organique de cette branche serait égale à la « composition organique moyenne » de l'économie (voir ci-dessous) : cette branche particulière serait alors, selon les termes de Marx, une « branche moyenne ».

Une dernière précision. Pour élaborer son schéma de la transformation des valeurs en prix, Marx a-t-il pu s'inspirer de raisonnements équivalents proposées par d'autres auteurs ? De telles démarches sont très rares. Au début du siècle, A.C. Whitaker suggéra que Marx avait pu se souvenir du passage suivant tiré des *Principles of Economics* de J.R. McCulloch : « On doit noter que, bien que les oscillations des salaires provoquent quelques variations dans la valeur d'échange de quelques marchandises particulières, elles n'ajoutent ni ne retranchent rien à la valeur totale de la masse globale de marchandises. Si elles accroissent la valeur de celles qui sont produites par des capitaux moins durables, elles diminuent d'autant la valeur de celles qui sont produites par des capitaux plus durables. Leur valeur globale demeure donc inchangée. Et bien qu'il ne soit pas exactement vrai de dire d'une

marchandise particulière que sa valeur d'échange est égale à celle de ses dépenses de production, ou de la quantité de travail requise pour la produire et la conduire au marché, il est correct d'affirmer que ceci se produit pour la masse globale des marchandises ». Plus récemment, on a pu avancer le nom de P.L. Rœderer : le procédé de Marx présente en effet une similitude frappante avec celui que Rœderer présenta, dans un ouvrage de 1787, pour concilier le principe de la productivité exclusive de l'agriculture de Quesnay avec celui de la concurrence des capitaux et de la tendance à la péréquation des taux de profits (voir le tome 1 du présent ouvrage, chapitre 11, p. 268).

L'exemple de Marx

Il est utile de reporter l'exemple (légèrement modifié) que Marx donne pour illustrer le processus de la transformation (1894, t. I, p. 173). Dans cet exemple, l'économie est formée de cinq branches ; dans chaque branche, le capital avancé est le même : 100, et chaque branche se distingue des autres par la valeur de sa composition organique. Les indices c et v désignent respectivement les valeurs du capital constant et du capital variable.

Supposons d'abord que les marchandises s'échangent à leur valeur. Le tableau 1 résume la situation :

Tableau 1

K_i	e_i	pl_i	$c_i = \alpha C_i$	$c_i + v_i$	λ_i	ρ_i
$80_c + 20_v$	100 %	20	50	70	90	20 %
$70_c + 30_v$	100 %	30	51	81	111	30 %
$60_c + 40_v$	100 %	40	51	91	131	40 %
$85_c + 15_v$	100 %	15	40	55	70	15 %
$95_c + 5_v$	100 %	5	10	15	20	5 %

Supposons à présent que les marchandises ne s'échangent pas à leur valeur, mais à leur prix de production. Le tableau 2 montre

(i) comment les prix sont calculés en fonction des coûts de production et des capitaux avancés — exprimés en valeur —, le taux de profit global étant égal à 110/500 = 22 %,

(ii) et (dernière colonne) quels sont, dans les différentes branches, les écarts entre les prix et les valeurs (et, par conséquent, entre les profits perçus et la plus-value créée).

Tableau 2

K_i	pl_i	λ_i	$c_i + v_i$	ρ	p_i	$p_i - \lambda_i$
$80_C + 20_V$	20	90	70	22 %	92	+ 2
$70_C + 30_V$	30	111	81	22 %	103	– 8
$60_C + 40_V$	40	131	91	22 %	113	– 18
$85_C + 15_V$	15	70	55	22 %	77	+ 7
$95_C + 5_V$	5	20	15	22 %	37	+ 17

Quelques précisions

Le principe fondamental de la « transformation » une fois exposé, cinq précisions s'imposent afin d'éviter toute confusion :

(i) le taux de profit est calculé avant les prix, comme grandeur indépendante de ceux-ci ;

(ii) le taux de profit est égal, par hypothèse, au rapport de la plus-value globale à la valeur du capital total engagé dans l'économie ;

(iii) puisque, par hypothèse le profit n'est qu'une redistribution de la plus-value, il n'est donc pas étonnant de retrouver, en fin de schéma, les égalités quantitatives globales suivantes : la somme des plus-values est égale à la somme des profits, et la somme des valeurs est égale à la somme des prix, soit

$$\Sigma\, pl_i = \Sigma\, \pi_i \quad \text{et} \quad \Sigma\, \lambda_i = \Sigma\, p_i.$$

(ces égalités quantitatives ne sont qu'une autre manière d'exprimer les hypothèses mêmes du schéma de la transformation) ;

(iv) l'écart prix-valeur dans chaque secteur dépend de la composition organique du secteur pris en compte comparée à une composition définie comme « moyenne » (composition organique du « capital social », c'est-à-dire du capital total investi dans l'économie) que nous noterons q_o ; « nous appelons capitaux de composition *supérieure* ceux qui contiennent un pourcentage plus grand de capital constant, partant un pourcentage plus petit de capital variable, que le capital social moyen. Inversement nous appellerons capitaux de composition *inférieure* ceux dont le capital constant est relativement plus petit, le capital variable plus grand que ceux du capital social moyen. Enfin, nous appellerons capitaux de composition moyenne ceux dont la composition coïncide avec celle du capital social moyen » (1894, t. I, p. 180). Dans ce dernier cas, « le prix de production des marchandises […] coïncide […] avec leur valeur » (*ibid.*, p. 189) ;

(v) le taux de profit général, tel qu'il est calculé, dépend de deux éléments : (a) des compositions organiques des capitaux investis dans les

différentes branches et (b) des masses respectives de ces capitaux, c'est-à-dire du mode de répartition du capital social parmi les différentes branches de production (cf. *ibid.*, p. 179 ; voir aussi ci-dessous) — ce dernier point étant occulté dans les exemples de Marx qui retiennent des masses égales de capitaux investis dans les branches, ou, ce qui revient au même, qui mettent en œuvre un raisonnement en termes de pourcentages des masses de capitaux constants et variables par rapport aux capitaux totaux investis.

5.3. Une formalisation simple

Une formalisation simple, inspirée de L. von Bortkiewicz (1906b et 1907a), va nous aider à mieux saisir ces points exposés précédemment ainsi que les difficultés qu'ils soulèvent. Elle reprend les symboles déjà utilisés. Elle modifie cependant, sans aucun dommage pour l'analyse, la définition de la « composition organique du capital » : la composition organique du capital engagé dans la branche i sera définie comme le rapport du capital constant engagé au capital total, et donc notée $q_i = C_i/K_i$ au lieu de C_i/v_i.

La valeur de la production de marchandises dans la branche s'écrit (voir ci-dessus) :

$$(1)\ \lambda_i = \alpha C_i + v_i + pl_i = c_i + v_i + pl_i.$$

Le prix de production p_i s'écrit, si l'on convient de prendre pour unité de chaque marchandise la quantité globale qui en est produite pendant la période :

$$(2)\ p_i = (c_i + v_i) + \pi_i$$

où π_i représente la masse de profit moyen par branche.

Puisque $e = pl_i/v_i = \Sigma pl_i/\Sigma v_i$ et $\rho = \Sigma pl_i/\Sigma K_i$ désignent respectivement les taux uniformes de plus-value et de profit, puisque

$$(3)\ \pi_i = \rho K_i = (\Sigma pl_i/\Sigma K_i).\ K_i = (K_i/\Sigma K_i).\ \Sigma pl_i$$

et puisque $q_o = \Sigma C_i/\Sigma K_i$ représente la composition organique « moyenne », il vient :

$$(4)\ p_i = \alpha C_i + v_i + \rho\ (C_i + v_i),$$

et :

$$(5)\ \rho = (1 - q_o)\ e,$$

d'où :

$$(6)\ p_i = \lambda_i + (C_i + v_i)\ (q_i - q_o)\ e.$$

L'équation (6) indique que le prix de production est supérieur ou inférieur à la valeur selon que la composition organique q_i du secteur est supérieure ou inférieure à la composition q_o moyenne. L'équation (5), d'autre part, nous montre bien que le taux général de profit dépend de la masse du capital global. Nous pouvons préciser ce point en posant :

$$\gamma_i = (C_i + v_i)/(\Sigma C_i + \Sigma v_i) = K_i/\Sigma K_i, \text{ avec } \Sigma\gamma_i = 1.$$

Comme $q_o = \Sigma C_i/\Sigma K_i = \Sigma\gamma_i q_i$ (en effet, $\gamma_i = K_i/\Sigma K_i$; d'où $\gamma_i q_i = C_i/\Sigma K_i$, ce qui donne $\Sigma\gamma_i q_i = q_o$), nous obtenons : $\rho = (1 - q_o)\ e = (1 - \Sigma\gamma_i q_i)\ e$. Puisque $\Sigma\gamma_i = 1$, $\rho = (1 - \Sigma\gamma_i q_i)\ e = (\Sigma\gamma_i - \Sigma\gamma_i q_i)\ e$, il vient :

$$(7)\ \rho = \Sigma\ [\gamma_i\ (1 - q_i)]\ e.$$

Le taux de profit moyen dépend donc clairement :
(i) de tous les secteurs de l'économie ;
(ii) des compositions organiques de ces secteurs (les q_i) ;
(iii) des masses de capitaux respectivement investies dans ces secteurs (les γ_i) ;
(iv) et, bien sûr, du taux d'exploitation e.

5.4. Le problème posé par la transformation des valeurs en prix de production

Le schéma de la transformation des valeurs en prix de production est devenu célèbre dans la littérature par l'accusation d'incohérence logique qu'on lui a adressée. Marx lui-même était conscient de la principale difficulté de l'analyse. Aussi devons-nous examiner les différentes tentatives qu'il a faites pour y répondre. Celles-ci se situent autour de deux axes : l'analyse purement logique, insérée dans la problématique classique des prix naturels, et, face aux difficultés persistantes, les essais de reformulation du problème.

Un problème logique de cohérence analytique

L'accusation portée à l'encontre du raisonnement de Marx concerne la cohérence de l'argumentation. Puisque les marchandises s'échangent à leur prix de production et non plus à leur valeur, les éléments du capital constant et du capital variable engagés dans les différentes branches de l'économie, tout comme les coûts de production, doivent, dans les calculs, apparaître en termes de prix et non plus de valeurs ; or, dans les schémas de la « transformation », ils sont exprimés en valeur. « L'erreur de Marx consiste dans le fait qu'il transporte, sans les modifier, certaines grandeurs du schéma des valeurs dans celui des prix : en convertissant les valeurs en prix, il n'est pas licite d'exclure de cette conversion les capitaux constants et variables investis dans les différentes sphères de production » (L. von Bortkiewicz, 1907a, p. 45). Autrement, une même marchandise serait susceptible de posséder deux évaluations distinctes : elle pourrait être achetée à sa valeur, et vendue à son prix de production — en général différent de la valeur — ce qui constitue une absurdité.

Marx lui-même mentionne le problème dans trois passages du *Capital*, immédiatement après l'exposé de la transformation.

(i) Une remarque très précise est formulée (1894, t. I, p. 176-177) : la différence qui existe dans les branches entre le profit et la plus-value ne peut que se manifester également au niveau des capitaux constants et variables engagés dans ces branches, et non uniquement à celui des produits. Par conséquent, l'écart qui existe entre la valeur et le prix des capitaux avancés ne peut manquer de fausser les calculs et de contester le bien-fondé des schémas exposés.

(ii) Cette remarque est réitérée un peu plus loin dans le texte, sous une forme encore plus claire. La difficulté est toujours la même : les moyens de productions doivent être évalués en prix et non en valeur. « À l'origine, nous avons supposé que le prix de revient d'une marchandise était égal à la *valeur* des marchandises consommées dans sa production. Mais, pour l'acheteur, le prix de production d'une marchandise est son prix de revient. Le premier peut donc entrer, en tant que coût de production, dans la formation du prix d'une autre marchandise. Puisqu'il est possible que le prix de production s'écarte de la valeur de la marchandise, son coût de production renfermant le prix de production d'une autre marchandise peut lui aussi se trouver au-dessus ou au-dessous de cette fraction de la valeur globale qui constitue la valeur des moyens de production consommés. Il faut donc se rappeler cette signification altérée du coût de production et penser qu'une erreur est toujours possible quand, dans une sphère de production particulière, on pose le coût de production de la marchandise comme égal à la valeur des moyens de production consommés au cours de la production » (1894, t. I, p. 181).

(iii) Dans un chapitre ultérieur, enfin, dans un paragraphe intitulé « Prix de production des marchandises de composition moyenne », la circularité est de nouveau évoquée. Le raisonnement est cette fois étendu jusqu'à la branche moyenne qui voit évidemment ses propriétés remises en cause (*ibid.*, p. 220-221).

Les réponses de Marx

Quelles réponses Marx apporte-t-il à ces réserves ? Nous nous pencherons sur celles qu'il a essayé d'apporter aux points (i) et (iii) car la réplique au point (ii) constitue une fin de non recevoir : « Pour l'étude en cours, il est inutile d'examiner ce point de plus près » (*ibid.*, p. 181).

À la remarque formulée au point (i), Marx répond de la manière suivante : « Cette difficulté se résout ainsi : une plus-value trop importante entrant dans une marchandise est compensée dans une autre marchandise par une plus-value d'autant plus petite. Par conséquent, les écarts par rapport à la valeur affectant les prix de production des marchandises s'annulent réciproquement. Somme toute, dans l'ensemble de la production capitaliste, la loi générale ne s'impose comme tendance qu'approximativement et de manière complexe et se présente comme une moyenne de fluctuations éternelles qu'il est impossible de fixer rigoureusement » (*ibid.*, p. 177-178).

Quand au point (iii), les éventualités qui y sont évoquées « ne changent en rien », selon Marx, « l'exactitude des thèses énoncées pour les marchandises de composition moyenne », bien qu'il vienne explicitement de reconnaître le contraire ; « la quantité de profit qui échoit à ces marchandises est égale à la quantité de plus-value qu'elles recèlent. Pour le capital […] composé de 80c + 20v, ce qui importe pour déterminer la plus-value n'est pas de savoir si ces chiffres traduisent des

valeurs effectives, mais plutôt dans quel rapport ils se trouvent, à savoir que v = 1/5 et c = 4/5 du capital total. Si c'est bien le cas, comme nous l'avons supposé plus haut, alors la plus-value produite par v est égale au profit moyen. Ceci posé, le prix de production est égal au prix de revient plus le profit […] ; il est donc pratiquement [sic] égal à la valeur de la marchandise. Ceci veut dire que, dans ce cas, une augmentation ou un abaissement du salaire n'entraîne pas plus une modification [du prix de production] qu'ils ne le feraient pour la valeur de la marchandise ; ils produisent simplement un mouvement en sens inverse, c'est-à-dire un abaissement ou une augmentation dans le taux de profit » (*ibid.,* p. 221).

Nous nous trouvons donc devant trois types de réponses :

(a) l'idée est avancée d'une compensation entre les écarts positifs ou négatifs qui existent entre les prix de production des éléments du coût par rapport à leurs valeurs respectives ; il s'agit là de la première partie de la réponse au point a ;

(b) est souligné le caractère approximatif des lois économiques : seconde partie de la réponse au point a ;

(c) la réponse au point c, enfin, met l'accent sur les propriétés de la marchandise moyenne.

La question de la pertinence des réponses de Marx

Aucune de ces réponses n'est valable. Chacune d'entre elles, en effet, présuppose d'une manière ou d'une autre ce qu'elle veut démontrer, c'est-à-dire la validité des schémas tels qu'ils ont été reportés plus haut.

La première suppose valables les égalités quantitatives globales (Σ prix $= \Sigma$ valeurs, et : Σ profits $= \Sigma$ plus-values) car sans elles on ne pourrait pas parler de compensation. Or, ces égalités ne sont pas un résultat du schéma, mais une hypothèse, une autre façon de définir le taux général de profit comme rapport entre la plus-value globale et le capital total engagé *exprimé en valeur* : on ne peut donc justifier une compensation à l'aide de cette compensation elle-même.

La seconde est ambiguë : elle confond deux domaines bien distincts, celui de la rigueur théorique et celui de l'approximation statistique. Or, le problème n'est pas celui de l'adéquation d'un modèle théorique à une réalité empirique, mais celui de la cohérence logique du modèle lui-même.

La troisième, enfin, repose sur plusieurs assertions : (a) il est possible de trouver une « branche moyenne »; (b) ce qui importe, c'est le rapport du travail aux éléments du capital ; (c) dans cette branche moyenne la plus-value est égale au profit et donc le prix de production « pratiquement égal » à la valeur, la distorsion étant introduite par le coût de production exprimé en prix. Mais ce dernier point remet tout en cause, comme le pressent Marx. Quoi qu'il en soit, tout l'argument repose aussi sur la validité supposée des schémas de la transformation : seule cette

validité permet les considérations sur la branche et la marchandise « moyennes ». Le raisonnement est circulaire.

5.5. Une autre conception de la « transformation » ?

Le problème de la « transformation » a été considéré jusqu'ici comme un problème logique au sein de la problématique des prix naturels. Une autre présentation de la péréquation des taux de profit est-elle possible ? La concurrence, l'offre et la demande, n'auraient-elles pas leur mot à dire dans cette affaire ? Marx va se laisser tenter. Pourtant, l'enjeu est de taille car si la péréquation était effectivement expliquée par la concurrence, l'établissement des prix de production et du taux général de profit résulterait alors de cette action et ne lui préexisterait pas.

Le taux général de profit comme un « aboutissement »

Si l'on néglige quelques problèmes mineurs, on constate que Marx, à deux reprises, se prononce très clairement sur la nature du procédé même qu'il utilise pour passer de la valeur au prix et qui consiste à se donner *a priori* l'uniformité du taux de profit.

(i) Un premier passage se trouve précisément au début du chapitre 9 du livre III du *Capital* (édition Engels) où sont exposés les schémas de la transformation. Les prix de production, écrit Marx, « sont conditionnés par l'existence d'un taux général de profit ». Mais, ajoute-il, « celui-ci suppose à son tour que les taux de profit pris isolément dans chaque sphère de production particulière soient déjà réduits à autant de taux moyens » (*ibid.*, p. 174). Le procédé adopté dans les schémas est donc l'exact opposé : le taux général est présupposé, il est en quelque sorte « imposé » aux branches et ne résulte pas de l'égalisation préalable des taux dans chaque branche.

(ii) Au début du chapitre suivant, la remarque est formulée une seconde fois (p. 190), encore plus clairement : « […] mais la difficulté proprement dite est celle-ci: comment se passe cet alignement des profits sur le taux général, étant donné que celui-ci ne peut de toute évidence qu'être un aboutissement et non un point de départ ? ».

Face aux difficultés induites par la théorie des prix naturels, qui contraignent à expliquer le passage d'un type de prix naturel à un autre dans le cadre même de cette optique, Marx tente de renverser l'ordre des questions, donc du raisonnement : en d'autres termes, de s'échapper du carcan classique, du moins implicitement car la confusion établie autour de la fonction de la théorie de la gravitation lui permet de conserver l'illusion de maintenir les prémisses de son discours. Une autre conception de la transformation serait donc possible, qui s'appuierait finalement sur le mécanisme classique de la gravitation des prix de marché autour des prix naturels, pour le détourner de son sens initial et le transformer en mécanisme de passage d'un prix naturel (la valeur) à l'autre (le prix de production). C'est un quiproquo permanent

de ce genre qui fait la difficulté de la lecture du chapitre 10 du livre III du *Capital* (1894, t. I, p. 189-213, édition Engels), dans lequel Marx parle à la fois de gravitation de la valeur de marché autour de la valeur, de celle du prix de marché autour du prix de production, et du passage de la valeur au prix sur la base de ces mêmes principes. D'où la confusion du propos — il ne faut pas oublier, cependant, que le texte du livre III constitue un manuscrit inachevé. Nous ne retiendrons ici que ce qui concerne notre thème majeur.

La tentative d'explication économique de la péréquation

Penchons-nous sur le raisonnement principal de Marx lié à cette tentative d'explication de la péréquation par le jeu de la concurrence. Nous partons donc des valeurs : l'introduction des mouvements migratoires de capitaux est effectuée dans un premier temps, celle des variations de l'offre et de la demande dans un second temps (la raison de la distinction de ces étapes apparaîtra au cours de l'exposé).

De quoi dépendent les différents taux de profit initiaux ? On sait que le taux général (équation 7 ci-dessus) dépend en particulier de deux facteurs : des compositions organiques des branches, et de la répartition du capital social. Les taux de profit individuels $\rho_i = e/[(C_i/v_i) + 1]$, en revanche, calculés sur la base des valeurs, ne dépendent que des compositions organiques des capitaux investis dans les branches elles-mêmes, indépendamment de leurs masses. Une première constatation s'impose donc : dans la mesure où le déplacement de masses de capitaux d'une branche à l'autre ne modifie pas ces compositions organiques, la péréquation ne peut en aucun cas s'opérer de cette façon. Seul le taux général calculé selon la formule de Marx au niveau global variera : mais non les taux sectoriels, ce qui ôte toute signification au premier. En outre, l'erreur logique discutée dans le paragraphe précédent ne serait pas résolue pour autant. Enfin, ce type d'explication se heurterait à l'objection de Werner Sombart qui consiste à remarquer qu'une telle migration de capitaux serait contraire à ce que l'on peut observer dans la réalité, ou que l'on a pu observer historiquement. Elle serait en effet censée se diriger des secteurs à faible taux de profit vers les secteurs à taux de profit élevé : or, les premiers sont ceux à forte composition organique et les seconds ceux à faible composition organique. Le mouvement migratoire serait donc supposé provenir de branches considérées généralement comme motrices, « de pointe » — du moins à l'époque —, vers celles qui peuvent passer pour « retardataires ».

Une voie d'issue pourrait encore être la suivante : la composition organique, par une modification des techniques, par exemple, évoluerait avec les masses de capitaux investis. Une masse croissante de capitaux ferait croître la composition organique des secteurs à faible composition vers lesquels affluerait les capitaux, et inversement dans le cas de retraits de capitaux des branches à forte composition. Là encore, une telle action est impensable. Elle aurait en outre pour curieuse

conséquence, à terme, d'uniformiser les compositions organiques de toutes les branches, et la péréquation des taux de profit ne serait alors qu'une conséquence de celle de ces compositions. Le problème serait doublement résolu, puisque, dans ce cas, il n'existerait plus aucune différence entre valeurs et prix.

Les mouvements migratoires de capitaux d'une branche à l'autre ne peuvent donc à eux seuls expliquer la péréquation des taux de profit. Introduisons alors le jeu de l'offre et de la demande, qui les accompagne. On pourrait en effet imaginer que l'offre et la demande, en agissant sur les prix par leur déséquilibre, provoquent l'uniformisation des taux de profit. Il ne semble pas non plus que ce soit le cas. Supposons qu'un déséquilibre par excédent d'offre fasse baisser les valeurs de marché d'une branche, et qu'un déséquilibre inverse, par excès de demande, provoque une hausse des valeurs de marché dans les branches où il survient. Pour que les taux de profit s'uniformisent de cette façon, il faut alors formuler une hypothèse bien particulière et invraisemblable : les déséquilibres doivent obligatoirement se faire par excès de demande dans les secteurs à forte composition organique et par excès d'offre dans ceux à faible composition, avec, pour les degrés intermédiaires, toute une gamme de déséquilibres permettant, par des variations de prix appropriées, une uniformisation des taux de profit. Les secteurs de « composition moyenne » seraient alors les seuls, tout aussi nécessairement, à voir l'offre de leurs marchandises égaler la demande. Cette position est donc à rejeter à un double titre : (i) elle suppose un lien obligatoire et strict entre l'état de l'offre et de la demande dans un secteur et le niveau de la composition organique de celui-ci rapporté à la moyenne sociale ; (ii) et cet état doit être permanent. De toute manière, ici encore, l'accusation portée à l'encontre des schémas de Marx ne serait pas levée.

On pourrait en dernier lieu imaginer une action simultanée de toutes les causes que nous venons d'évoquer, et dont nous avons vu que, prises séparément, elles sont incapables d'expliquer la péréquation. Mais cette action serait tout aussi problématique et resterait de toute façon à préciser si l'on ne veut pas s'en remettre au hasard et transformer le résultat de l'action supposée en pétition de principes. On pourrait enfin réintroduire tous les éléments que nous avons écartés au début de l'analyse : le taux de rotation, les taux différents de plus-value etc. Il n'est cependant pas difficile de se rendre compte que l'on aboutirait alors, ou bien à la confusion la plus complète et à s'en remettre une nouvelle fois au hasard, ou bien, comme précédemment, à postuler des relations obligatoires et très peu vraisemblables entre ces éléments et les différentes compositions organiques des branches de production.

L'action de la concurrence des capitaux n'est donc pas susceptible, en conclusion, de mener d'une situation de valeur à une situation de prix. Et quand bien même elle serait en mesure de le faire, cela ne supprimerait pas, une fois encore, l'accusation d'erreur logique qui consiste à évaluer les intrants en valeur et les extrants en prix. Nous sommes donc ramenés au problème traité précédemment. Cette ornière

pourrait cependant être évitée si l'on supposait, sous l'effet de la concurrence et des désajustements de prix induits par le jeu de l'offre et de la demande, un processus d'itération qui, au bout d'un certain nombre de périodes, mènerait d'un système de valeurs à un système intégralement exprimé en prix de production. Mais alors, si, chaque fois, les éléments du capital étaient évalués sur la base des prix de la période immédiatement antérieure (c'est là l'essence du processus d'itération), nous aboutirions nécessairement à une rupture entre la situation d'arrivée et celle de départ. Le problème du passage de la valeur au prix ne serait plus alors résolu, mais supprimé.

5.6. La « transformation » comme problème historique ?

Les analyses précédentes nous permettent de juger de l'interprétation de la transformation comme problème historique. Ce problème trouve son origine dans quelques passages de Marx tirés du livre III du *Capital*, mais l'interprétation historiciste est surtout issue, pour l'essentiel, du « Complément et supplément » au livre III du *Capital* qu'Engels rédigea à la fin de sa vie (Engels, 1895, p. 31-35 en particulier).

L'échange des marchandises à leur valeur, note Marx, « nécessite un degré de développement moindre que l'échange aux prix de production qui requiert un niveau déterminé du développement capitaliste » (1894, t. I, p. 193) ; « même si l'on ne tient pas compte du fait que les prix et leur mouvement sont dominés par la loi de la valeur, il est donc tout à fait conforme à la réalité de considérer que la valeur des marchandises précède, du point de vue non seulement théorique, mais aussi historique, leur prix de production » (*ibid*.). L'interprétation historiciste consiste à soutenir que le champ d'application de l'échange à la valeur et celui de l'échange aux prix correspondent en fait à deux stades de l'évolution économique et historique. Le système des valeurs représenterait alors (i) soit le stade « pré-capitaliste », (ii) soit le stade peu développé du mode de production capitaliste lui-même (une société marchande « simple » de producteurs indépendants, i.e. sans salariat ?), (iii) soit encore les deux à la fois, avec toutes les nuances imaginables.

Cette position ne résout en aucun cas le problème de la cohérence théorique du calcul des prix de production. Elle complique même la question, comme l'a bien vu Roubine (1928, p. 335-36). « La question historique de savoir si les marchandises étaient échangées proportionnellement aux dépenses de travail avant l'apparition du capitalisme doit être distinguée de la question de la signification théorique de la théorie de la valeur travail. Si l'on répond par l'affirmative à la première question, et si l'analyse de l'économie capitaliste n'avait nul besoin de la théorie de la valeur travail, nous pourrions considérer cette théorie comme une introduction historique à l'économie politique, mais en aucun cas comme la base théorique fondamentale sur laquelle est construite l'économie politique de Marx. Au contraire, si l'on répond par la négative à la question historique, mais si l'on prouve que la théorie de la

valeur travail est indispensable à la compréhension théorique des phénomènes complexes de l'économie capitaliste, cette théorie restera le point de départ de la théorie économique ». Mais, quelle que soit la réponse que l'on apporte au problème historique, conclut justement Roubine, « cette solution ne décharge pas le moins du monde les marxistes de relever le défi de leurs adversaires à propos de la signification théorique de la loi de la valeur pour la compréhension de l'économie capitaliste ».

Remarquons enfin que la position historiciste, très contestable sur le plan factuel revient à opposer un mode de production déterminé, capitaliste, à tous ceux qui l'ont précédé, sur la base de la considération de la théorie des rapports d'échange. Elle renoue donc ainsi avec la méthode classique d'opposition entre un état « primitif et rude » et un état « avancé » du développement des sociétés. À moins, bien sûr, d'inventer un mode de production particulier (la « production marchande simple » ?) qui correspondrait à ce stade. Cette interprétation aboutit également, contre toutes les affirmations de Marx, à nier le caractère purement historique, et limité au mode de production capitaliste, de la loi de la valeur travail. Enfin le procédé qui revient logiquement à créer de toutes pièces des modes de production afin de faire correspondre une certaine réalité au développement des concepts théoriques n'équivaut-il pas à la négation même d'une certaine conception du « matérialisme historique » ?

6. LA DEUXIÈME APPROCHE : « LA DIFFÉRENCE SPÉCIFIQUE » ET L'OPTIQUE HISTORIQUE

Jusqu'à présent, seule la réponse de Marx à sa première exigence (ci-dessus, § 2.3) a été exposée. Cette réponse est celle qui est la plus longuement développée par lui et la problématique des « prix naturels » sous-tend la plupart de ses écrits. Mais, dans ces écrits mêmes, d'autres problématiques sont également mises en œuvre. Il convient à présent de préciser ces autres approches (§§ 6 et 7) et de noter en quoi elles sont incompatibles entre elles et avec la première.

Pour satisfaire à la deuxième exigence rappelée au début de ce chapitre (§ 2.3), Marx tente de dégager la « logique spécifique » de l'« objet spécifique ». Un autre point de départ analytique s'impose alors. Il est explicitement formulé lorsque Marx tente de définir plus précisément la « différence spécifique » que présente la société capitaliste par rapport aux autres modes de production : pour cette raison et pour d'autres qui apparaîtront dans les pages qui suivent, cette approche sera qualifiée d'« historique » (nous aurions pu la nommer « sociologique » ou « anthropologique », mais le mot historique est moins ambigu). La problématique qui est alors mise en œuvre se rattache à la conception sociale de la valeur et du « travail abstrait », fournit une définition rigoureuse de ce « travail abstrait » et caractérise

avec précision la nature et le rôle de la monnaie. Suivons donc Marx dans les exemples récurrents qu'il fournit d'autres types possibles d'organisation sociale : il est symptomatique de voir que ces exemples sont regroupés dans les pages intitulées « Le caractère fétiche de la marchandise et son secret ».

6.1. Quelques autres formes de sociétés

Le premier exemple est celui de « Robinson dans son île ». Les besoins de Robinson sont variés et, afin de les satisfaire, ce dernier est obligé « d'exécuter des *travaux utiles de genre différent* ». Il partage son temps de travail entre les différentes occupations, en fonction de l'importance et de l'urgence des besoins et des difficultés propres à chaque tâche. « L'expérience lui apprend tout cela et notre homme […] ne tarde pas, en bon Anglais qu'il est, à mettre en note tous ses actes quotidiens. Son inventaire contient le détail des objets utiles qu'il possède, des différents modes de travail exigés par leur production, et enfin du temps de travail que lui coûtent en moyenne des quantités déterminées de ces divers produits » (1872-75, t. I, p. 88-89).

Vient ensuite le « sombre Moyen Âge européen ». Après l'homme indépendant apparaissent les rapports visibles de dépendance personnelle entre « serfs, seigneurs, vassaux, suzerains, laïques et clercs », qui ne règlent pas seulement la production matérielle proprement dite et la circulation des richesses, mais investissent « toutes les autres sphères de la vie ». Mais puisque les rapports sociaux apparaissent directement comme des rapports personnels, « les travaux divers et leurs produits n'ont en conséquence pas besoin de prendre une figure fantastique distincte de leur réalité » (*ibid.*, p. 89), c'est-à-dire la forme de marchandises. « C'est comme services en nature ou prestations en nature », précise Marx, « qu'ils s'insèrent dans les rouages sociaux » (1890, p. 223).

Le troisième exemple est celui d'une société peu évoluée où le travail est « en commun », où l'association entre producteurs est « immédiate ». Il s'agit de « l'industrie rustique et patriarcale d'une famille de paysans qui produit pour ses propres besoins ». Les différents objets « se présentent à la famille comme les produits divers de son travail, et non comme des marchandises qui s'échangent réciproquement. Les différents travaux d'où dérivent ces produits […] possèdent de prime abord la forme de fonctions sociales, parce qu'ils sont des fonctions de la famille qui a sa division du travail […]. Les conditions matérielles variant avec le changement des saisons, ainsi que les différences d'âge et de sexe, règlent dans la famille la distribution du travail et sa durée pour chacun » (1872-75, t. I, p. 90).

Vient enfin l'exemple le plus évolué du travail en commun : la « réunion d'hommes libres travaillant avec des moyens de production communs, et dépensant, d'après un plan concerté, leurs nombreuses forces individuelles comme une seule et même force de travail social ».

Comme dans le cadre de Robinson, mais à l'échelle de la société toute entière, « le produit total des travailleurs unis est un produit social » (*ibid.*). C'est l'organe central de planification qui règle consciemment la production et la répartition des richesses.

6.2. La « différence spécifique » : marché, monnaie et travail abstrait

De ces différents exemples de production sociale, plusieurs conclusions peuvent être tirées.

(i) Dans de tels modes de production règne une transparence des rapports sociaux. Ceux-ci n'ont pas à être recherchés derrière l'apparence des rapports entre les choses (les marchandises). Les relations entre les hommes dans et pour la production sont « limpides ». Si la question ne se pose pas pour le cas imaginaire de Robinson, en revanche, dans l'exemple du Moyen Âge, « de quelque manière […] qu'on juge les masques que portent dans cette société serfs, seigneurs, clercs, les rapports sociaux des personnes dans leurs travaux respectifs s'affirment nettement comme leurs propres rapports personnels, au lieu de se déguiser en rapports sociaux des choses, des produits du travail » (*ibid.,* p. 89). De même là où le travail est en commun. Dans la famille paysanne, les différents travaux possèdent « de prime abord la forme de fonctions sociales ». Dans une société socialiste, « les rapports sociaux des hommes dans leurs travaux avec les objets utiles qui en proviennent restent […] simples et transparents » (*ibid.,* p. 90).

Pour quelle raison ces rapports sociaux revêtent-ils cette « transparence » ? Pourquoi, dans le mode de production capitaliste, sont-ils, au contraire, « cachés » ? La réponse de Marx est claire. Les rapports sociaux apparaissent au grand jour parce que les produits du travail ne revêtent pas la forme-valeur, ne sont pas des marchandises. Et si ces produits n'apparaissent pas sous le masque marchand, la cause en est que, dans les modes de production non fondés sur le marché, le travail concret, individuel des producteurs n'apparaît pas comme un travail « privé », mais au contraire de façon immédiate comme du travail « social ». « *C'est la particularité, non la généralité du travail qui constitue ici le lien social* » (1859, p. 13). « La forme naturelle du travail […] en est aussi la forme sociale » (1872-75, t. I, p. 89).

Il s'agit donc, à présent, de dégager la raison pour laquelle le travail particulier, de l'individu ou d'un groupe, est immédiatement du travail social. Dans toutes ces sociétés, affirme Marx, « les forces de travail individuelles ne fonctionnent que comme organes de la force commune » (*ibid.,* p. 90). La communauté prime toujours sur l'individu, sur le plan de la production matérielle tout au moins, et quel que soit le mode d'expression de cette communauté : seigneur féodal, patriarche ou organe de planification. Ce type d'organisation de la production, en effet, « empêche le travail de l'individu d'être du travail privé et son produit d'être un produit privé, et […] fait au contraire du travail individuel directement la fonction d'un membre de l'organisme social ». Ici réside

la différence spécifique d'avec le mode de production capitaliste : « […] le travail qui se manifeste dans la valeur d'échange est, par hypothèse, le travail de l'individu isolé. C'est en prenant la forme de son contraire immédiat, la forme de la généralité abstraite, qu'il devient travail social » (1859, p. 13).

(ii) Ainsi, la différence fondamentale qui existe entre le mode de production capitaliste et les autres modes de production, différence qui fonde l'opacité ou la transparence des rapports sociaux, est que dans le premier le travail privé de l'individu n'est pas immédiatement reconnu comme travail social, mais doit le devenir. La sanction sociale qui lui manque, il l'obtient par la métamorphose de son produit en marchandise et par la vente de celle-ci. La valeur n'est pas autre chose « qu'une manière sociale particulière de compter le travail employé dans la production d'un objet » (1872-75, t. I, p. 93). C'est là le sens de la remarque formulée par Marx à la suite de son premier exemple heuristique : dans les rapports simples que Robinson entretient avec les objets qu'il a créés, « toutes les déterminations essentielles de la valeur […] sont contenues » (*ibid.*, p. 91). Plus généralement : « À l'ensemble des valeurs d'usage de toutes sortes correspond un ensemble de travaux utiles également variés, distincts de genre, d'espèce, de familles — une division sociale du travail. Sans elle, pas de production de marchandises, bien que la production des marchandises ne soit point réciproquement indispensable à la division sociale du travail. Dans la vieille communauté indienne, le travail est socialement divisé sans que les produits deviennent pour cela des marchandises […]. Il n'y a que les produits de travaux privés et indépendants les uns des autres qui se présentent comme marchandises réciproquement échangeables » (*ibid.*, p. 57). Le produit du travail acquiert la forme de l'échangeabilité, est « réputé valeur » dès qu'il n'existe pas de correspondance *a priori* entre les travaux privés et le travail social.

Précisons la signification de quelques termes récurrents. (i) La « division sociale du travail », tout d'abord. Nous venons de le voir : elle est l'*ensemble des travaux concrets*, la totalité articulée et interdépendante des activités dont l'aboutissement consiste en la production des valeurs d'usage *requises* dans la société en question. Des exemples donnés par Marx, il ressort nettement que chaque division sociale du travail correspond à une *structure donnée des besoins sociaux*. (ii) Les travaux privés des individus, quant à eux, sont simplement les travaux concrets en tant qu'ils sont effectués par des membres déterminés de la société et sans concertation préalable. (iii) Le « travail social », enfin, peut revêtir deux significations, différentes en apparence seulement : la première se situe au niveau global, la seconde au niveau individuel, mais toutes deux se rapportent à la division sociale du travail. Au niveau global, le « travail social » désigne simplement le système de cette division sociale du travail. Au niveau individuel, l'expression, « caractère social d'un travail privé », « travail social », désigne la validation sociale d'un travail privé,

c'est-à-dire son insertion dans la division sociale du travail (voir aussi Marx, 1867b, p. 133).

Nous saisissons maintenant pourquoi, dans un mode de production reposant sur l'échange généralisé, le travail est d'abord privé. Dans ce type d'organisation sociale, tous les producteurs sont indépendants les uns des autres, ils produisent pour vendre et cette production n'est réglée par aucun plan pré-établi : la régulation se fait alors *post-factum*, par le biais du marché qui vient rappeler aux producteurs leur interdépendance réelle, la structure des besoins sociaux à satisfaire. Dans les modes de production non capitalistes, la production est organisée suivant un plan et en vue de produire des valeurs d'usage, que ce soit pour le plus grand profit du « chef de clan », du seigneur, de l'abbé ou d'une communauté, socialiste ou non. Dans tous les cas, la production est médiatisée par des intérêts généraux, ou reconnus comme tels, qui placent d'emblée chaque membre de la société à son poste en vue de la réalisation de ce plan. Les produits, les travaux, revêtent donc dès le départ un caractère social en accord avec le système de la division du travail qui est chaque fois requis dans ces sociétés. *La communauté est présupposée à la production : ce que chacun produit est finalement moins un produit particulier qu'un élément du produit social*. Un tel lien entre les producteurs, précédant la production, fait défaut dans la société marchande généralisée. C'est la raison pour laquelle le travail privé n'est plus immédiatement social mais doit être validé par le marché.

(iii) La validation des travaux privés passe par la transformation des produits du travail en marchandises, et le travail concret particulier doit se transformer, nous dit Marx, en son « contraire », en travail « général », « abstrait ». La signification de ce dernier terme commence à être mieux cernée : le travail abstrait est le travail validé socialement dans un mode de production particulier reposant sur l'échange généralisé des produits du travail. Il est le travail concret qui s'avère faire partie du système de la division sociale du travail. « Par quel moyen l'individu fait-il la preuve que son travail privé est du travail général et le produit de ce travail un produit social général ? » demande Marx. « Par le contenu particulier de son travail, par sa valeur d'usage particulière, qui est l'objet d'un besoin d'un autre individu, ce qui amène celui-ci à céder, comme équivalent, son propre produit contre celui-ci […]. Donc, sa preuve, c'est que son travail représente une particularité dans la totalité du travail social, un rameau qui la complète de façon particulière. Dès que ce travail possède un contenu déterminé par le complexe social, — c'est là la détermination matérielle et la condition préalable —, il est considéré comme travail général. Quant à la forme du travail général, elle est établie par sa réalité de partie d'une totalité de travaux, de mode d'existence particulier du travail social » (1858, p. 217).

Dans ce procès, le rôle de l'échange est essentiel. Il faut que les différents produits soient réputés valeurs, d'abord idéalement, avant l'échange, puis réellement, une fois l'échange effectué. La valeur, le travail abstrait, ne sont donc que des modes sociaux d'existence particu-

lière des produits du travail et des travaux privés dans une société d'échange généralisé. Ils signifient que le produit du travail se réalise comme marchandise et que simultanément le travail privé, concret, qui est à son origine se réalise comme travail social, c'est-à-dire s'insère dans la division sociale du travail correspondant à une structure déterminée des besoins sociaux. L'expression « travail général, abstrait, substance de la valeur » ne signifie rien de plus.

(iv) Cependant, nous sommes bien en peine de mesurer cette valeur puisqu'elle est une qualité purement sociale. C'est pourquoi, pour Marx, *cette détermination et cette mesure passent obligatoirement par la monnaie* qui apparaît ainsi comme l'incarnation du « travail abstrait », du « temps de travail général » qui ne saurait se manifester sous une autre forme.

Il résulte en effet de la définition du travail abstrait établie ci-dessus que *ce type de travail n'existe pas* en tant que tel. Il ne saurait donc fonctionner ni comme déterminant ni comme mesure : « […] le temps de travail général lui-même est une abstraction qui, comme telle, n'existe pas pour les marchandises » (1859, p. 23). Ce temps de travail général « ne peut avoir qu'une existence symbolique », dans l'échange réel, sous la forme d'une « marchandise particulière » qui joue le rôle de monnaie (1857-58, t. I, p. 105). Sous cette forme « toutes les propriétés de la marchandise en tant que valeur d'échange apparaissent […] comme un objet différent d'elle, comme forme d'existence sociale détachée de sa forme d'existence naturelle » (*ibid.*, p. 80). C'est comme si, précise Marx, « à côté et en dehors des lions, des tigres, des lièvres et de tous les autres animaux réels […] existait en outre *l'animal*, l'incarnation individuelle de tout le règne animal. Une telle réalité singulière [l'équivalent général], qui contient en soi-même toutes les espèces réellement existantes de la même chose, est une *réalité générale*, comme par exemple *animal*, *Dieu*, etc. » (1867a, p. 73).

Il n'est donc que la monnaie et l'échange pour fournir la sanction sociale aux différents travaux privés et les transformer en « travail abstrait ». De cette manière, le lien entre le travail privé et la division sociale du travail, qui était établi de manière *ex ante* sur les bases des autres modes de production, est remplacé dans le mode de production capitaliste par le rapport *ex post* entre le travail privé, le produit de ce travail et la monnaie. En agissant après coup, la monnaie possède en définitive la même fonction que la communauté « planificatrice ». Dans une société de producteurs indépendants, elle *est* cette communauté qui lui fait défaut *a priori*. Les producteurs s'affrontent en qualité de propriétaires, et « n'existent l'un pour l'autre que comme choses de leur relation monétaire, qui fait, pour tous, de leur communauté elle-même quelque chose d'extérieur et partant d'accidentel […]. N'étant pas subordonnés à une communauté […], il faut, en face d'eux, sujets indépendants, que celle-ci existe comme quelque chose de matériel, également indépendant, extérieur, fortuit. C'est précisément la condition pour qu'en tant que personnes privées indépendantes, ils soient impliqués en même temps dans un ensemble social » (1858, p. 217-218).

« L'enchaînement social, qui naît de la rencontre des individus indépendants apparaît vis-à-vis d'eux comme une nécessité objective et en même temps comme un lien qui leur est extérieur : c'est cela qui représente *précisément leur indépendance ; l'existence en société est certes une nécessité, mais ce n'est qu'un moyen qui apparaît donc aux individus eux-mêmes comme quelque chose d'extérieur et même, dans l'argent, comme un objet tangible* » (*ibid.*).

6.3. Une négation de l'approche classique en termes de prix naturels

Ainsi s'esquisse une nouvelle analyse des liens qui existent entre le travail, la monnaie et la valeur (les prix). Il s'agit d'en évaluer l'incidence sur l'approche traditionnelle et d'en préciser l'inspiration.

Il apparaît de prime abord que cette approche ne saurait compléter harmonieusement la précédente, c'est-à-dire la problématique en termes de « prix naturels ». Elle s'oppose à elle. En un mot, nous pouvons dire que si, dans la première problématique la « monnaie » se perd dans la valeur (analyse en termes réels), dans la seconde la « valeur » se perd dans la monnaie. Il semblerait que l'on doive choisir parmi ces deux concepts — valeur et monnaie — celui que l'on juge essentiel à l'analyse, l'autre n'en étant somme toute qu'une simple expression. Le rôle fondamental revient à présent à la monnaie comme traduction de la différence spécifique recherchée, comme communauté *ex post*, indirecte. La valeur n'est définie que par rapport à celle-ci, qu'elle soit anticipée, imaginée avant l'échange, ou bien concrétisée par cet échange.

Mais la déduction de la valeur d'une marchandise par le biais de la quantité de monnaie contre laquelle elle s'échange place du même coup le marché sur le devant de la scène : le seul moyen de reconnaissance et d'intégration sociales que possède le travail privé est la vente de son produit et ce n'est qu'ainsi qu'il s'insère dans la division sociale du travail correspondant à un système donné des besoins sociaux. Les classiques reconnaissaient bien que, dans l'analyse du prix effectif d'une marchandise, il était illicite d'écarter l'action de la demande (d'où le problème de la gravitation). Mais dans la mesure où c'est précisément ce prix effectif qui détermine et mesure la valeur, les différents niveaux de l'analyse en termes de prix naturels et de prix de marché se trouvent à présent télescopés, c'est-à-dire niés. Deux précisions s'imposent cependant.

(i) Il est certain, tout d'abord, que la valeur d'usage et la demande ne sont pas analysées par Marx de manière très approfondie. Il se contente de tout ramener aux « besoins sociaux ». « Dire qu'une marchandise possède une valeur d'usage signifie seulement qu'elle pourvoit à un quelconque besoin social » (1894, t. I, p. 200). Les besoins, en eux-mêmes, importent peu : ils sont simplement constatés, et qu'ils « aient pour origine l'estomac ou la fantaisie, leur nature ne change rien à l'affaire » (*ibid.*, p. 51). Quant au qualificatif de « sociaux » qui les accompagne, il ne fait que traduire le niveau auquel se place l'analyse, celui de la société

toute entière, et le fait que l'importance de ces besoins s'exprime dans la demande solvable qui, elle-même, dépend des revenus, donc de l'organisation sociale. L'analyse demeure elliptique.

(ii) Le raisonnement précédent, ensuite, a été mené au niveau individuel de l'échangiste isolé. Le problème est repris par la suite, au niveau des masses globales de marchandises produites. Ce qui importe, en définitive, c'est l'adéquation ou la non adéquation de la répartition des différents types de travail concret à la division sociale du travail. « Le besoin social, c'est-à-dire la valeur d'usage à l'échelle sociale, est ici *déterminante* pour fixer les quotas de la totalité du temps de travail social revenant aux diverses sphères de production particulières. Cependant, il s'agit toujours de la même loi, qui se vérifie déjà pour la marchandise isolée : sa valeur d'usage conditionne sa valeur d'échange, et, par conséquent, sa valeur » (1894, t. III, p. 27).

Quoi qu'il en soit, il n'est à l'évidence plus licite d'écarter d'emblée la valeur d'usage, considérée sous l'angle de la demande, de l'ensemble des facteurs qui concourent à la détermination des rapports d'échange. Il ne saurait exister de « prix naturel » indépendamment du marché ni, par voie de conséquence, de « prix de marché » qui viendrait graviter autour de ce prix naturel. Les problèmes traditionnels de l'analyse classique se trouvent donc supprimés au moyen de la réfutation implicite de celle-ci.

Une autre question voit également ses termes modifiés : celle du fondement de la valeur. Il ne s'agit plus de ramener la valeur à un facteur unique, une « substance » dont on aurait à identifier l'origine dans le « travail ». Le travail joue bien un rôle essentiel, mais sous l'aspect des liens qui s'établissent entre le « travail privé » et le « travail social », ce qui déplace le problème de l'identification d'une substance à la caractérisation de la différence spécifique que présente le mode de production capitaliste vis-à-vis des autres formes d'organisation sociale : l'échange généralisé, la régulation sociale indirecte par le marché, au moyen de la monnaie. « Même si, dans mon livre, il n'y avait pas le moindre chapitre sur la "valeur", l'analyse des rapports réels, que je donne, contiendrait la preuve et la démonstration du rapport de valeur réel. Le bavardage sur la nécessité de démontrer la notion de valeur ne repose que sur une ignorance totale, non seulement de la question dont il s'agit, mais aussi de la méthode scientifique » (lettre à Kugelmann, 11 juillet 1868).

6.4. Autres conséquences

La problématique exposée dans les pages précédentes permet également de résoudre trois problèmes laissés en suspens.

Il suffit tout d'abord de remarquer que le concept même de « travail incorporé » n'a plus de sens dans le schéma proposé. La « valeur » et le « travail abstrait » ne traduisent qu'un mode particulier d'existence des produits du travail et ne désignent que le processus de validation et d'intégration sociales qui lui correspond. La grandeur de valeur d'une

marchandise n'exprime que la quantité de monnaie contre laquelle elle s'échange — c'est-à-dire perd toute signification propre. Cette quantité de monnaie ne représente pas autre chose qu'elle-même : on aurait tort d'y voir une indication sur une « quantité de travail » qui serait contenue dans la marchandise et qui pourrait être connue de manière indirecte par celle qui se trouverait « incorporée » dans la masse d'équivalent contre laquelle elle s'échange. Un tel raisonnement n'irait pas seulement à l'encontre des déductions précédentes. Il engendrerait un processus de progression à l'infini, car vouloir calculer le temps de travail « abstrait » contenu dans une unité de monnaie constitue une opération de même nature que pour une marchandise quelconque. Ce serait mettre en équation cet équivalent en tant que marchandise avec un autre équivalent qui le remplacerait dans cette fonction de « représentant » de la valeur, du travail abstrait. La solution du problème est donc renvoyée de Ponce à Pilate dans la mesure où le calcul du travail incorporé dans ce dernier équivalent requerrait sa mise en équation avec *un autre* équivalent, et ainsi de suite. On peut voir là une des origines de l'analyse des « formes de la valeur » (1872-75, chapitre I, § III ; voir cependant ci-dessous, § 7), de la « forme développée » notamment, et la cause de son échec. La disparition de la scène du « travail incorporé », et la détermination de la valeur par la monnaie entraînent par ailleurs la suppression du problème de la transformation des valeurs en prix de production : il n'y a en effet plus rien à « transformer ».

Le rôle spécifique joué par la monnaie induit une autre conséquence notable : cette monnaie ne saurait posséder une valeur qui lui soit propre. La monnaie, en effet, détermine et mesure la valeur. Issue de l'impossibilité même d'une expression directe de cette dernière, elle ne peut en aucun cas être mesurée, ou bien il faudrait nécessairement admettre qu'il existe une exception au principe de l'expression monétaire de la grandeur de valeur. Il s'ensuit que la monnaie ne saurait non plus consister en une marchandise. Elle est une chose éminemment sociale et ne vaut que par sa présence physique, sous une forme que la circulation juge appropriée à ses besoins. Son origine importe peu. Il est possible que l'or et l'argent aient d'abord fonctionné comme monnaie parce qu'ils étaient des marchandises. Mais une fois que la marchandise-monnaie est exclue du monde des marchandises pour faire office d'équivalent général, celle-ci ne revêt pas pour autant le rôle de monnaie-marchandise. L'objet exclu perd son caractère de marchandise (sa valeur) et ne conserve plus que les propriétés liées à sa valeur d'usage (poids, volume, malléabilité, etc.).

Enfin, la définition du travail « égal », « en général », et du processus d'abstraction qui lui est associé permet de juger les différentes explications fournie par Marx (ci-dessus, § 3.3). C'est bien entendu l'interprétation « historique » qu'il faut retenir ici. Si le travail abstrait est bien la mesure de la sanction sociale du travail privé et du produit qui lui est associé, les optiques idéaliste et/ou physiologique, indépendamment des difficultés qu'elles engendrent en propre, sont manifestement inadé-

quates et liées à la démarche naturaliste, physiciste, en termes de « travail incorporé » : « La mesure de la socialité doit être empruntée à la nature des rapports propres à chaque mode de production et non pas à des représentations qui lui sont étrangères » (1867a, p. 85). On saisit également du même coup le « grain de vérité » que contient l'interprétation historico-pratique. L'opération d'insertion du travail privé dans la division sociale du travail aura d'autant plus de chances de se réaliser rapidement à mesure de l'évolution du système des besoins sociaux et de sa déformation dans le temps que la mobilité du travail se produit sans trop de délais : dans cette optique, la déqualification constitue une condition de cette mobilité et une garantie pour une adaptation rapide des branches au volume de main-d'œuvre chaque fois requis.

6.5. Quelques sources de l'analyse de Marx

Il reste à dégager les racines de cette approche. La tâche n'est pas trop ardue si l'on veut bien se reporter aux propos de Feuerbach (cf. 1839-1843b) et si l'on se penche de nouveau sur la *Philosophie du droit* de Hegel. Car, finalement, l'optique qui est exprimée ici est tout autant inspirée de Hegel que celle prise en compte au paragraphe 3 ci-dessus, avec cette précision que ce qui était cohérent chez cet auteur (définition spécifique de la substance et problématique en termes de besoins) ne l'est plus chez Marx (contradiction entre les démarches issues des deux premières exigences de son projet). Elle s'inspire de la réélaboration hégélienne de thèmes smithiens liés à la division du travail, de la définition feuerbachienne de l'abstraction et de son modèle de la divinité comme objectivation d'une communauté extérieure et indirecte, comme hypostase, inversion du sujet et du prédicat.

Pour ce qui concerne Hegel, les pages à examiner sont celles qui sont consacrées à la « société civile » dont le premier moment comporte « la médiation du besoin et la satisfaction de l'individu par son travail, ainsi que par le travail et la satisfaction des besoins des autres : le système des besoins » (1821, § 188, p. 219). L'analyse part des besoins subjectifs des hommes. Leur objectivité est formée par leur satisfaction de deux manières différentes : soit « par le moyen des objets extérieurs qui sont également la propriété et le produit d'autres besoins et d'autres volontés » soit « par l'activité et le travail, qui forment la médiation entre les deux côtés » (*ibid.*, § 189, p. 220). Sous cet aspect, l'homme se différencie de l'animal « par la multiplication des besoins et des moyens » de les satisfaire et par la division du travail qui résulte de la division du « besoin concret en des parties et des côtés isolés, qui forment différents besoins particularisés, et par conséquent, plus abstraits » (*ibid.*, § 190, p. 221). Les besoins *abstraits* sont opposés aux besoins *concrets* en tant qu'ils sont divisés, morcelés, et que l'activité de travail qui est mise en œuvre pour les satisfaire est également divisée et morcelée et, par là même, abstraite. Le caractère abstrait des besoins et du travail résulte par conséquent chez Hegel du développement de la

division du travail et de la satisfaction de plus en plus indirecte des besoins. Chaque producteur ne travaille pas pour satisfaire ses besoins propres, mais pour ceux de tous les autres producteurs, ce qui est le seul moyen de satisfaire, indirectement, les siens.

Mais l'isolement réciproque dans lequel se trouvent les besoins particuliers et les travaux spécifiques mis en œuvre pour les satisfaire, leur caractère « abstrait », n'est pas définitif. Le fait même que chacun dépend de tous dans l'interdépendance générale des activités implique un élément de réciprocité. Cet élément est tout d'abord potentiel (abstrait), mais il se concrétise lorsque, par le biais de l'échange réel, les produits des travaux particuliers retrouvent les besoins spécifiques pour la satisfaction desquels ils ont été créés. C'est ainsi que, dans l'échange des marchandises, les activités de travail et les besoins revêtent un « caractère social », et qu'est restitué aux éléments « abstraits » l'aspect « concret » qu'ils avaient perdu (voir *ibid.*, § 192, p. 222 et l'addendum, note 45).

Ces analyses une fois rappelées, nous pouvons établir ce que Marx doit à Hegel et déterminer les modifications feuerbachiennes et marxiennes apportées à ces emprunts :

(i) La problématique liée au travail « abstrait », tout d'abord, se retrouve chez Marx. L'idée de base demeure en effet : celle d'une mise en correspondance de la division du travail avec le « système des besoins » auquel n'est ajouté que le qualificatif de « social ».

(ii) Cette problématique induit chez Marx, comme chez Hegel, un type bien particulier de sanction sociale : pour être socialement reconnu, un travail donné doit produire un objet utile à d'autres, et ce n'est que dans et par l'échange qu'il se révèle comme tel.

(iii) Marx inverse la séquence qui, chez Hegel, va des besoins et du travail abstraits à leur caractère concret retrouvé. C'est le travail parcellaire, divisé, et en tant que tel privé, qui est déclaré concret. Son « abstraction » consiste en la validation sociale, par le biais de l'échange, de ses produits qui revêtent pour l'occasion la forme marchande et sont « réputés valeurs ».

(iv) La problématique est historisée. La question est liée, chez Marx, au développement d'une division bien précise du travail : celle qui se produit dans le mode de production marchand.

(v) Le renversement des qualificatifs « concret » et « abstrait » correspond à la récupération par Marx de la définition de l'abstraction par Feuerbach. Si l'on se souvient que, pour cet auteur, « l'essence de l'homme n'est contenue que dans la communauté, dans *l'unité de l'homme avec l'homme* » (1843, p. 262), et qu'abstraire « c'est poser l'essence […] de l'homme hors de l'homme », nous possédons les éléments pour comprendre ce renversement. Dans le mode de production fondé sur l'échange généralisé, où aucune régulation n'existe *a priori*, la monnaie est la communauté indirecte qui s'impose aux hommes, et qui leur fait face comme un objet séparé et tangible.

7. LA TROISIÈME APPROCHE : LA DÉDUCTION DIALECTIQUE DES CONCEPTS

La déduction précédente de la monnaie à partir de l'individualisation de la différence spécifique présentée par le mode de production capitaliste au regard des autres types de société, si elle est nécessaire à la réalisation du projet de Marx, peut cependant être jugée insatisfaisante car elle ne permet pas de satisfaire à la troisième exigence du projet initial (ci-dessus, § 2.3). Elle fait apparaître, certes, la monnaie comme intimement liée à l'économie de marché et à la propriété privée des moyens de production. Mais, d'une part, elle induit une démarche qui conteste celle en termes de travail incorporé, sur laquelle est fondée l'idée de l'instabilité et du caractère explosif de ce type de société. Et, d'autre part, elle ne débouche pas sur le rapport capital-travail et ne montre donc pas en quoi une économie monétaire est une économie capitaliste. Il reste donc une étape à franchir : montrer en quoi le rapport monétaire débouche inéluctablement sur le — ou est équivalent au — rapport capitaliste d'exploitation. C'est l'objet de la troisième démarche que Marx met en œuvre.

Les points de départ des deux premières approches étant manifestement inadéquats au regard de la troisième exigence, il faut en changer. C'est ce que fait Marx implicitement. Par une série de considérations sur le « double » aspect de la marchandise, il « déduit » la monnaie, puis le capital, et enfin le travail salarié et les différentes formes du capital.

7.1. La « contradiction » de base

La marchandise est qualifiée par Marx d'objet « double » : elle est à la fois valeur et valeur d'usage (1872-75), ou plus précisément valeur d'échange et valeur d'usage (1859) — le concept de valeur absolue (1872-75), en effet, n'étant en toute rigueur compatible qu'avec la première approche (l'optique classique des prix naturels). La marchandise est dite « unité immédiate » de ses deux déterminations, et « *contradiction immédiate* » dans la mesure où cette unité est celle de « deux réalités opposées ».

Cette simple caractérisation — qui demande à être explicitée — nous met d'emblée en mesure d'établir en quoi ce point de départ contredit ceux des premières démarches.

(i) La non-adéquation avec la seconde approche est évidente : l'optique historique définit le « travail abstrait » et la « valeur » par l'échange et la monnaie, alors qu'à présent la valeur d'échange est présupposée et la « contradiction » qu'elle engendre avec la valeur d'usage sert — on va le voir — à déduire le concept de monnaie.

(ii) L'opposition avec la première approche (l'optique en termes de « prix naturels »), bien que plus camouflée, n'en existe pas moins : elle réside dans la redéfinition, effectuée par Marx, des termes de valeur et de valeur d'usage. Au sens de la première optique, ces concepts

possèdent une signification positive déterminée : la valeur est la quantité de travail incorporé, et la valeur d'usage, telle que cette notion apparaît dans la problématique des prix naturels et dans la déduction marxienne de la valeur-substance, n'exprime que l'aspect physique, qualitativement spécifique, concret, du produit du travail — l'objet-marchandise. On ne voit pas en quoi ces aspects sont « contradictoires ». Afin d'être en mesure de les « opposer », Marx leur confère implicitement un sens différent, ce qui lui permet de jouer ensuite sur les mots. Cette signification différente peut être dégagée de l'examen de la « contradiction » inhérente à la marchandise.

Pour affirmer cette « contradiction », Marx déclare tout d'abord que les déterminations de la marchandise, sa valeur et sa valeur d'usage, sont incomplètes avant l'échange : elles ne sont que potentielles et demandent à être réalisées. Il ajoute d'autre part que la « contradiction » réside précisément en ce que chacune d'entre elles requiert, pour devenir effective, que l'autre le soit auparavant : aucune des deux ne peut donc apparemment le devenir. Les points essentiels du raisonnement sont les suivants :

(i) *La marchandise n'est pas immédiatement valeur, elle doit le devenir* : « telle qu'elle est de façon immédiate, elle est seulement du temps de travail matérialisé, ayant un contenu particulier, et non du temps de travail *général*. Elle n'est donc *pas* immédiatement valeur d'échange, mais doit d'abord le *devenir*. En premier, elle ne peut être matérialisation du temps de travail général qu'autant qu'elle représente du temps de travail appliqué à un but utile déterminé, donc contenu dans une valeur d'usage. C'était seulement à cette condition matérielle que le temps de travail contenu dans les marchandises était supposé travail général, social ». Par conséquent, la marchandise « ne peut […] se réaliser comme valeur d'échange qu'en s'affirmant valeur d'usage dans son aliénation » (1859, p. 21).

(ii) *La marchandise n'est pas immédiatement valeur d'usage, elle doit le devenir* : elle « *est* valeur d'usage, froment, toile, diamant, machine, etc., mais en même temps, en tant que marchandise, elle *n'est pas* valeur d'usage. Si elle était valeur d'usage pour son possesseur, c'est-à-dire un moyen immédiat de satisfaire ses propres besoins, elle ne serait pas marchandise […]. Pour son possesseur, elle n'est plus valeur d'usage qu'en tant que valeur d'échange. Il faut donc que la marchandise *devienne* valeur d'usage, en premier lieu pour d'autres […]. Pour *devenir* valeur d'usage, la marchandise doit affronter le besoin particulier, pour lequel elle est objet de satisfaction. Les valeurs d'usage des marchandises *deviennent* donc valeurs d'usage en permutant de façon universelle, en passant des mains où elles sont moyens d'échange dans celles où elles sont objet d'usage. C'est seulement en vertu de cette aliénation universelle des marchandises que le travail qu'elles recèlent devient du travail utile […]. Pour se réaliser comme valeurs d'usage, il faut donc qu'elles se réalisent comme valeurs d'échange » (*ibid.*, p. 20-21).

(iii) Conclusion : « Ainsi s'établit […] un ensemble d'exigences contradictoires, la réalisation de l'une des conditions étant directement liée à la réalisation de son contraire » (*ibid.*, p. 22).

Il est clair que Marx joue ici sur les significations différentes qu'il accorde aux termes de « valeur » et de « valeur d'usage ».

Pour ce qui concerne la « valeur » (point i), celle-ci peut être définie comme du travail incorporé : comme telle, elle n'a alors rien à voir avec l'échange et donc avec la réalisation préalable de la valeur d'usage. Mais, on l'a vu, elle peut être alternativement définie comme la sanction sociale du travail privé : elle n'existe donc pas avant l'échange (elle n'est qu'anticipée) et nous retrouvons là l'opposition entre les deux premières approches. Puisque la valeur qui est mentionnée ici ne saurait logiquement consister en travail incorporé, au sens habituel du terme, car il n'y aurait alors aucune « opposition » avec la valeur d'usage, ni en monnaie anticipée (car on ne peut supposer un résultat, la monnaie, pour le « déduire » ensuite), une troisième solution s'offre à nous : la valeur, malgré les ambiguïtés de langage, est le rapport d'échange chaque fois différent que l'échangiste possédant la marchandise en question pense réaliser vis-à-vis de toute autre marchandise contre laquelle il peut la céder. Cette valeur peut alors traduire le concept hégélien de valeur-substance (au sens de la « totalité des particularités ») ou une simple opération potentielle de troc. Pour qu'il y ait « contradiction », il faut donc nous placer du point de vue *subjectif* de l'échangiste isolé.

Pour ce qui concerne la « valeur d'usage » (point ii), il est clair là aussi que la définition en est implicitement modifiée. Ce n'est qu'en passant de la définition physique ou « objective » classique, liée à la problématique des prix naturels et nécessaire à la première approche, à celle d'un rapport de consommation ou d'utilité qu'une chose est susceptible de fournir à son possesseur immédiat que Marx peut dire, en jouant sur les deux tableaux, que la marchandise est et n'est pas en même temps valeur d'usage. Seule la deuxième définition permet d'affirmer que celle-ci n'est véritablement valeur d'usage qu'une fois l'échange effectué.

Dès lors (point iii), même en tenant compte de ces glissements de sens, la contradiction entre la valeur et la valeur d'usage est purement formelle car les deux aspects se « réalisent » en fait simultanément. Notons que la reformulation de la signification des termes de valeur et de valeur d'usage est en accord avec ce que dit Hegel dans les *Principes de la philosophie du droit* (1821, § 59 et 61).

Marx, cependant, a besoin de cette opposition première et fondamentale. À la manière hégélienne, il en fait le principe d'un mouvement dialectique qui engendre les autres concepts de l'analyse tout en la reproduisant chaque fois (et en la « résolvant » chaque fois à un niveau plus élevé) sous une forme développée. La solution de toute contradiction, lit-on dans *Le Capital*, n'est que « la forme dans laquelle elle peut se mouvoir ». C'est ce qu'il faut préciser.

7.2. Un procédé déductif emprunté à Hegel

La prétendue contradiction entre la valeur et la valeur d'usage engendre un processus de renvoi à l'infini de deux qualités, la réalisation de l'une supposant celle de l'autre. Ce mouvement d'*alternance sans fin* entre deux déterminations *qualitatives* d'un concept, nous le retrouverons aussi par la suite sous la forme d'une *progression* tout aussi infinie mais *quantitative* : il constitue un emprunt à la *Logique* de Hegel. Plus précisément, il s'agit de ce que Hegel appelle la « fausse infinité », le « mauvais infini » ou encore le « devoir être ». Comme Marx en fait systématiquement usage dans cette troisième approche, il convient de s'y arrêter brièvement pour en saisir la signification.

L'enchaînement des concepts s'effectue, chez Hegel, par le moyen de la dialectique des abstractions indéterminées qui « se réclament » les unes et les autres. C'est ainsi qu'en partant de l'être pur indéterminé l'on passe au néant, puis au devenir, à l'être-là (présence), et ainsi de suite. Le mouvement est engendré par les déterminations conceptuelles elles-mêmes. Chaque concept apparaît comme la synthèse d'une opposition précédente et le point de départ d'une nouvelle contradiction, jusqu'à l'Idée absolue qui marque le terme de la progression. « La relation qui comprend un concept, une unité synthétique, n'est une relation *nécessaire* que pour autant qu'elle n'a pas été trouvée par anticipation, mais se dégage toute seule du mouvement des moments visant à rentrer dans cette unité » (Hegel, 1831, t. I, p. 64).

Cependant un aspect important de la dialectique conceptuelle chez Hegel doit être remarqué. L'enchaînement des concepts ne se fait pas toujours sur ce mode automatique mais bute parfois sur une « limite » : *le phénomène du « devoir être »*. Apparaît alors (i) soit un processus de renvoi à l'infini entre deux déterminations qualitatives, (ii) soit une progression à l'infini d'une même limite quantitative. Le va-et-vient incessant entre les deux termes d'une contradiction, et la progression à l'infini du dépassement de la limite qui se retrouve posée de nouveau par ce dépassement même, expriment chacun à leur manière la contradiction de départ sans en constituer la solution « véritable ».

Comment rétablit-on alors la « véritable infinité », c'est-à-dire comment se résout la contradiction dont le phénomène de « fausse infinité » est l'expression ? Dans le cas de fausse infinité qualitative comme dans celui de la fausse infinité quantitative, la solution est la même. Ces processus « contiennent déjà leur vérité qu'il ne s'agit plus que d'extraire » (*ibid.*, p. 145). Cette vérité est un nouveau concept exprimant l'unité des termes de la contradiction. En somme, la progression à l'infini, qualitative comme quantitative, oppose alternativement des déterminations dont la réapparition récurrente démontre l'aspiration à l'unité.

Pour les besoins de ce chapitre (pour plus de détails, voir Faccarello, 1983, chapitres 15 et 16), il suffit de préciser que, pour satisfaire à sa troisième exigence, les principales déductions de Marx sont effectuées sur ces modèles. Pour la déduction du concept de monnaie comme pour

celle du concept de capital, interviennent chaque fois une alternance qualitative et une progression quantitative.

Une dernière remarque. L'exposé de la démarche dialectique ne nous permet pas seulement de saisir ce que Marx, une fois de plus, doit à Hegel, mais aussi de comprendre toute une série de remarques et d'annotations diversement interprétées jusqu'ici. Dans ses notes sur Wagner, par exemple, Marx affirme « que ce ne sont ni la valeur, ni la valeur d'échange qui figurent chez moi comme sujets, mais la marchandise » (1881-82, p. 241-242). L'indication est répétée, sous une autre forme, à propos des *Principes* de Ricardo : il suffit de supposer au départ l'existence des marchandises car « il n'y a rien d'autre à supposer lorsqu'on considère la valeur en soi » (1861-63b, t. II, p. 187). Les autres déterminations et catégories de l'analyse doivent en être déduites. D'une manière générale, « la forme de la médiation, Ricardo ne l'a nulle part étudiée » (1857-58, t. I, p. 266), et ceci constitue sa principale limite.

La déduction dialectique des concepts, fondement de la troisième approche mise en œuvre par Marx, laissera probablement les lecteurs perplexes. Notons que Marx lui-même marque quelques hésitations. Dans les *Grundrisse*, il note, comme en passant, qu'il « sera nécessaire de corriger la manière idéaliste de l'exposé qui fait croire à tort qu'il s'agit uniquement de déterminations conceptuelles, et de la dialectique de ces concepts » (1857-58, t. I, p. 86). Dans la version primitive de la *Contribution*, il remarque que la « forme dialectique de l'exposé n'est juste que lorsqu'elle connaît ses limites » (1858, p. 253), formule sibylline s'il en est. Enfin, il faut noter que si l'on retrouve dans les différentes versions du *Capital* des fragments plus ou moins combinés des trois approches, une chose a définitivement disparu : la déduction dialectique du capital et du travail salarié à partir du concept de monnaie. Comme raison de la non-publication du manuscrit (1858) dans lequel elle se trouve le plus clairement exprimée, et qui forme la suite de la *Contribution*, l'auteur avance des motifs de prudence politique (lettre à Lassalle, 28 mars 1859 ; voir également les lettres à Engels, 13-15 janvier 1859 et à Weydemeyer, 1er février 1859). On peut cependant penser que le caractère « idéaliste » de l'affaire ressortait par trop à l'évidence, tombant sous le coup des critiques de 1843-45.

7.3. La déduction dialectique des concepts (I) : de la marchandise à la monnaie

Reprenons la « contradiction » contenue dans la marchandise, entre la valeur et la valeur d'usage, pour laquelle la réalisation de l'un des aspects présupposerait celle de l'autre, et inversement, engendrant ainsi un processus de renvoi à l'infini entre deux qualités. La « forme dans laquelle elle peut se mouvoir » est (i) la scission de la marchandise par la dissociation et l'autonomisation des termes « contradictoires », (ii) une acquisition par chacun d'entre eux d'un « double sens » et (iii) une do-

minance de l'un sur l'autre faisant apparaître le nouveau concept dont la « fausse infinité » marque l'absence et réclame la venue.

C'est le dédoublement de la marchandise en marchandise et monnaie. Dans la circulation, les marchandises apparaissent comme autant de valeurs d'usage particulières, à la valeur potentielle. Elles font face à la monnaie, « valeur » autonomisée, à la valeur d'usage potentielle. La « contradiction » interne à la marchandise s'est extériorisée en opposition entre marchandise et monnaie. « Dans la vente M — A [Marchandise-Argent], de même que dans l'achat A — M, deux marchandises s'affrontent, toutes deux unités des deux valeurs d'échange et d'usage, mais, dans la marchandise, sa valeur d'échange n'existe qu'idéalement sous forme de prix, tandis que dans l'or [la monnaie], bien qu'il soit lui-même une valeur d'usage réelle, sa valeur d'usage existe seulement comme support de la valeur d'échange et, partant, seulement comme valeur d'usage formelle ne se rapportant à aucun besoin individuel réel. L'opposition entre valeurs d'usage et d'échange se répartit donc aux deux pôles extrêmes de M — A de telle sorte que la marchandise est valeur d'usage vis-à-vis de l'or, une valeur d'usage qui ne doit réaliser sa valeur d'échange idéale, le prix, que dans l'or, alors que l'or est vis-à-vis de la marchandise valeur d'échange, qui ne matérialise que dans la marchandise sa valeur d'usage formelle. C'est seulement par ce dédoublement de la marchandise en marchandise et en or [monnaie], par la relation, double encore et contradictoire, dans laquelle chaque terme extrême est idéalement ce que son contraire est réellement et *vice-versa*, c'est donc seulement par la représentation des marchandises comme des contraires polaires doublement opposés que se résolvent les contradictions contenues dans leur procès d'échange » (1859, p. 60-61).

Mais il ne s'agit là que du principe général de la déduction de la monnaie. Marx cherche à préciser celle-ci. Nous avons vu que le concept de valeur impliqué dans la « contradiction » de départ suppose en fait un rapport de troc. Dès lors, le premier échange se fait non pas sur le mode M — A mais M — M' (où M' représente une certaine quantité d'une autre marchandise). Il s'agit de la « forme simple ou accidentelle de la valeur » : « L'opposition interne entre valeur d'usage et valeur, opposition qui reste cachée dans la marchandise, est ainsi représentée par une opposition externe, c'est-à-dire par le rapport de deux marchandises, rapport dans lequel l'une des marchandises, celle *dont* la valeur doit être exprimée, ne compte immédiatement que comme valeur d'usage, tandis que l'autre, celle *dans laquelle* la valeur doit être exprimée, ne compte immédiatement que comme valeur d'échange. La forme valeur simple d'une marchandise est ainsi la forme phénoménale simple de l'opposition qui existe dans cette marchandise entre valeur d'usage et valeur » (1890, p. 204).

C'est à partir de cette « forme simple » que Marx tente de déduire le concept de monnaie-marchandise et de passer logiquement du troc au contraire du troc, i.e. à l'échange monétaire, la première forme étant

« pour ainsi dire la forme celllulaire, ou, comme aurait dit Hegel, *l'en-soi de l'argent* » (1867a, p. 49, note). La déduction est nécessaire, faute de quoi il surgirait une opposition, bien réelle cette fois, entre une contradiction initiale qui impliquerait conceptuellement la présence de la monnaie mais ne se résoudrait qu'en une opération de troc. La solution proposée par Marx forme l'analyse des « formes de la valeur » (1872-75, chapitre I, § III) qui peut se résumer brièvement de la manière suivante.

Dans la forme simple, 20 mètres de toile = 1 habit, par exemple, la marchandise cédée n'exprime sa valeur que par rapport à une seule autre marchandise. La toile exprime sa valeur sous une « forme relative », et l'habit joue le rôle de « forme équivalent ».

La première marchandise est ensuite mise en équation avec des quantités diverses de toutes les autres marchandises : 20 mètres de toile = 1 habit, ou 10 livres de thé, ou 40 livres de café, ou 2 onces d'or, ou 1/2 tonne de fer, etc. C'est la « forme ou valeur totale développée » de la toile, les marchandises avec lesquelles elle est mise en rapport formant autant d'« équivalents » particuliers. Toute tentative effectuée pour dépasser un équivalent particulier en égalisant successivement la marchandise à certaines quantités de toutes les autres, dans un mouvement de fausse infinité quantitative, s'avère vaine : la barrière (le caractère particulier, et non général, de l'équivalent) est rétablie aussitôt levée.

Le passage à la « forme valeur générale » est alors opéré par Marx au moyen du renversement de la série des équivalents particuliers, toutes les marchandises exprimant à présent leur valeur dans la toile. Par ce renversement, la première marchandise forme l'équivalent unique de toutes les autres : elle est « équivalent général », monnaie. La valeur, affirme Marx, trouve enfin une expression unitaire et générale « qui correspond à son concept ».

Que dire de cette déduction ? Pour aller à l'essentiel, il est clair que le passage du troc généralisé à l'échange monétaire pose un problème que seul le recours à la solution dictée par le mauvais infini quantitatif vient résoudre de manière purement formelle. En effet, la longue énumération de la liste des équivalents particuliers est faite du point de vue subjectif du possesseur de la première marchandise. Le renversement de la série n'exprime alors que le vœu de ce possesseur de voir sa marchandise universellement acceptée contre toutes les autres. Chaque échangiste exprimant le même désir, aucune marchandise en particulier ne peut devenir équivalent général si toutes doivent l'être simultanément. C'est d'ailleurs ce que Marx reconnaît lui-même (1872-75, t. I, p. 96-97). « Chaque possesseur de marchandise ne veut l'aliéner que contre une autre dont la valeur utile satisfait son besoin. En ce sens, l'échange n'est pour lui qu'une affaire individuelle. En outre, il veut réaliser sa marchandise comme valeur dans n'importe quelle marchandise de même valeur qui lui plaise, sans s'inquiéter si sa propre marchandise a pour le possesseur de l'autre une valeur utile ou non […]. Considérons la chose de plus près : pour chaque possesseur de marchandises, toute marchandise étrangère est un équivalent particulier de la sienne ; sa

marchandise est, par conséquent, l'équivalent général de toutes les autres. Mais comme tous les échangistes se trouvent dans le même cas, aucune marchandise n'est équivalent général, et la valeur relative des marchandises ne possède aucune forme générale sous laquelle elles puissent être comparées comme quantités de valeur ». La solution de Marx n'est donc qu'un faux-semblant.

Il est enfin possible de mettre au jour l'une des raisons de l'insistance de Marx sur le concept de monnaie-marchandise (une autre raison étant liée à la première approche, en termes de « prix naturels » : ci-dessus, § 3.2). Cette qualité de la monnaie résulte entre autre de la déduction dialectique des concepts. La monnaie est issue de la « contradiction » qui existe entre les deux déterminations de la marchandise. Elle doit donc représenter l'une des deux déterminations en présence *et* l'unité de ces deux déterminations. Elle doit donc aussi être marchandise.

7.4. La déduction dialectique des concepts (II) : de la monnaie au capital

Nous voyons à présent en quoi Marx pense avoir produit la genèse théorique de la monnaie et en quoi une relecture de la *Logique* de Hegel — qu'il effectua en 1858 — a pu lui être précieuse à cette fin. Le concept de capital est alors déduit par lui à partir de la monnaie, sur le même mode logique.

Le dédoublement de la marchandise en marchandise et monnaie crée une situation nouvelle dans laquelle les deux déterminations qualitatives autonomisées — marchandise et monnaie — vont « rechercher » une nouvelle unité. À ce premier élément impulseur de « mouvement », il convient d'en ajouter un second qui n'en est d'ailleurs qu'une expression : la « contradiction » initiale réapparaît sous la forme d'une opposition entre deux déterminations (quantitative et qualitative) du concept de monnaie.

Pour suivre les lignes de force de la pensée de Marx, il faut préciser le concept de *circulation simple* afin de mieux saisir les liens, prétendûment « conflictuels », qui l'opposent à la monnaie.

Dans son sens le plus général, la circulation se réfère au marché, l'un des lieux où se forme la cohérence de la production sociale. Elle est le procès par lequel l'interdépendance sociale des producteurs s'impose à l'indépendance de leur production individuelle.

La circulation simple est celle des marchandises dans le cycle M — A — M (marchandise-argent-marchandise) au cours duquel on échange des marchandises sur un marché en vue de s'en procurer d'autres. On vend pour acheter : la valeur d'usage que l'on désire et que l'on ne possède pas est le but du processus. Dans cette circulation se reforme une unité provisoire entre les deux déterminations de la marchandise. « La circulation ne représente que le procès formel au cours duquel sont conciliés les deux éléments qui coïncident immédiatement et sont immédiatement disjoints dans la marchandise et dont elle constitue l'unité

— la valeur d'usage et la valeur d'échange » (1858, p. 227). « La circulation simple est, d'une part, l'échange de marchandises qui *existent* et simplement la médiation de ces extrêmes qui se situent au-delà d'elle, et lui sont antérieurs. Toute l'opération se limite aux actes d'échange et au fait de poser les *déterminations formelles*, que la marchandise parcourt en tant qu'unité de la valeur d'échange et de la valeur d'usage. La marchandise était posée au préalable comme unité-là ou encore n'importe quel produit précis n'était *marchandise* qu'en tant qu'unité immédiate de ces deux déterminations. Sous cette forme : unité de ces deux déterminations, marchandise, elle n'existe pas réellement quand elle est immobile (fixe), mais seulement dans le mouvement social de la circulation où les deux déterminations de la marchandise — valeur d'usage et valeur d'échange — se distribuent à des pôles différents […]. Le dédoublement et l'alternance de la marchandise dans ces deux déterminations : marchandise et argent est le contenu principal de la circulation » (1858, p. 231).

L'unité retrouvée est unité dans le mouvement. Mais cette unité n'est pas définitive. La difficulté peut être saisie si l'on examine la monnaie dans ce processus, et les liens qu'elle possède avec la circulation : négatifs et positifs.

(i) La monnaie entretient tout d'abord des liens *négatifs* avec la circulation simple chaque fois qu'elle est mise en réserve et ne sert plus comme moyen d'échange, chaque fois qu'elle devient réserve des valeurs, car lorsqu'elle intervient sous ses deux premières fonctions d'unité de compte et de moyen de circulation, « la formule M—A—M […] n'apparaît […] que comme la forme médiatisée du troc sans que rien ne soit modifié ni dans sa base ni dans son contenu » (1858, p. 235). Le point essentiel est de voir que l'immobilisation de la monnaie en « trésor » et son accumulation est inscrite dans sa nature même : dans la « contradiction » qui existe entre son aspect qualitatif infini et son aspect quantitatif borné (voir par exemple Marx, 1872-75, t. I, p. 138). D'un côté, en effet, la monnaie est immédiatement échangeable contre chaque bien, potentiellement contre tous les biens, et possède par là un pouvoir illimité. Mais, de l'autre, elle est toujours une somme d'argent quantitativement spécifiée, et donc par là-même son pouvoir qualitatif illimité se trouve nécessairement limité. Cette opposition entre les deux déterminations de la monnaie induit son accumulation qui, dans le cadre de la circulation simple, ne peut être que thésaurisation : sa quantité est sans cesse accrue dans une tentative désespérée de dépasser sa limite quantitative et de réaliser sa qualité, mais cette limite est nécessairement sans cesse rétablie. Trois remarques s'imposent à ce sujet :

(a) Le « trésor » conserve des liens, même négatifs, avec la circulation. L'argent est retiré de celle-ci mais cette dernière « lui est garant qu'il continuera toujours à fonctionner efficacement comme valeur d'échange » (1859, p. 93) dans la mesure où il peut à tout moment se convertir en une quantité de n'importe quelle marchandise.

(b) L'accumulation de monnaie, que l'on peut symboliser par A — A', où A' est une somme supérieure à A, transforme pour le thésauriseur le cycle formel de la circulation des marchandises. De M — A — M, le cycle devient une répétition continuelle de l'acte M — A, et finalement A — M — A, formule dans laquelle le premier symbole A désigne le but, anticipé, du processus de production et d'échange : « Pour le vendeur, la marchandise *n'est que* prix, elle ne vaut que pour l'argent qu'elle doit lui rapporter et il ne jette dans la circulation cet argent sous cette forme périssable que pour l'en retirer sous sa forme éternelle. C'était la valeur d'échange, donc de l'argent, qui était en réalité la condition préalable de la circulation, et de même son existence adéquate et son accroissement apparaissent comme le résultat de la circulation ; pour autant que celle-ci a pour aboutissement l'accumulation d'argent » (1858, p. 238).

(c) Le mouvement de thésaurisation engendre enfin un mouvement de progression infinie quantitative, qui, comme tel, ne trouve pas de solution au sein de la circulation simple. « La limite quantitative de la valeur d'échange contredit sa généralité qualitative et le thésauriseur ressent cette limite comme une barrière qui, en fait, se convertit en même temps en une barrière qualitative, ou qui ne fait du trésor que le représentant borné de la richesse matérielle […]. Le mouvement de la valeur d'échange, comme valeur d'échange ayant un caractère automatique, ne peut être en général que le mouvement d'outrepasser sa limite quantitative. Mais en même temps qu'est franchie une limite quantitative du trésor se crée une autre barrière, qu'il faut supprimer à son tour. Ce n'est pas telle limite déterminée du trésor qui apparaît comme barrière, mais toute limite de celui-ci. La thésaurisation n'a donc pas de limite immanente […], c'est un procès sans fin, qui trouve dans chacun de ses résultats un motif de recommencement » (1859, p. 96-97). Ainsi, l'accumulation d'argent sous forme de thésaurisation aboutit en fait au maintien de cet argent hors de la circulation et se révèle aussi absurde que l'accumulation de la première valeur d'usage venue. L'enrichissement est alors synonyme d'appauvrissement. Le contenu périssable est sacrifié à la forme impérissable. Le mouvement de la valeur et de la monnaie pousse à cette accumulation. Mais celle-ci, dans le cadre de la circulation simple, constitue la négation même de l'autonomie de la valeur et de la nature de la monnaie.

(ii) Pour résoudre la question soulevée par cette contradiction, il faut nous tourner vers les liens *positifs* que peut entretenir la monnaie avec la circulation. Il suffit pour cela de considérer les échanges M — A ou A — M, et la « contradiction » dégagée entre les différents aspects de la monnaie apparaîtra sous un nouveau jour. Dans ces échanges, deux caractéristiques peuvent être notées :

(a) Tout d'abord, la circulation simple, « considérée en elle-même », n'est que « *la médiation de deux extrêmes posés au préalable* » (1858, p. 228). Autrement dit, le procès de production des marchandises est présupposé, non intégré, alors que tout repose sur lui. « En tant que totalité de la médiation, procès total, il faut donc qu'elle [la circulation] soit elle-

même médiatisée. *Aussi son existence immédiate est-elle pure apparence. Elle est le phénomène d'un procès qui se déroule derrière son dos* » (*ibid*.). La circulation doit être ramenée à son fondement. Mais, comme totalité organique avec celui-ci, elle change alors de nature.

(b) Ensuite, l'unité retrouvée entre A et M dans la circulation n'est que toute provisoire : les déterminations autonomisées de la marchandise — marchandise et monnaie — se croisent plutôt qu'elles ne se rejoignent, et l'échange ne provoque que leur permutation. « Par l'acte simple de l'échange, chacun des deux équivalents ne peut que voir sa détermination se perdre par rapport à l'autre, dès qu'il se réalise en lui. Aucun des deux ne peut conserver une de ces déterminations en se muant en l'autre » (*ibid.*). L'unité exigerait que l'échange ne provoquât point la perte de l'une des déterminations mais leur union ; que les deux aspects se maintînssent dans le mouvement même de la circulation. Au lieu de cela, nous sommes en présence, non seulement de l'alternance sans fin des deux déterminations sur le plan formel (fausse infinité qualitative) ; mais sur le plan réel, d'une perte chaque fois définitive d'une détermination (la valeur) lors de l'échange A — M (achat dont le but est la consommation, la valeur d'usage).

Les deux problèmes vont trouver une solution simultanée — toujours sur le mode de la dialectique hégélienne. Il faut que, d'une manière ou d'une autre, la valeur se conserve en tant que telle dans la circulation, sous quelque forme que ce soit : marchandise ou argent. Et non seulement se conserve, mais s'accroisse dans la mesure où l'accroissement quantitatif est « le seul procès que la valeur puisse décrire en tant que telle » (1858, p. 241). « Entrant dans la circulation dans une détermination, l'argent [la monnaie] ne doit pas se perdre dans l'autre : donc, quand il existe comme marchandise, il doit rester argent et, quand il est argent, n'exister que comme forme transitoire de la marchandise ; quand il existe sous forme de marchandise, il ne doit pas cesser d'être valeur d'échange ; quand il existe sous forme d'argent, il ne doit pas cesser d'avoir en perspective la valeur d'usage » (*ibid.*, p. 239).

La valeur, par conséquent, doit se conserver et s'accroître à travers les métamorphoses de la marchandise, ce qui implique, si l'on veut que celles-ci ne soient pas uniquement formelles, que l'on aille au-delà du procès de circulation simple. Ce dernier doit apparaître comme médiatisé, posé par un autre procès dont il ne constituerait qu'un des moments : le procès de production. Les changements de forme de la marchandise et de la monnaie ne doivent pas rester purement formels, précise Marx, car le problème se reposerait dans les mêmes termes, à l'infini. « [Il] faut que la valeur d'échange soit échangée réellement contre de la valeur d'usage et que la marchandise soit consommée comme valeur d'usage, tout en demeurant valeur d'échange dans cette consommation ; ou encore, il faut que sa disparition disparaisse et ne soit que le moyen de faire naître une valeur d'échange plus grande — qu'elle serve à reproduire et à produire de la valeur d'échange ; bref, il faut que ce soit une consommation productive, c'est-à-dire une

consommation par le travail pour matérialiser le travail, créer de la valeur d'échange. Produire de la valeur d'échange, ce ne peut signifier, d'une façon générale, que produire une plus grande valeur d'échange, la multiplier » (*ibid.*, p. 241). D'un mouvement qui ne faisait que médiatiser des valeurs sans les poser, dont on avait présupposé l'existence, on passe alors au propre mouvement de valeur, qui se produit et se reproduit : « […] à considérer la circulation dans son ensemble, on voit que la même valeur d'échange, la valeur d'échange en tant que sujet, se pose une fois comme marchandise, la fois suivante comme argent, et que le mouvement consiste précisément en ce qu'elle se pose dans cette double détermination et se maintient dans chacune d'elles comme dans son contraire : dans la marchandise comme argent, dans l'argent comme marchandise » (*ibid.*, p. 242).

Le processus de progression à l'infini entre les déterminations de la monnaie en tant que telle, qui nous est apparu sous sa forme quantitative dans le mouvement de thésaurisation, se montre à présent sous sa forme qualitative. Comme dans le dédoublement de la marchandise en marchandise et monnaie, la solution suivante s'impose : les termes de la progression s'autonomisent et, en même temps, l'un prend le dessus sur l'autre et l'englobe. La valeur, comme procès A — M — A', est à la fois la monnaie et la marchandise. Elle conserve sa détermination essentielle sous l'une et l'autre forme, tout en apparaissant également comme l'un des deux termes : A.

Cette autonomie de la monnaie en tant que procès, c'est le capital (cf. *ibid.*, p. 245). Monnaie et marchandise, valeur et valeur d'usage, sont à présent médiatisées par le capital, dont elles forment à la fois la condition et le résultat perpétuels (*ibid.*, p. 246). « L'immortalité à laquelle tend l'argent en prenant une attitude négative vis-à-vis de la circulation (en s'en retirant), le capital y parvient, qui se conserve précisément en s'abandonnant à la circulation. Valeur d'échange supposant la circulation, en même temps qu'elle est sa condition préalable et qu'elle s'y conserve, le capital adopte alternativement la forme des deux éléments que recèle la circulation simple, mais, à la différence de ce qui se produit dans celle-ci, il ne se borne pas à passer d'une forme dans l'autre : au contraire, *dans chacune des deux déterminations il est en même temps la relation, le rapport avec la forme opposée* » (*ibid.*). L'enrichissement n'est plus synonyme d'appauvrissement, le contenu périssable n'est plus sacrifié à la forme impérissable : dans le procès du capital, l'accumulation est également croissance de la richesse matérielle.

7.5. La déduction dialectique des concepts (III) : du capital au travail salarié

Le concept de capital est donc déduit dialectiquement du concept de monnaie, et ce dernier du concept de marchandise. Il reste à déduire les concepts de travail salarié et des différentes formes du capital. Le procédé de Marx diffère ici un peu de celui utilisé dans les déductions

précédentes. Il s'agit surtout de la mise en œuvre d'une dialectique conceptuelle habituelle, d'un gigantesque jeu de mots pourrait-on dire, sans que le processus de la fausse infinité (qualitative comme quantitative) intervienne de nouveau.

Si le capital, comme il vient d'être établi, est la valeur promue à l'autonomie, il est nécessaire de préciser la nature de l'entité par rapport à laquelle cette autonomie devient effective. Le raisonnement de Marx est double.

(i) Le capital est tout d'abord du « travail matérialisé » : il ne peut donc être autonome que par rapport à du travail non matérialisé. L'argent comme capital, écrit Marx, « est maintenant du *travail matérialisé*, qu'il possède la forme d'argent ou de marchandise particulière. Face au capital, il n'y a pas un mode d'existence objectif du travail, mais chacun d'eux apparaît comme son mode d'existence possible, qu'il pourrait adopter par simple changement de forme en passant de la forme monétaire à la forme marchandise. La seule chose qui s'oppose au *travail matérialisé*, c'est le travail non *objectif* […]. Ou encore, au travail passé […] s'oppose le travail vivant […]. Le travail *non objectif* (et qui n'est donc pas encore matérialisé) existant temporellement, ne peut exister que sous la forme de […] *capacité de travail* du sujet vivant. Au capital […] ne peut s'opposer que la puissance de travail vivante elle-même et ainsi le seul échange qui puisse transformer de l'argent en capital est celui qu'effectue le possesseur du capital avec le possesseur de la puissance de travail, c'est-à-dire l'ouvrier » (1858, p. 250). Comme on le voit, il s'agit bien ici de la mise en œuvre d'une dialectique des déterminations du concept de travail (par ailleurs non défini) et c'est par ce moyen que Marx introduit la vente de la force de travail comme le *seul* élément permettant de transformer la monnaie en capital.

(ii) Le capital est en outre valeur d'échange par excellence et il doit faire face, comme sujet et à ce titre, à la valeur d'usage par excellence. « La valeur d'échange en tant que telle ne peut, somme toute, devenir autonome qu'en s'opposant à la valeur d'usage, qui lui fait face en cette qualité » (1858, p. 250). Nous retrouvons là l'« opposition » que Marx avait soulignée au début de son analyse. La valeur d'usage par excellence est le travail vivant que le capital se soumet : le travail salarié. La « contradiction » entre la valeur d'échange et la valeur d'usage, qui est le principe de toute la déduction, se retrouve de nouveau sous la forme développée de l'opposition entre le capital et le travail salarié. « Dans le rapport entre capital et travail, la valeur d'échange et la valeur d'usage sont mises en rapport l'une à l'autre ; l'un des côtés (le capital) est tout d'abord posé face à l'autre comme *valeur d'échange*, […] et l'autre (le travail) est posé comme valeur d'usage face au capital » (1857-58, t. I, p. 207-208). Bien sûr, le capital consiste *aussi* en valeurs d'usage, et la force de travail possède aussi une valeur. Mais l'achat de la marchandise « force de travail » par le capital est un moyen pour lui d'acquérir en réalité de la *valeur*, et la vente par l'ouvrier de sa force de travail est un moyen pour lui d'acquérir des *valeurs d'usage*. Aussi longtemps que

subsistera le rapport capital/travail, chaque terme de ce rapport apparaîtra comme rivé à sa sphère propre, n'en sortant que pour mieux s'y maintenir : la valeur pour le capital, la valeur d'usage pour le travail.

7.6. La marchandise comme produit du capital et les formes du capital

Si, enfin, l'on poursuit l'analyse dans ses grandes lignes, on constate que celle-ci finit par former deux *cercles théoriques* emboîtés.

(i) Premier cercle. L'analyse du capital nous ramène à notre point de départ : la marchandise, mais celle-ci abandonne sa forme simple primitive et devient produit du capital. « La marchandise, forme élémentaire de la richesse bourgeoise, était notre point de départ, la condition de la genèse du capital. Par ailleurs, les marchandises apparaissent maintenant comme le produit du capital » (1863-66, p. 449).

(ii) Second cercle. Le concept de capital résulte du développement de la forme A — A', de la nécessité de l'autonomisation et de l'accroissement de la valeur au sein de la circulation. La déduction des différentes formes de capital nous amène à ce que Marx appelle la forme la plus fétichisée du capital, le « capital porteur d'intérêt » dont la formule est précisément A — A'. « Dans l'explication du capital, nous sommes partis de A—M—A', A—A' en était seulement le résultat », la forme A — A' initiale n'étant que le devoir être du mouvement engendrant tout d'abord la thésaurisation. « Nous trouvons à présent A — A' *en tant que sujet.* […] La forme incompréhensible que nous trouvons à la surface et dont nous sommes donc partis […], nous la retrouvons en tant que résultat du procès au cours duquel la forme du capital s'aliène de plus en plus et perd toute relation avec son être profond. L'argent en tant que forme métamorphosée de la marchandise a été notre point de départ. *L'argent en tant forme métamorphosée du capital* est notre point d'aboutissement de même que nous avons reconnu que la marchandise était le présupposé et le résultat du procès de production du capital » (1861-63b, t. III, p. 552). Chaque fois, le point de départ de l'analyse est retrouvé à l'arrivée, mais enrichi de tout un développement qui disparaît en lui et forme ses déterminations nouvelles.

Le problème soulevé par les formes du capital requiert quelques précisions préalables concernant les concepts de « capital en général » et de concurrence, eux aussi bâtis sur le mode hégélien de l'abstraction (pour le premier) et de la « ruse de la raison » (pour le second). Car malgré quelques ambiguïtés de langage, les « nombreux capitaux » et la concurrence réelle ne sont pas analysés par Marx : nous demeurons sur le plan de la déduction des catégories. C'est ce que Marx précise à plusieurs reprises dans le livre III du *Capital* (voir par exemple 1894, t. III, p. 208).

Le « capital en général » est tout simplement le concept auquel nous venons d'aboutir. Il ne s'oppose pas aux formes concrètes revêtues par les différents capitaux mais résume tout d'abord leur « essence » commune. Mais il est aussi censé être une forme réelle de capital à côté des autres formes particulières, ce que Marx appelle le *capital social*, dont

on ne voit pas bien cependant la différence d'avec le caractère conceptuel commun présenté par tous les types de capitaux. « Si l'universel n'est donc, d'une part, qu'une *differentia specifica* seulement *pensée*, il est en même temps une forme réelle *particulière*, à côté de la forme du particulier et du singulier » (1857-58, t. I, p. 389). Ce point, précise Marx, s'il est plus d'ordre logique qu'économique, possède une certaine importance. « Par exemple, a, b, c, sont simplement des nombres; des nombres en général; mais, ensuite, ce sont des nombres entiers par rapport à a/b, b/c, c/a, b/a, etc., qu'ils présupposent cependant comme éléments généraux » (*ibid.*). La difficulté est la même pour la concurrence qui n'est pas définie par son mode d'action spécifique mais par les résultats auxquels elle *doit* mener. Elle ne peut que « réaliser » les lois du capital car elle *est* « la *nature* interne du *capital* » (*ibid.*, p. 353 ; cf. aussi t. II, p. 142). Ce concept fait dès lors double emploi avec celui de capital en général.

Nous pouvons donc reprendre l'analyse où nous l'avons laissée : au caractère interne d'auto-accroissement de la valeur comme monnaie (A — A') d'où a été déduit le capital, A — M — A'. Mais dans la mesure où ce procès implique le travail salarié, la formule devient A — M — M'—A'. Le moment M — M' représente le procès de travail et le capital se spécifie comme capital industriel.

Cette formule peut cependant s'écrire : A — M — M — A'. Elle exprime alors l'action du capital marchand, c'est-à-dire l'autonomisation, dans la circulation, d'une fraction du capital. Sa finalité consiste à accomplir certaines opérations techniques liées au procès de circulation du capital industriel proprement dit : vente des marchandises (capital commercial) ou encaissements, paiements et comptabilisation effectués pour le compte des capitaux industriels et commerciaux (capital financier). Dans le cas du capital marchand, le moment M — M représente les marchandises achetées et vendues. Dans celui du capital financier, le cyle se réduit à A — A' dans la mesure où les opérations portent directement sur des sommes d'argent (il ne s'agit pas ici des opération de crédit). Si dans la formule du capital commercial le procès de production a déjà disparu et l'accroissement de valeur semble dû à l'action du seul capital en tant que tel, l'illusion n'est pas encore parfaite : le commerce des marchandises vient en quelque sorte la relativiser. La formule A — A' du capital financier est déjà plus apte à exprimer la « fétichisation » des catégories, mais là encore entrent en ligne de compte les opérations techniques effectuées par ce type de capital, au sein de la circulation.

Quel que soit le type de capital considéré, le montant (A) avancé peut par contre être emprunté, en totalité ou pour partie. Ce capital initial est emprunté moyennant le paiement d'un intérêt à un taux donné. La formule du « capital porteur d'intérêt » est alors également A — A', mais là aucune opération n'intervient de la part des propriétaires de ce capital-argent entre le moment où celui-ci est avancé et où il lui revient accru. C'est ici, avec cette formule A — A', que se réalise vraiment la « nature

interne du capital » : accroissement automatique de la valeur. Le capital porteur d'intérêt n'est plus directement lié ni au procès de production, ni à celui de la circulation. « Le capital semble être la source mystérieuse et créant d'elle-même l'intérêt, son propre accroissement […]. C'est donc dans le capital porteur d'intérêt que ce fétiche automate est clairement dégagé […]. Le rapport social est achevé sous la forme du rapport d'un objet, l'argent, à lui-même » (1894, t. II, p. 56).

8. LES FORMES DE REVENUS, LA REPRODUCTION DU CAPITAL ET LES CRISES

Chez Marx, l'analyse de la valeur et des prix est première. Elle sous-tend les parties les plus caractéristiques de l'édifice du *Capital*, même si certaines parties de cet édifice — les « schémas de reproduction », par exemple, ou encore certaines idées sur les crises — pourront en être, par la suite, détachées. Dans les pages qui suivent, nous ferons abstraction en grande partie des difficultés soulevées jusqu'à présent : il faut toujours garder en mémoire, cependant, leur caractère fondamental.

Le raisonnement, selon les thèmes abordés, est donc mené en termes de valeurs-travail ou de prix de production. Ces thèmes sont ceux de la répartition des revenus, de la reproduction du capital social, de l'accumulation et des crises. Il faut également garder en mémoire le fait qu'ils ne sont traités par Marx, pour l'essentiel, que dans des manuscrits inachevés publiés après sa mort (livres II et III du *Capital*, *Théories sur la plus-value*, par exemple), donc avec un degré bien moindre d'achèvement que tout ce qui concerne la théorie de la valeur et de la plus-value.

8.1. Les revenus

Dans le mode de production capitaliste, les deux catégories fondamentales de revenus sont, on l'a vu, les salaires et les profits. Les premiers correspondent au capital variable avancé, les second, au niveau de l'économie tout entière, à la masse de plus-value créée pendant la période. Mais il va de soi que d'autres catégories de revenus existent également, dont il faut expliquer la nature et la grandeur. Ces autres types de revenus dérivent des catégories fondamentales, et notamment de la plus-value.

La rémunération du capital marchand

La principale catégorie de capital, emblématique de ce mode de production, est celle de « capital industriel », lié au procès de production. Ce capital industriel est aussi appelé par Marx « capital productif » puisqu'il est à l'origine du processus de création de la plus-value. Mais

nous avons aussi rencontré, dans la section précédente, la catégorie de « capital marchand ». Celui-ci, lié au processus de circulation des marchandises (Marx, 1894, section IV) apparaît sous deux formes concrètes — le « capital commercial » et le « capital financier » (au premier sens du terme, que lui donne Marx : les opérations de crédit ne sont pas encore prises en compte sous cette dénomination) — qui sont l'expression de la division du travail qui opère aussi au sein des capitaux.

Le capital marchand représente l'autonomisation, dans la circulation, d'une fraction du capital social dont la finalité est d'accomplir certaines opérations techniques liées au procès de circulation du capital industriel proprement dit : (i) la vente des marchandises — hors transport et « garde des marchandises », ces tâches étant une « prolongation » du procès de production « à l'intérieur du procès de circulation » (Marx, 1894, t. I, p. 280) — pour le capital commercial (Marx, 1894, chap. XVI à XVIII) ; (ii) les opérations d'encaissement, de paiement et de comptabilisation effectuées pour le compte des capitaux industriels et commerciaux, pour ce qui concerne le capital financier au premier sens du terme (*ibid.*, chap. XIX).

La plus-value est créée, lors de la production des biens et services, dans la sphère du capital industriel. Le capital marchand, lui, s'il est tout aussi nécessaire à la bonne marche des choses, s'il permet une plus grande continuité dans les processus de production, un accroissement de la productivité et un élargissement de l'échelle de la production, ne produit cependant pas, directement, de la plus-value. D'où proviennent donc le profit commercial et la rémunération du capital financier, dans la mesure où il ne s'agit pas là d'additions arbitraires, de la part ces capitalistes marchands, aux prix normaux des marchandises ? Le raisonnement de Marx est ici analogue à celui que Roederer avait mené quelques cent ans auparavant dans le cadre physiocratique. Si le capital marchand ne crée pas directement de plus-value, il contribue néanmoins — de manière indirecte — à l'accroître. Car, s'il n'existait pas, les tâches qu'il assume devraient de toute façon être assurées par le capital productif : son existence, en déchargeant ce dernier des tâches non directement productives, en favorisant l'élargissement du marché, etc., permet donc au capital industriel un taux supérieur de rotation et un rythme supérieur d'accumulation.

« Le capital marchand n'est que le capital en fonction à l'intérieur de la sphère de la circulation. Le procès de circulation est une phase de l'ensemble du procès de reproduction. Mais aucune valeur, donc aucune plus-value, n'est produite au cours du procès de circulation. Seules des modifications formelles de la même masse de valeur s'y produisent ; elles se résument en fait à la métamorphose des marchandises qui n'a rien à voir avec une création ou une modification de valeur […]. Le capital marchand ne crée donc ni valeur ni plus-value, du moins pas directement. Dans la mesure où il contribue à abréger la période de circulation, il peut aider indirectement à augmenter la plus-value produite par le capitaliste industriel. Dans la mesure où il contribue à

étendre le marché et engendre la division du travail entre capitalistes (ce qui donne au capital la possibilité de travailler à une plus grande échelle), sa fonction favorise la productivité du capital industriel et son accumulation. Dans la mesure où il abrège la période de circulation, il augmente le rapport de la plus-value au capital avancé, donc le taux de profit. Enfin, dans la mesure où il inclut comme capital-argent dans la sphère de circulation une moindre fraction de capital, il augmente celle qui est directement utilisée à la production » (*ibid.*, p. 291).

Tout comme le capital industriel, par conséquent, le capital marchand réclame sa quote-part de profit. Il s'ajoute donc à la masse des capitaux qui prend part au processus de péréquation des taux de profit — i.e. au partage de la plus-value totale créée par le capital productif : « […] le capital marchand entre de façon déterminante dans la constitution du taux général de profit en proportion de la fraction du capital total qu'il représente » (*ibid.*, p. 296). Ainsi s'expliquent la nature et la grandeur du revenu qui lui échoit.

L'intérêt

Le « capital porteur d'intérêt », ou encore « capital de prêt » (fonds prêtables) intervient de manière différente. « Le même capital apparaît avec une double destination : l'une comme capital de prêt entre les mains du prêteur, l'autre comme capital industriel ou commercial entre les mains du capitaliste actif. Mais il ne sert qu'une fois, ne produit du profit qu'une fois. Dans le procès de production lui-même le caractère du capital, en tant que capital de prêt, ne joue aucun rôle » (Marx, 1894, t. II, p. 30). Il n'intervient donc pas, en tant que tel, dans la création de plus-value et dans le processus de péréquation. L'intérêt payé pour le capital emprunté est directement prélevé sur les profits perçus par l'emprunteur : il s'agit donc là d'un véritable revenu dérivé (Marx, 1894, section V). Lorsque l'on prête une somme donnée en tant que capital, l'intérêt demandé et reçu pour cela « n'est rien d'autre qu'une appellation, une rubrique particulière pour cette partie du profit que le capital actif doit payer au propriétaire du capital, au lieu de le mettre dans sa poche » (*ibid.*, p. 8).

Le langage courant désigne l'intérêt comme le prix du « capital argent » mais, souligne Marx, le mot « prix » est ici employé à tort, de manière purement formelle (« forme irrationnelle »), car ce « pri*x* » n'a rien à voir avec le prix d'une marchandise — au sens de la problématique des prix naturels. Son mode de formation est totalement différent : la loi de la valeur n'intervient pas, et il dépend uniquement de l'offre et de la demande. « […] le partage du profit en intérêt et profit proprement dit est réglé par l'offre et la demande, c'est-à-dire par la concurrence, tout comme les prix de marché des marchandises. Mais la différence est ici aussi frappante que l'analogie. Si l'offre et la demande s'équilibrent, le prix de marché de la marchandise correspond à son prix de production ; cela veut dire que son prix est alors réglé par les lois

internes de la production capitaliste, indépendamment de la concurrence […]. Il en va autrement avec l'intérêt du capital-argent. La concurrence ne détermine pas les écarts par rapport à la loi ; bien plus, il n'existe point de loi sur le partage, hormis celle dictée par la concurrence, parce qu'il n'existe aucun taux "naturel" de l'intérêt » (*ibid.*, p. 23-24).

Une dernière remarque. Tout comme il insiste sur l'importance du développement du capital par actions (que nous sommes contraints de négliger ici), Marx souligne également le rôle croissant essentiel des banques et des marchés financiers pour l'économie capitaliste ; il parle même à ce propos de « capital financier » (au second sens du terme, donc). La section V du livre III du *Capital* fourmille en remarques à ce sujet. Mais Marx ne développe nulle part de théorie articulée rendant compte de ces phénomènes : c'eût été, selon lui, dépasser les limites qu'il avait assigné à l'œuvre : « L'analyse approfondie du système de crédit et des instruments qu'il se forge […] n'entre pas dans notre plan » (*ibid.*, p. 64 ; voir aussi *ibid*., p. 25).

La rente

Reste, pour l'essentiel, une catégorie importante de revenu dont il n'a pas encore été question jusqu'à présent alors qu'elle joue un grand rôle dans l'économie politique classique : la rente foncière.

Marx lui accorde également une grande importance, même si elle n'a pas, dans son système, un rôle-charnière comme chez Ricardo. La question est longuement abordée par lui dans le livre III du *Capital* — la sixième et avant-dernière section lui est consacrée (Marx, 1984, t. III, p. 7-192) — et elle occupe une grande place dans le tome 2 des *Théories sur la plus-value* (voir aussi, dans le tome 3, le chapitre consacré à Richard Jones). Marx connaît évidemment l'importante littérature sur la question (les controverses furent vives) et se penche sur les écrits de Smith, Anderson, West, Ricardo, Malthus, Chalmers, Rodbertus ou encore Jones et Carey. Sans reprendre les critiques qu'il adresse à ceux qui ont écrit avant lui, voyons quelles sont les grandes lignes de son raisonnement.

(i) Tout d'abord, Marx étudie la rente foncière, dans une société dominée par le capital, sous sa forme « pure », c'est-à-dire sans référence aux anciennes formes de rente. Il suppose donc que le capital domine toutes les branches de production — y compris l'agriculture qui se voit ainsi soumise à la concurrence des capitaux. « Supposer que le mode capitaliste de production s'est emparé de l'agriculture, implique que ce mode régit toutes les sphères de la production et de la société bourgeoise ; donc qu'y sont réalisées aussi, dans leur plein épanouissement, toutes les conditions du mode capitaliste de production : libre concurrence des capitaux, transférabilité de ceux-ci d'une sphère de production à l'autre, même taux de profit moyen, etc. » (1894, t. III, p. 8). Dans ce contexte, la rente foncière représente « une somme d'argent fixée par

contrat » que le capitaliste — le fermier — s'engage à verser au propriétaire foncier, à échéances convenues, pour avoir le droit, pendant la durée du bail, « d'employer son capital dans cette sphère particulière de production », i.e. sur les terres du propriétaire (*ibid.,* p. 11).

(ii) Marx étudie également le phénomène de la rente, dans un premier temps, indépendamment des autres formes de revenu qu'inclut ce que l'on appelle d'ordinaire — mais improprement — « rente foncière », c'est-à-dire tout ce que peut percevoir le propriétaire foncier. La somme régulièrement payée par le fermier au propriétaire, en effet, ne consiste pas seulement en rente proprement dite — la simple location de la « terre matière », selon l'expression de Marx (*ibid.,* p. 11), la terre à l'état brut — mais inclut aussi un élément d'intérêt qui rémunère la « terre capital », c'est-à-dire le capital incorporé à la terre par les fermiers successifs et qui, à l'échéance des baux, revient au propriétaire (*ibid.,* p. 10-14 en particulier) : cet élément d'intérêt est donc négligé.

(iii) Enfin, même s'il s'étend parfois sur les mines ou les chutes d'eau, Marx étudie principalement le phénomène de la rente pour les terres qui produisent la denrée alimentaire de base — le blé — ; pour le reste, il reprend l'idée d'Adam Smith selon laquelle ce type de rente régit le niveau de tous les autres (*ibid.,* p. 8 ; 1861-63b, t. II, p. 279).

Ces points étant précisés, l'approche marxienne de la rente apparaît comme double : elle développe une théorie de la rente « absolue » et de la rente « différentielle ». Les deux types de rente, bien entendu, sont complémentaires. Commençons par le deuxième type puisqu'il est bien connu.

À propos de la rente différentielle, Marx adresse un certain nombre de critiques à Ricardo : elles portent sur le rôle de la propriété foncière, par exemple, sur la définition et le rôle de la fertilité des terres, ou encore sur l'ordre de mise en culture des terres. (« La rente différentielle ne suppose […] pas une *détérioration progressive de l'agriculture,* mais peut tout aussi bien provenir de son *amélioration progressive* » : 1861-63b, t. II, p. 279). Fondamentalement, cependant, la théorie de la rente différentielle exposée dans *Le Capital* (1894, chapitres XXXVIII à XLIV) ne s'éloigne pas de la théorie ricardienne. Elle peut simplement apparaître plus générale sur certains points, et elle est formulée non pas en termes de valeur-travail mais de prix de production.

Ces caractéristiques mises à part, la démarche est identique. Dans des conditions économiques données, les rentes différentielles extensives et intensives dépendent de la fertilité inégale des terres et des quantités respectives de capital et de travail investies. « En ce qui concerne […] la *différence* entre les *rentes foncières*, elle s'explique, pour un même investissement de capital sur des superficies égales, par la *différence de fertilité naturelle* […], [et] par des *investissements de capitaux différents* pour des superficies égales d'un sol de même fertilité » (Marx, 1861-63b, t. II, p. 99). Le niveau de la demande, dans les conditions données, induit un prix du blé tel à inciter une offre adéquate ; ce prix de production s'impose sur le marché, quels que soient les coûts individuels, quelque-

fois fort différents, supportés par les producteurs ; les capitalistes investissant dans l'agriculture — les fermiers —, en raison des lois de la concurrence, ne retirent de la production qu'un profit correspondant au taux de profit moyen qui prévaut dans l'économie ; sur une terre, la différence éventuelle (ou « surprofit ») entre le profit global obtenu et le profit moyen — différence due à des coûts de production moins élevés que ceux qui prévalent sur la terre dont les conditions de production règlent le prix du blé — est accaparée par le propriétaire foncier qui ne cède sa terre au fermier qu'à cette condition : le surprofit se transforme ainsi en rente. La rente différentielle dépend donc bien du prix atteint par le blé sur le marché, et ne participe pas à sa formation.

Un problème existe chez Ricardo, remarque Marx (qui se méprend sur ce point) : c'est le fait que, dans les *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, la terre de moins bonne qualité ne paierait pas de rente. Ceci, aux yeux de Marx, constituerait une absurdité : la rente différentielle — qui est un revenu stable et qui ne s'évanouit pas, comme tout autre surprofit, sous l'action de la concurrence — est aussi fondée sur le fait que le sol est monopolisé par une classe, les propriétaires fonciers ; et que ces derniers ne concèdent jamais gratuitement le droit de produire sur leurs terres. Pourquoi donc une catégorie de terres ne rapporterait-elle pas de rente ? Ricardo, toujours selon Marx, serait amené à supposer cette absurdité ; il ne prendrait en compte que la rente différentielle et négligerait l'existence d'un autre type de rente — la rente absolue — car, en raison de la confusion qui existe chez lui entre valeur et prix, cette existence l'aurait obligé à admettre que le blé ne s'échangeait pas à sa valeur mais à un rapport d'échange supérieur.

Or la rente absolue existe bel et bien. Même si les terres étaient toutes de qualité identique — ce que l'on supposera pour étudier la rente absolue sans interférence avec la rente différentielle —, leurs propriétaires exigeraient toujours une somme d'argent en échange du droit de culture. Mais si, dans l'agriculture, les capitaux investis par les fermiers rapportent, comme partout ailleurs, le taux moyen de profit, comment se fait-il que cette branche de production rapporte, en plus, à la différence des autres, une somme disponible pour la rente absolue ? « La *rente* ne constitue une forme particulière, caractéristique de plus-value dans le système bourgeois que dans la mesure où elle est un excédent au-dessus du profit (général). Comment cela est-il possible ? […] D'où vient donc la rente ? Elle doit nécessairement représenter du temps de travail. Pourquoi le surtravail se diviserait-il dans l'agriculture en profit et rente, alors que dans l'industrie il est égal au profit seulement ? Et de toute façon comment cela est-il possible si le profit dans l'agriculture [égale en moyenne] le profit dans toute autre sphère de production ? » (1861-63b, t. II, p. 27-28).

La loi de la valeur et des prix est-elle bafouée dans l'agriculture ? Non, affirme Marx, en raison de la différence qui existe entre valeur et prix de production. Si un excédent doit exister pour la rente, au-delà du profit moyen réclamé par les capitaux, c'est que le prix du blé doit, cer-

tes, être nécessairement supérieur au prix de production ; mais la loi de la valeur et des prix s'impose toujours : il suffit pour cela de supposer que, dans l'agriculture, les marchandises ne se vendent pas à leur prix de production, *mais à leur valeur*. Comme cette branche de production possède une composition organique du capital inférieure à la composition moyenne, la valeur y est supérieure au prix de production, et la masse de plus-value créée supérieure à celle du profit moyen. La vente des marchandises à leur valeur permet donc de rémunérer les capitaux au taux moyen et le reste — c'est-à-dire l'écart positif entre la valeur et le prix — sert à payer la rente. La loi de la valeur gouvernerait toujours les grandeurs économiques, et la rente ne serait pas autre chose qu'un transfert de plus-value.

Pourquoi en serait-il ainsi ? Parce que l'agriculture — ou, en général, toutes les activités où intervient la « terre » ou le « sol » — possède une particularité : un facteur de production non reproductible existant en quantité limitée, la terre, est la propriété privée, le « monopole » de certains individus. Ces propriétaires peuvent ou non autoriser l'accès à cette terre, moyennant rémunération. Ce simple fait, affirme Marx, donne le pouvoir aux propriétaires fonciers d'empêcher la péréquation du taux de profit dans cette branche, créant ainsi les conditions du paiement de la rente.

« S'il y a donc des sphères de production, où certaines conditions naturelles de production […] sans lesquelles le procès de production ne pourrait pas avoir lieu […] sont en d'autres mains que celles des […] capitalistes, alors cette seconde catégorie de *propriétaires de conditions de production* déclare : "Si je te cède telle condition de production pour que tu t'en serves, tu réaliseras ton profit moyen […]. Mais ta production fournit un excédent de plus-value, de travail non payé au-delà du taux de profit. Cet excédent, tu ne vas pas le porter comme vous avez l'habitude de le faire, vous autres capitalistes, à un compte commun : c'est moi qui me l'approprie, il m'appartient. Ce marché devrait te satisfaire car ton capital dans cette sphère de production te rapporte autant que dans toute autre et, qui plus est, c'est une branche de production très sûre […]. De même que ta propriété d'une condition de travail — capital, travail cristallisé — te permet de t'approprier, au détriment des ouvriers, une certaine quantité de travail non payé, de même le fait que je possède l'autre condition de travail, la terre, etc., me permet de m'emparer, à ton détriment et au détriment de toute la classe capitaliste, de la part de travail non payé qui excède ton profit moyen […]. Pouvez-vous fabriquer de la terre, de l'eau, des mines, des gisements de charbon ? Que non. […] Passe donc la monnaie ! La seule chose que tes confrères capitalistes puissent faire, c'est de te concurrencer, toi, pas moi ! Si tu me paies moins de surprofit que la différence entre le *temps de travail supplémentaire* que tu réalises et le quotient de surtravail qui te revient conformément à la loi du capital, tes confrères capitalistes sauront bien se manifester et t'obliger par leur concurrence à me payer cor-

rectement le *montant intégral* que je suis à même de t'arracher"» (1861-63b, t. II, p. 37-39)

Contrairement, donc, à ce qui se passe pour la rente différentielle qui dépend du prix du blé sans influer sur son niveau, la rente absolue, elle, participe à la formation du rapport d'échange. L'absence de péréquation impose que les échanges se font à la valeur et non au prix de production — la valeur étant ici supérieure au prix : « […] l'enchérissement du produit n'est pas la cause de la rente: c'est la rente qui est la cause de cet enchérissement » (1894, t. III, p. 147 ; et *ibid.*, p. 139-140).

On le voit, le raisonnement de Marx semble fort précis. La rente différentielle et la rente absolue sont bien définies, et leurs grandeurs sont déterminées. La théorie de la répartition des revenus est complétée et se trouve en accord avec les lois de la valeur et des prix et, surtout, avec la théorie de l'exploitation du travail par le capital. Ce raisonnement cependant, n'est clair qu'en apparence et soulève d'importantes questions. Nous nous bornons ici à trois remarques fondamentales.

(i) La première est évidente : toute la construction relative à la théorie de la rente absolue dépend de la validité des schémas marxiens de la transformation des valeurs en prix de production. Ceux-ci étant erronés, les développements concernant la rente absolue tombent également — du moins ceux qui en dépendent comme l'idée centrale d'une non-péréquation dans l'agriculture et de la vente du blé à sa valeur, valeur supérieure au prix.

(ii) La deuxième remarque concerne deux autres points essentiels du raisonnement de Marx. En premier lieu, pour que l'écart entre la valeur et le prix de production du blé soit positif, une hypothèse cruciale est nécessaire : la composition organique du capital dans l'agriculture doit être inférieure à la composition moyenne. Marx est conscient de cette difficulté (*ibid.*, p. 144 par exemple ; ou encore 1861-63b, t. II, p. 98 et p. 281-282) ; il pense que la condition est empiriquement réalisée à l'époque mais s'interroge néanmoins sur ce qui adviendrait si l'agriculture se mécanisait fortement, si sa composition organique atteignait ou même dépassait la moyenne, c'est-à-dire si l'écart entre la valeur et le prix s'annulait ou devenait négatif…

En second lieu, que signifie le fait que les propriétaires fonciers *empêchent* l'établissement des prix de production et *forcent* le blé à se vendre à sa valeur ? Les propriétaires imposent le paiement d'une rente absolue, c'est entendu. Mais pourquoi cette rente est-elle précisément égale à l'écart entre la valeur et le prix, et non inférieure ou supérieure ? Quel est le mécanisme concurrentiel qui ferait que le blé se vendrait à un prix naturel égal à la valeur puisqu'il ne peut pas être produit en dehors de la mise en œuvre d'un moyen de production non reproductible et ne possédant pas lui-même de prix naturel ? Marx se pose plus ou moins explicitement cette question ; il reconnaît le fait que la rente absolue peut ne représenter qu'une fraction de l'écart entre la valeur et le prix : « La question de savoir si la rente est égale à la totalité ou à une fraction plus ou moins grande de cette différence entre la valeur et le prix de produc-

tion dépendrait entièrement du rapport entre l'offre et la demande et de l'étendue des terres nouvellement exploitées » (1894, t. III, p. 146). Mais il maintient aussi l'idée selon laquelle la valeur forme, dans ces conditions, le rapport d'échange maximal du blé et il invoque pour cela des facteurs comme « les capitaux additionnels investis dans les anciens terrains affermés, […] la concurrence des produits agricoles étrangers, […] la concurrence des propriétaires fonciers entre eux; enfin, […] les besoins et le pouvoir d'achat des consommateurs » (*ibid.,* p. 142) ; facteurs jouant certes, directement ou indirectement, sur l'offre et la demande de baux et sur le prix du blé, mais non décisifs dans la mesure où les producteurs, domestiques comme étrangers, se trouvent tous dans la même situation, c'est-à-dire confrontés au « monopole » des propriétaires fonciers : l'on ne voit toujours pas pourquoi la valeur constituerait la limite supérieure du prix…

(iii) La troisième remarque est liée à la précédente. Elle concerne l'idée de monopole qui est à la base du raisonnement, sur laquelle Marx revient plusieurs fois et sur la portée de laquelle il s'interroge. La terre est un bien non reproductible « monopolisé ». Elle a un « prix », mais comment analyser celui-ci dans la mesure où « elle n'est pas un produit du travail, et n'a donc pas de valeur » (*ibid.,* p. 15) et « n'a donc pas non plus de prix » (*ibid.,* p. 39) ? Comme il l'avait déjà fait pour le taux d'intérêt, Marx précise que le concept de « prix » ou « valeur » de la terre est une catégorie « irrationnelle ». « En fait, il s'agit ici du prix d'achat, non point du sol, mais de la rente foncière qu'il rapporte, calculé d'après le taux d'intérêt courant » (*ibid.,* p. 15). Le prix de la terre n'est rien d'autre que la rente capitalisée ; « […] toute recette en argent peut être capitalisée, c'est-à-dire considérée comme l'intérêt d'un capital imaginaire. Si […] le taux moyen d'intérêt est de 5 %, une rente foncière annuelle de 200 £ st. peut donc être considérée comme l'intérêt d'un capital de 4.000 £ st. C'est la rente foncière ainsi capitalisée qui constitue le prix d'achat ou valeur de la terre » (*ibid.*).

L'interrogation de départ ne trouve pas pour autant de réponse : la question est reportée sur la rente. Dans le cadre de la loi marxienne de la valeur et des prix, qu'est-ce que le « prix d'achat […] de la rente foncière » ? La rente doit-elle être analysée comme un revenu de monopole ? Et le prix des produits agricole est-il un prix de monopole ? Les propos de Marx se font ici hésitants. Sa définition des prix de monopole est d'ailleurs si large qu'elle en devient fort floue. Cette définition est négative. De manière symptomatique, elle recouvre toute fixation de prix qui échappe à la théorie des prix naturels — et qui se fait donc directement en fonction de la confrontation de l'offre et de la demande, sans aucun centre de gravitation… « Quand nous parlons de prix de monopole, nous entendons par là un prix uniquement déterminé par le désir et le pouvoir d'achat des clients, indépendamment du prix déterminé par le prix général de production et la valeur des produits » (*ibid.,* p. 158). C'est pourquoi, on l'a vu, Marx tient absolument — malgré l'invraisemblance du raisonnement — à ne pas laisser la détermination

de la rente absolue aux seules forces de l'offre et de la demande, mais de l'ancrer dans un intervalle de variation égal à l'écart entre la valeur et le prix.

Toutes ces hésitations et ces difficultés ne signifient qu'une chose : Marx se rend compte de la contradiction qui existe entre le fait d'affirmer que la rente résulte d'un monopole et la volonté de vouloir maintenir un rôle — pour l'explication de la grandeur et de la nature de la rente — à la théorie de la valeur, des prix et de l'exploitation. S'il est correct de dire que la rente absolue est un revenu de « monopole » — au sens de Marx — cela signifie que :

(i) en fonction de l'offre et de la demande de baux, elle peut s'établir à n'importe quel niveau, inférieur, égal ou supérieur à l'écart hypothétique entre la valeur et le prix ;

(ii) cette rente constitue un coût d'opportunité pour les fermiers ;

(iii) cette rente existe et est positive quel que soit le niveau de la « composition organique » de la branche : le problème soulevé plus haut de l'élévation du niveau de cette composition ne se pose donc plus…

L'adoption de la seule optique « prix de monopole » (au sens de Marx) est donc dommageable au projet de faire apparaître la rente comme un revenu dérivé de l'exploitation du travail par le capital ; mais elle permet, au niveau le plus général, de lever les difficultés de l'analyse. La rente différentielle mise à part, la rente absolue rejoint donc le lot de toute autre espèce de rente qui, selon les termes mêmes de Marx, « ne peut découler que d'un prix de monopole proprement dit que ne déterminent ni le prix de production ni la valeur des marchandises, mais la demande et le pouvoir d'achat des clients. Son étude doit prendre place dans la théorie de la concurrence » (1894, t. III, p. 148).

8.2. La reproduction du capital

Pour survivre, le mode de production capitaliste doit, à chaque période, voir les capitaux investis se reconstituer afin de pouvoir être réinvestis, et le rapport capitaliste de production — le salariat — perdurer. La reproduction du capital social est donc, en même temps, reproduction du rapport social de production correspondant.

Fictivement, cette reproduction peut se faire, d'une période sur l'autre, à l'identique. Il s'agit alors de ce que Marx nomme la « reproduction simple » du capital : la production recommence chaque fois à la même échelle. Mais, en réalité, la reproduction est une « reproduction élargie », c'est-à-dire sur une échelle sans cesse croissante : le seul mouvement que le capital connaisse est celui de l'accroissement quantitatif (« accumulation »). La « reproduction élargie » du capital social est donc non seulement accumulation matérielle du capital et croissance de la production, mais aussi reproduction sur une échelle élargie du rapport capitaliste de production — extension du salariat, assujetissement par le capital des

secteurs ou des zones qu'il ne dominait pas encore en totalité ou en partie.

Ces points sont surtout abordés par Marx dans le livre II du *Capital* (1885, chapitres XX et XXI) — un manuscrit largement inachevé, il faut le rappeler une fois de plus — dans lequel il ébauche une première formalisation des « schémas de reproduction du capital social ». Les développements techniques, quoique souvent confus, qu'il consacre à la question et, surtout, sa manière d'aborder le sujet sont extrêmement importants : ils parachèvent de manière décisive sa vision macroéconomique et, complétés, apparaissent comme les ancêtres des modèles de croissance développés quelques dizaines d'années plus tard.

Le point de départ témoigne d'une interrogation nouvelle : voir « comment s'opère le procès de reproduction du capital social, quels caractères distinguent ce procès de reproduction de celui d'un capital individuel, et quels caractères leur sont communs » (1885, t. II, p. 46). Le processus de création de la plus-value et d'accumulation du capital tel qu'il est décrit dans le livre I du *Capital* se déroule principalement au niveau microéconomique. En particulier, il est supposé que les entrepreneurs ne rencontrent pas de difficulté pour la vente de leurs produits et pour leur approvisionnement en force de travail et en moyens de production (capital fixe comme circulant). Si l'on considère à présent la production comme un tout, i.e. si l'on se place au niveau macroéconomique, ces hypothèses ne vont pas de soi (*ibid.*, p. 48). Le problème de la disponibilité en force de travail et celui de la « réalisation » de la production — et notamment de la plus-value — seront abordés ultérieurement (ci-dessous, § 8.3 et 8.4). Pour l'heure, penchons-nous sur les processus productifs, les interdépendances structurelles et techniques de l'économie et les conditions d'une accumulation sans heurts.

Marx raisonne pour l'essentiel à l'aide d'un modèle macroéconomique à deux secteurs (ou « sections ») agrégés : la « section » I dans laquelle sont regroupées les branches produisant des moyens de production, et la « section » II des branches fabriquant des biens de consommation. Nous laissons de côté une désagrégation partielle, esquissée par Marx, sur les moyens de production (distinction entre ceux destinés à la section I et ceux destinés à la section II) et sur les moyens de consommation (biens de consommation ouvrière et biens de luxe) ; nous laissons aussi de côté le statut particulier qu'il accorde quelquefois aux producteurs de métaux précieux. Pour le reste, les hypothèses du raisonnement sont simples : la situation est celle d'une économie fermée ; la période de production est uniforme ; pour éviter, dans un premier temps, de traiter des épineux problèmes soulevés par la prise en compte de la dépréciation du capital fixe, tout le capital constant est supposé consommé au cours de la période de production ; les grandeurs apparaissent en valeur, et non en prix de production ; l'accumulation du capital par les entrepreneurs se fait au sein de leur propre section ; enfin, les techniques sont données et inchangées : les

valeurs sont donc stables et l'accumulation se fait, dans chaque section, en fonction de sa propre composition organique qui dicte, pour chaque investissement — brut comme net — la répartition de la dépense productive entre capital constant et capital variable (coefficients fixes).

La reproduction simple

La reproduction simple se fait, de période en période, à la même échelle : chaque section produit et reproduit les mêmes quantités de marchandises, à la fois en valeur et en unités physiques, et toute la plus-value produite est consommée par les capitalistes. Ce type de reproduction « apparaît […] comme une abstraction, en ce sens que, d'une part, en système capitaliste l'absence d'accumulation ou de reproduction à une échelle élargie est une hypothèse étrange, d'autre part, les conditions dans lesquelles s'effectuent la production ne restent pas absolument identiques (et c'est pourtant ce que l'on a supposé) d'une année sur l'autre » (*ibid.*, p. 48).

Dans ces conditions, l'analyse de la reproduction simple ne présente aucune difficulté. Les deux sections de la production sociale peuvent être symbolisées de la manière suivante, dans laquelle c_i représente le capital constant avancé et consommé dans la section i, v_i et pl_i le capital variable et la plus-value de la section i, et λ_i la valeur de la production de cette section :

$$\text{section I :} \quad c_1 + v_1 + pl_1 = \lambda_1$$
$$\text{section II :} \quad c_2 + v_2 + pl_2 = \lambda_2$$

Puisque toute la plus-value est consommée, et que les travailleurs de la section I dépensent intégralement leurs salaires en biens de consommation, la section I adresse une demande d'un montant $(v_1 + pl_1)$ à la section II. Cette dernière doit, de son côté, remplacer ses moyens de production c_2 et adresse donc en conséquence une demande de ce montant à la section I. Si l'on suppose que les flux intrasectoriels ne posent pas de problèmes (renouvellement de c_1 au sein de la section I, obtention de $v_2 + pl_2$ en biens de consommation au sein de la section II), la reproduction simple du capital global peut s'effectuer si la condition d'équilibre suivante est satisfaite (*ibid.*, p. 55) :

$$v_1 + pl_1 = c_2 \qquad (8).$$

Nous parvenons au même résultat en raisonnant sur les quantités globales. D'une part, la production de la section I doit être juste suffisante pour remplacer les capitaux constants consommés dans les deux sections :

$$\lambda_1 = c_1 + v_1 + pl_1 = c_1 + c_2 \qquad (9) ;$$

d'autre part, la production de la section II doit satisfaire exactement la demande en biens de consommation qui lui est adressée par les ouvriers et les capitalistes des deux sections :

$$\lambda_2 = c_2 + v_2 + pl_2 = v_1 + v_2 + pl_1 + pl_2 \qquad (10).$$

Les conditions (9) et (10) impliquent (8). En régime capitaliste, dépourvu de toute coordination *ex ante* des activités, rien ne dit, évidem-

ment, que cette condition puisse être respectée.

La reproduction élargie

Par rapport à la reproduction simple, la reproduction élargie modifie une seule hypothèse. Une fraction de la plus-value produite n'est plus consommée mais accumulée : la production — en volume et en valeur — des sections doit donc varier de période en période.

La plus-value pl_i de la section i se répartit cette fois de la manière suivante : si une partie — notée pl_{iO} — en est bien consommée par les entrepreneurs de la section (et donc dépensée dans la section II), l'autre partie est accumulée et doit donc être dépensée en capital constant et en capital variable additionnels — notés respectivement pl_{iC} et pl_{iV}. Dans chaque section : $pl_i = pl_{iC} + pl_{iV} + pl_{iO}$, et la valeur de la production se décompose de la manière suivante :

$$c_1 + v_1 + pl_{1C} + pl_{1V} + pl_{1O} = \lambda_1 \qquad (11),$$
$$c_2 + v_2 + pl_{2C} + pl_{2V} + pl_{2O} = \lambda_2 \qquad (12).$$

En reproduction élargie, pour une période donnée, l'équilibre global se traduit par la condition suivante :

$$v_1 + pl_{1V} + pl_{1O} = c_2 + pl_{2C} \qquad (13).$$

Elle est obtenue par un raisonnement analogue à celui mené en reproduction simple, en considérant :

(i) que l'offre de la section I, de valeur λ_1, doit égaler la demande globale de moyens de production matériels (équation 14) :

$$\lambda_1 = c_1 + v_1 + pl_{1C} + pl_{1V} + pl_{1O} = c_1 + pl_{1C} + c_2 + pl_{2C}$$

(ii) ou encore que l'offre de la section II doit égaler la demande globale de moyens de consommation (équation 15) :

$$\lambda_2 = c_2 + v_2 + pl_{2C} + pl_{2V} + pl_{2O} = v_1 + pl_{1V} + pl_{1O} + v_2 + pl_{2V} + pl_{2O}$$

Les conditions (14) et (15) impliquent évidemment (13). La remarque faite au sujet de la condition d'équilibre en reproduction simple trouve encore plus sa place ici : en économie de marché, rien ne dit que la condition (13) puisse être respectée. Le déséquilibre semble la règle.

Quelques précisions

Dans l'élaboration de ces schémas de reproduction et de ces conditions d'équilibre macroéconomique avant la lettre, la réflexion de Marx sur le Tableau économique de Quesnay — et plus précisément sur la « Formule arithmétique du Tableau économique » — a joué un rôle important (on en trouve un écho, par exemple, dans sa lettre à Engels datée du 6 juillet 1863 et dans les *Théories sur la plus-value*, t. I, chapitre 6) : l'idée de représenter la circulation du capital comme procès de reproduction, sous forme d'un tableau simple en apparence, « fut une idée extrêmement géniale, sans conteste la plus géniale que l'on doive, jusqu'à aujourd'hui, à l'économie politique » (1861-63b, t. I, p. 399).

Le développement de cette idée fut par ailleurs tout aussi remarquable : les schémas de Marx jouèrent un grand rôle dans la littérature

marxiste (en liaison avec les théories des crises et de l'impérialisme, notamment). Au-delà, ils constituèrent le point de départ de l'analyse intrant-extrant (« input-output ») et de divers schémas de comptabilité nationale et de planification ; ce que l'on peut bien appeler le premier modèle de croissance en est même issu (Feldman, 1928 ; voir aussi Domar, 1957). Ils forment sans doute l'un des rares aspects du *Capital* qui, sous son aspect purement technique — c'est-à-dire abstraction faite de son interprétation en liaison avec les crises et/ou l'impérialisme —, a été compris et développé avec une certaine unanimité. À partir des conditions d'équilibre global en régime de reproduction élargie, en introduisant les coefficients techniques, les taux d'accumulation du capital, en faisant apparaître les compositions organiques des secteurs et en opérant d'autres transformations similaires, il est possible de dégager des relations caractéristiques importantes au niveau macroéconomique — par exemple les conditions d'une croissance équilibrée — (voir Lange, 1969 ; Harris, 1972 ; Morishima, 1973).

8.3. L'accumulation du capital (I) : les effets immédiats

L'accumulation est consubstantielle au capital : elle est sa nature propre. Marx ne se lasse pas d'insister sur ce point pour souligner à la fois ses éléments progressistes (bouleversement des méthodes de production, accroissement vertigineux de la productivité du travail) et ses conséquences désastreuses, au sein du mode de production capitaliste : que ce soit pour une grande partie des travailleurs (1863-66 ; 1872-75, sections VII et VIII), ou — périodiquement — pour l'économie tout entière (analyse des crises : 1861-63b, vol. II ; 1894, section IV). C'est ce qu'il faut examiner à présent. Ici encore, nous nous en tiendrons aux grandes lignes du raisonnement et le lecteur qui souhaiterait approfondir ces thèmes est invité à se reporter en priorité aux textes du chapitre VI inédit du *Capital*, au *Capital* lui-même et aux *Théories sur la plus-value*.

La loi générale de l'accumulation

Le point de départ est ce que Marx appelle « la loi générale de l'accumulation capitaliste » (1872-75, chapitre XXV). Le capital s'accumule naturellement sur une échelle sans cesse élargie, de deux manières différentes et liées : (i) l'accumulation du capital peut se faire sur la base de techniques données, la croissance étant alors purement quantitative ; (ii) l'accumulation du capital va aussi de pair, périodiquement et de plus en plus fréquemment, avec un progrès technique spécifique au capitalisme et même, en conséquence, avec des périodes de véritable bouleversement des méthodes de production. La première manière est caractéristique de la période de la manufacture mais ne disparaît pas pour autant avec elle ; la seconde est typique de l'époque de l'industrie moderne.

Comment appréhender, théoriquement, ces méthodes de production, leur degré de mécanisation et leur évolution ? Marx introduit le concept de « composition du capital ». Celui-ci présente un triple aspect :

(i) L'aspect purement physique du problème est saisi par la notion de « composition technique » du capital : elle met en relation la « masse » des moyens matériels de production avancés et la quantité de travail nécessaire à sa mise en œuvre (1872-75, t. III, p. 54).

(ii) L'aspect valeur est traduit par la notion de « composition-valeur » du capital : elle est simplement le rapport de la valeur du capital constant engagé à celle du capital variable (*ibid.*).

(iii) Enfin, Marx introduit le concept bien connu de « composition organique » du capital : « Nous appellerons *composition organique* du capital sa composition-valeur en tant qu'elle dépend de sa composition technique et que, par conséquent, les changements survenus dans celle-ci se réfléchissent dans celle-là » (*ibid.*).

Malgré leur signification intuitive, ces notions présentent quelques difficultés. Si celle de « composition-valeur » va de soi, celle de « composition technique », en revanche, est plus difficile à cerner : on peut certes constater que la grande industrie textile avance plus de moyens matériels de production, par rapport au travail, que l'artisan tisserand, mais, en dehors de cas très tranchés comme celui-ci, il est difficile de donner un contenu clair et non ambigu à ce concept. Quant à la « composition organique » du capital, sa définition peut engendrer deux significations différentes : (a) d'une part, cette composition peut simplement se confondre avec la « composition-valeur »; (b) d'autre part, *dans une analyse en termes de variations*, elle peut avoir un sens plus restreint : refléter uniquement les modifications de la composition-valeur dues aux changements de la composition technique, et donc négliger, par là-même, les modifications dues, à technique inchangée, aux variations de valeur des éléments du capital. Pour simplifier l'exposé — sans incidence dommageable — et sauf spécification contraire, nous continuerons à identifier la « composition organique » à la « composition-valeur ».

Munis de ces concepts, nous pouvons préciser les types d'accumulation : le premier se fait à composition technique — et éventuellement à

composition-valeur — constante ; le second à compositions technique, valeur et organique variables. Les bouleversements continuels des méthodes de production introduits surtout par la « grande industrie » vont en outre, selon Marx, tous dans le *même sens* : un accroissement des éléments matériels de la production par rapport au travail nécessaire pour les mettre en œuvre ; ce qui se traduit par une tendance à la hausse continuelle de la composition technique du capital social, et, dans une moindre proportion — car la productivité se développe aussi dans les secteurs des biens de production — mais tout aussi sûrement par une hausse de la composition-valeur. Il s'agit là de la « loi de l'accroissement progressif de la partie constante du capital par rapport à sa partie variable » (*ibid.*, p. 64) — loi de la hausse continuelle de la productivité du travail — qui, dans le livre III du *Capital*, est mentionnée comme tendance inéluctable à la hausse de la composition organique du capital.

Comment les deux modes d'accumulation s'articulent-ils, et quels sont les principaux phénomènes qu'ils induisent au niveau de la production et de l'emploi ? Au niveau le plus général de l'analyse, l'articulation se fait à la fois en référence à la concurrence des capitaux et à ce qui se passe sur le marché du travail.

Accumulation et concurrence

La prise en compte de la concurrence des capitaux traduit, notamment, ce qui a déjà été dit sur la production de plus-value relative. L'appât du gain, en économie de marché, pousse tout producteur à innover et à abaisser ses coûts afin de jouir de surprofits tant que la nouvelle méthode de production ne s'est pas généralisée ; la généralisation une fois faite, un nouveau prix normal prévaut, inférieur au précédent, et les surprofits disparaissent : ce qui forme un nouvel aiguillon pour de nouvelles innovations.

Le phénomène va de pair avec deux autres tendances que Marx appelle la « concentration » et la « centralisation » du capital ; avec ce corollaire que, à terme, la concurrence débouche sur une structure économique oligopolistique et même monopolistique. La « concentration » traduit simplement la vocation de tout capital à s'accroître par accumulation de la plus-value produite et donc par reproduction sur une échelle élargie ; les moyens de production se concentrent en masses toujours plus grandes dans les mains des entrepreneurs, alors que les foyers d'accumulation se multiplient parallèlement. « L'accumulation du capital social résulte non seulement de l'agrandissement graduel des capitaux individuels, mais encore de l'accroissement de leur nombre, soit que des valeurs dormantes se convertissent en capitaux, soit que des boutures d'anciens capitaux s'en détachent pour prendre racine indépendamment de leur souche. Enfin de gros capitaux lentement accumulés se fractionnent à un moment donné en plusieurs capitaux distincts, par exemple, à l'occasion d'un partage de succession » (*ibid.*,

p. 66-67). La « centralisation » du capital traduit, elle, « l'attraction du capital par le capital », la « fusion » de capitaux existants due :

(i) à « la guerre de la concurrence » : « La guerre de la concurrence se fait à coup de bas prix. Le bon marché des produits dépend, *cœteris paribus,* de la productivité du travail, et celle-ci de l'échelle des entreprises. Les gros capitaux battent donc les petits » (*ibid.*, p. 67) ;

(ii) à « une puissance tout à fait nouvelle, le crédit » : « Le crédit […] à ses origines s'introduit sournoisement comme une aide modeste de l'accumulation, puis devient bientôt une arme additionnelle et terrible de la guerre de la concurrence, et se transforme enfin en un immense machinisme social destiné à centraliser les capitaux » (*ibid.,* p. 68).

Accumulation et emploi

Outre à la concurrence, l'articulation des modes d'accumulation est aussi, évidemment, liée au marché du travail. Lorsque l'accumulation se fait sur une base technique donnée, elle entraîne une hausse de la demande de travail par les entrepreneurs. Comme l'accumulation se fait à un rythme supérieur à la croissance de la population active, les salaires auront tendance à augmenter — et donc le taux de plus-value et le taux de profit à diminuer. Si, « émoussant l'aiguillon du gain, la hausse progressive des salaires commence à retarder la marche de l'accumulation » (*ibid.,* p. 60), deux réactions se font jour, non exclusives l'une de l'autre.

(i) D'une part, toujours à base technique inchangée, l'accumulation se ralentit : ce qui allège la pression de la demande sur le marché du travail et provoque le retour du taux de salaire « à un niveau conforme aux besoins de la mise en valeur du capital, niveau qui peut être supérieur, égal ou inférieur à ce qu'il était au moment où la hausse des salaires eut lieu. De cette manière, le mécanisme de la production capitaliste écarte spontanément les obstacles qu'il lui arrive […] de créer » (*ibid.*).

(ii) D'autre part, la hausse des salaires — c'est-à-dire du prix de marché du travail — ne peut venir que renforcer les tendances à bouleverser les méthodes de production. Or ce bouleversement se traduit par une hausse de la productivité du travail, une hausse de la composition technique et de la composition valeur du capital, i.e. par une baisse relative du capital variable : « […] l'accumulation qui fait grossir le capital social réduit simultanément la grandeur proportionnelle de sa partie variable et diminue ainsi la demande de travail relative » (*ibid.,* p. 70), provoquant une pression à la baisse des salaires.

Qu'est-ce que la « demande de travail relative » ? Est-ce à dire que la demande absolue de travail doit aller en décroissant ? Non, répond Marx, car la baisse de la part relative du capital variable par rapport au capital constant est le plus souvent compensée par l'accroissement du montant des capitaux investis, c'est-à-dire par l'élargissement de l'échelle de la production.

Les développements précédents permettent à Marx de se démarquer des classiques (ou du moins de l'interprétation schématique et quelque peu inexacte qu'il en a) : les fluctuations du taux de salaire — qui se font dans « des limites qui laissent intactes les bases du système capitaliste, et en assurent la reproduction sur une échelle progressive » (*ibid.*, p. 61-62) — ne dépendent pas selon lui de deux forces indépendantes l'une de l'autre (le rythme d'accumulation du capital, d'un côté, la loi de la population, de l'autre), mais l'offre et la demande de travail sont tributaires au moins d'une variable commune : le rythme d'accumulation.

C'est vrai dans le premier type d'accumulation, à composition technique donnée : « Le mouvement d'expansion et de contraction du capital en voie d'accumulation produit […] alternativement l'insuffisance ou la surabondance relatives du travail offert, mais ce n'est ni un décroissement absolu ou proportionnel du chiffre de la population ouvrière qui rend le capital surabondant dans le premier cas, ni un accroissement absolu ou proportionnel du chiffre de la population ouvrière qui rend le capital insuffisant dans l'autre » (*ibid.*, p. 61). C'est encore plus vrai pour le second type d'accumulation qui procède par substitution de moyens matériels de production au travail. En conclusion « […] l'offre et la demande de travail cessent d'être des mouvements partant de deux côtés opposés, celui du capital et celui de la force ouvrière. Le capital agit des deux côtés à la fois. Si son accumulation augmente la demande de bras, elle en augmente aussi l'offre en fabricant des surnuméraires. Ses dés sont pipés » (*ibid.*, p. 83).

L'accumulation du capital se donne donc les moyens de se procurer le travail dont elle a besoin et qui conditionne son maintien. Cette tendance se manifeste par l'existence, sans cesse renouvelée, d'une « surpopulation relative » — ou encore « armée de réserve industrielle » (*ibid.*, p. 76), expression que Marx hérite du mouvement chartiste — dans laquelle le capital peut puiser à mesure de ses besoins. Cette surpopulation augmente en nombre ou diminue en fonction du rythme d'accumulation et du changement de techniques. Mais elle forme une donnée structurelle du mode de production capitaliste.

« La loi de la décroissance proportionnelle du capital variable et de la diminution correspondante dans la demande de travail relative a […] pour corollaires l'accroissement absolu du capital variable et l'augmentation absolue de la demande de travail suivant une proportion décroissante, et […], pour complément, la production d'une surpopulation relative. Nous l'appelons "relative", parce qu'elle provient non d'un accroissement positif de la population ouvrière qui dépasserait les limites de la richesse en voie d'accumulation, mais […] d'un accroissement accéléré du capital social qui lui permet de se passer d'une partie plus ou moins considérable de ses manouvriers. Comme cette surpopulation n'existe que par rapport aux besoins momentanés de l'exploitation capitaliste, elle peut s'enfler et se resserrer d'une manière subite. […] Voilà la *loi de population* qui distingue l'époque capitaliste et correspond à son mode de production particulier » (*ibid.*, p. 74).

Une dernière remarque. La notion de « surpopulation relative » est en fait bien plus large qu'il n'y paraît de prime abord, beaucoup plus vaste en tout cas que celle, actuelle, de population au chômage. On peut donc s'interroger sur sa pertinence ; pour lui donner un sens opératoire, beaucoup de commentateurs la confondent simplement — à tort — avec la notion de chômage (effectif et déguisé, incluant quelquefois les emplois précaires).

Marx identifie quatre formes d'existence de cette « surpopulation relative » — à strictement parler, seule la dernière inclut le concept de chômage proprement dit.

(i) En premier lieu se présente la « surpopulation flottante », c'est-à-dire en fait la grande masse des travailleurs qui ont un emploi mais qui sont sans cesse menacés de le perdre. « Les centres de l'industrie moderne […] ne cessent d'attirer et de repousser alternativement des travailleurs, mais en général l'attraction l'emporte à la longue sur la répulsion, de sorte que le nombre des ouvriers exploités y va en augmentant, bien qu'il y diminue proportionnellement à l'échelle de la production. Là, la surpopulation existe à l'état flottant », c'est-à-dire potentiel (*ibid.*, p. 83).

(ii) En second lieu se présente la « surpopulation latente », réservoir de main-d'œuvre rurale notamment, résultant du chômage déguisé qui existe dans les campagnes et qui croît au fur et à mesure que le capital s'assujettit l'agriculture ; en termes modernes, on pourrait dire que cette catégorie comprend toutes les personnes appartenant à des secteurs (ou des pays) ayant encore échappé, pour totalité ou pour partie, à l'emprise du capital.

(iii) La troisième forme de surpopulation est la « surpopulation stagnante », mal payée, aux horaires démesurés, habituée à la misère chronique (les travailleurs à domicile en sont un exemple).

(iv) Enfin, en dernier lieu se trouve « l'enfer du paupérisme ». Abstraction faite de ce que l'on appelle les « classes dangereuses » (vagabonds, criminels, prostituées, mendiants…), précise Marx, trois types de personnes forment cette catégorie : (a) les chômeurs proprement dits (au sens actuel du terme) : « […] des ouvriers capables de travailler. Il suffit de jeter un coup d'oeil sur les listes statistiques du paupérisme anglais pour s'apercevoir que sa masse, grossissant à chaque crise et dans la phase de stagnation, diminue à chaque reprise des affaires » (*ibid.*, p. 86) ; (b) « les enfants des pauvres assistés, et [les] orphelins. Ce sont autant de candidats de la réserve industrielle qui, aux époques de haute prospérité, entrent en masse dans le service actif » (*ibid.*) ; (c) les chômeurs technologiques et ceux qui sont inadaptés aux besoins du capital : « Les misérables, d'abord les ouvriers et ouvrières que le développement social a, pour ainsi dire, démonétisés, en supprimant l'œuvre de détail dont la division du travail avait fait leur seule ressource ; puis ceux qui par malheur ont dépassé l'âge normal du salarié ; enfin les victimes directes de l'industrie — malades, estropiés,

veuves, etc., dont le nombre s'accroît avec celui des machines dangereuses, des mines, des manufactures chimiques, etc. » (*ibid.*).

8.4. L'accumulation du capital (II) : les crises

L'accumulation du capital et ses rythmes alternés n'ont pas — on s'en doute — que des conséquences sur la force de travail et l'emploi. L'état général de l'économie en est affecté. Lorsque le rythme d'accumulation est soutenu ou lorsqu'il ne se relâche pas trop, tout va bien et l'économie prospère. Mais, régulièrement, la belle mécanique de l'accumulation se grippe, l'activité est fortement ralentie, les prix et les profits baissent, le chômage augmente. Ces maladies périodiques sont les crises cycliques. Selon Marx, deux faits importants les caractérisent.

(i) Les crises, tout d'abord, sont inhérentes au mode de production capitaliste dans la mesure où, dans ce type de société, (a) le progrès technique revêt une forme bien particulière décrite dans les pages qui précèdent et (b) aucune coordination des activités économiques n'étant possible *a priori*, la régulation — c'est-à-dire l'adaptation de l'offre aux besoins sociaux — ne peut se faire qu'*a posteriori* et revêt parfois un aspect heurté, voire violent. « Les crises ne sont jamais que des solutions violentes et momentanées des contradictions existantes, de violentes éruptions qui rétablissent pour un instant l'équilibre rompu » (1894, t. I, p. 262).

(ii) Les crises, ensuite, sont des crises de surproduction alors que, dans les modes de production antérieurs, les crises étaient des crises de pénurie. Marx précise : (a) que la surproduction de marchandises (donc de capital) est générale, et non partielle — « L'offre de toutes les marchandises peut être à un moment donné plus grande que la demande de toutes les marchandises, du fait que la demande de *marchandise générale*, d'argent, de valeur d'échange, est plus grande que la demande de toutes les marchandises particulières, ou du fait que le moment qui consiste à représenter la marchandise en argent, à réaliser sa valeur d'échange l'emporte sur le moment consistant à retransformer la marchandise en valeur d'usage » (1861-63b, t. II, p. 602) — ; et que (b) *tous* les secteurs d'une économie ne sont pas forcément touchés, ou touchés en même temps et/ou de prime abord, mais la majorité d'entre eux. « Pour qu'une crise (donc aussi la surproduction) soit générale, il suffit qu'elle affecte les articles de commerce les plus importants » (*ibid.*, p. 603 ; voir aussi p. 623).

Marx, sur ce chapitre, s'éloigne donc fortement de la plupart des économistes classiques qui soit n'avaient pas connu le phénomène des crises sous sa forme moderne (Smith), soit (Ricardo par exemple) vivaient dans une époque très troublée au plan politique — les guerres pouvant expliquer les dysfonctionnements de l'économie —, soit, encore, niaient purement et simplement le phénomène de la crise (beaucoup de post-ricardiens). Sa position refuse toute validité à la « loi des débouchés ».

On ne trouve cependant pas dans le *Capital* de théorie articulée des crises. Le seul développement notable se trouve dans le livre III et concerne la « loi de la baisse tandancielle du taux de profit » (ci-dessous). On peut cependant y lire de nombreux passages dans lesquels Marx fait allusion au phénomène ; et si l'on ajoute à cela des pages substantielles tirés du livre II (1885) et surtout des *Théories sur la plus-value* (1861-63b, en particulier t. II, p. 563-652, également reprises en partie dans 1968, p. 459-498), on peut se faire une idée de la façon par laquelle il abordait le problème. Ce qui est sûr, cependant, c'est que le traitement incomplet des crises dans le *Capital* découle aussi de l'opinion de Marx selon laquelle l'analyse de ce phénomène — qui fait intervenir de nombreux facteurs plus concrets relevant de la concurrence, du crédit ou encore du marché mondial — relève d'un niveau d'abstraction moins élevé que l'étude des lois générales de la production capitaliste.

Quelles sont donc les grandes lignes de cette approche des crises ? Au niveau le plus général, la crise apparaît comme une interruption de la circulation des marchandises : les moments de la vente et de l'achat sont dissociés, et les marchandises — ou nombre d'entre elles — ne trouvent plus preneurs sur le marché. Ceci est permis, bien entendu, par le fait qu'une société de marché généralisé — le capitalisme — est une économie monétaire et que la rétention de la monnaie suspend les échanges. Marx mentionne le fait dès le début du *Capital*, tout en soulignant que nous nous trouvons là uniquement face à la simple *possibilité* des crises : « Personne ne peut vendre sans qu'un autre achète ; mais personne n'a besoin d'acheter immédiatement, parce qu'il a vendu […]. Il est vrai que l'achat est le complément obligé de la vente, mais il n'est pas moins vrai que leur unité est l'unité de contraires. Si la séparation des deux phases complémentaires l'une de l'autre de la métamorphose des marchandises se prolonge, si la scission entre la vente et l'achat s'accentue, leur liaison intime s'affirme — par une crise. Les contradictions que recèle la marchandise […] acquièrent dans la circulation leurs formes de mouvement. Ces formes impliquent la possibilité, mais aussi seulement la possibilité des crises » (1872-75, t. I, p. 121-122).

Encore faut-il expliquer — et c'est l'essentiel — pourquoi et comment se produit cette suspension des échanges. Dans l'hypothétique « économie marchande simple » où le salariat — le capital — n'existe pas et où les producteurs indépendants échangent leurs marchandises pour satisfaire leurs besoins, seuls peuvent exister des désajustements partiels et momentanés de la production. Pour voir apparaître des crises générales, il faut nous tourner vers la circulation de la monnaie en tant que capital.

Dans cette perspective, qu'est-ce qui peut bien provoquer une suspension massive de pouvoir d'achat ? Le fait que les capitalistes ne réinvestissent pas — ou peu — leurs capitaux. Et qu'est-ce qui incite à une telle attitude ? Une baisse importante de la rentabilité de ces capitaux : une baisse générale des profits et de leur taux. Quant à cette baisse, elle peut se produire, pour schématiser, dans deux circonstances différentes : (i) si l'on raisonne en termes de *prix naturels* (ici, les prix de

production), cette baisse exprime la loi de l'augmentation incessante de la productivité du travail ; (ii) si l'on raisonne en termes de *prix de marché*, cette baisse peut traduire un problème important de coordination des activités économiques.

La baisse tendancielle du taux de profit

Dans le raisonnement en termes de prix naturels, l'évolution à long terme de la rentabilité des capitaux investis dans l'économie est exprimée par ce que Marx appelle la *loi de la baisse tendancielle du taux de profit* (1894, section III). Une fois exposée la « transformation » des valeurs en prix de production, une fois « dévoilée » l'origine du profit moyen et le mode de fixation du taux général (moyen) de profit, Marx, reprenant le flambeau des classiques, s'interroge sur l'avenir de ce taux et prédit sa diminution progressive mais inexorable. Ses arguments, cependant, se différencient de ceux — par ailleurs fort dissemblables entre eux — avancés par ses prédécesseurs. Ici encore, nous nous bornons aux lignes essentielles du raisonnement en soulignant par ailleurs, une fois pour toutes, le fait que *les développements relatifs à ce thème supposent corrects les schémas de la « transformation »* (ci-dessus, § 5) : ces schémas étant logiquement incohérents, ils tombent avec eux.

Tout le poids de l'argumentation de Marx repose sur ce qu'il a nommé la « loi générale de l'accumulation capitaliste », « loi de l'accroissement progressif de la partie constante du capital par rapport à sa partie variable » résultant de la hausse continuelle de la productivité du travail, ou encore, pour reprendre une expression plus connue, l'accroissement inévitable de la composition organique du capital : peut-être pas, au niveau microéconomique, dans tous les secteurs de production, mais en tout cas dans la plupart et dans les secteurs-clés, ce qui entraîne, au niveau macroéconomique, une hausse de la « composition moyenne » du capital.

Penchons-nous en effet sur l'expression du taux général de profit (ci-dessus, § 5.3). Celui-ci est donné par l'équation (5), dans laquelle e exprime le taux uniforme de plus-value et q_o la « composition moyenne ».

$$(5)\ \rho = (1 - q_o)\, e.$$

Pour obtenir cette équation, nous avions modifié la définition que Marx donne de la composition organique moyenne du capital. Nous avions posé (sans aucun dommage pour les résultats) $q_o = \Sigma C_i/\Sigma K_i$. Dans les textes de Marx, cependant, la composition moyenne, que nous notons q'_o, est donnée par $q'_o = \Sigma C_i/\Sigma v_i$. Avec cette dernière définition, puisque

$$\rho = \Sigma pl_i/\Sigma K_i = (\Sigma pl_i/\Sigma v_i)/(\Sigma K_i/\Sigma v_i) \text{ et } \Sigma K_i = \Sigma C_i + \Sigma v_i,$$

il vient :

$$(5')\quad \rho = e/(1 + q'_o).$$

Quelle que soit la formule retenue (5 ou 5′), la conclusion est la même. Une hausse de la composition moyenne provoque, toutes choses égales par ailleurs — ici, le taux de plus-value restant constant — une baisse du taux de profit moyen.

« À mesure que diminue progressivement le capital variable relativement au capital constant, s'élève de plus en plus la composition organique de l'ensemble du capital, et la conséquence immédiate de cette tendance c'est que le taux de plus-value se traduit par un taux de profit général en baisse continuelle […]. Donc la tendance à la baisse progressive du taux de profit général est tout simplement *une façon, propre au mode de production capitaliste, d'exprimer* le progrès de la productivité sociale du travail […]: c'est une nécessité évidente découlant de l'essence du mode de production capitaliste » (1894, t. I, p. 227).

Bien entendu, cette baisse du *taux* de profit n'est en rien contradictoire avec une *masse* globale de plus-value — donc de profit — en augmentation. La reproduction du capital se fait sur une échelle élargie. Le rythme d'accumulation peut avoir un niveau suffisant pour surcompenser la libération de capital variable induite par la croissance de la composition moyenne : alors — toujours toutes choses égales par ailleurs — la masse totale de capital variable augmente malgré sa diminution relative par rapport au capital constant global avancé (*ibid.*, p. 230 et 236 par exemple). Marx pense que, dans les phases de croissance — c'est évident — mais aussi dans le long terme — sauf dans le cas d'une improbable (et peu claire) « suraccumulation absolue » (*ibid.*, p. 264 et *sq.*) —, cette hypothèse est vérifiée : la loi est une « loi à double face selon laquelle les mêmes causes provoquent la diminution du *taux* de profit et l'augmentation simultanée de la *masse* absolue de celui-ci » (*ibid.*, p. 233).

Cette loi a cependant été énoncée, jusqu'à présent, sous la clause « toutes choses égales par ailleurs » : en particulier, ce qui demeure égal est, explicitement, le taux de plus-value, et, implicitement, la valeur des éléments du capital constant. Marx est bien conscient, cependant, que ces éléments ne sauraient être considérés comme donnés, pour deux raisons principales.

(i) En premier lieu, la hausse de la composition organique du capital global est l'expression même de l'accroissement de la productivité du travail, donc, entre autres choses, du processus de création de plus-value relative : la « composition moyenne » et le taux de plus-value augmentent sous l'effet d'une *même cause*. (En outre, le phénomène de la grande industrie, par l'intensification et l'allongement de la journée de travail, provoquait, du temps de Marx, un accroissement de la plus-value absolue et donc aussi une hausse du taux de plus-value.) « La chute tendancielle du taux de profit s'allie à une hausse tendancielle du taux de la plus-value, donc du degré d'exploitation du travail. […] Les deux phénomènes […] ne sont que des formes particulières qui, en régime capitaliste, expriment l'accroissement de la productivité du travail » (*ibid.*, p. 252). Mais si le taux de plus-value e s'accroît en même temps de la « composition moyenne » q'_o, alors le mouvement résultant du taux de profit peut paraître indéterminé. Marx, cependant, se dit convaincu que, toutes choses égales par ailleurs, la hausse de e ne peut

annuler l'effet de celle de q'_o et que c'est cette dernière qui l'emporte à la longue (*ibid.*, p. 240, 247 et 261 par exemple).

(ii) En second lieu, c'est la hausse de q'_o elle-même — ou l'ampleur de cette hausse — qui peut être remise en question. En effet, les éléments du capital constant sont eux-mêmes produits dans des secteurs où ont lieu les gains de productivité : ils voient donc leurs valeurs — partant, leurs prix — diminuer avec l'accumulation du capital et le perfectionnement des techniques. Par conséquent, même s'il apparaît « évident » (avec les réserves mentionnées plus haut) que les « compositions techniques » des capitaux augmentent de manière sensible, le phénomène est moins clair pour les « compositions organiques » — et donc pour la « composition moyenne » qui peut bien rester stable ou même diminuer : le *même phénomène* est, là encore, à l'origine de la hausse de la composition technique et de la baisse de la valeur des éléments du capital constant. Sur ce point, également, Marx se dit convaincu que, malgré tout, une baisse du taux de profit en résultera (*ibid.*, par exemple p. 243).

En substance, les phénomènes qui « contrecarrent » la baisse du taux général de profit — dont ceux que nous venons d'analyser, mais aussi d'autres de nature fort diverse — sont analysés comme des « contre-tendances » qui ne viennent que ralentir, et non annuler, cette baisse à long terme. « À considérer l'énorme développement de la productivité du travail social […]; à considérer, en particulier, l'énorme masse de capital fixe qui, outre les machines proprement dites, entre dans l'ensemble du procès social de production, la difficulté qui a, jusqu'ici, occupé les économistes, "comment expliquer la baisse du taux de profit", cède la place à la question inverse : comment expliquer que cette baisse n'ait pas été plus importante ou plus rapide ? Il a fallu que jouent des influences contraires, qui contrecarrent et suppriment l'effet de la loi générale et lui confèrent simplement le caractère d'une tendance. C'est pourquoi nous avons qualifié la baisse du taux de profit général de baisse tendancielle » (*ibid.*, p. 245). Quoi qu'il en soit des affirmations de Marx, aucune preuve décisive à l'appui de sa thèse ne ressort clairement de ses écrits. L'évolution du taux général de profit, sur la base de la théorie de la valeur et des prix de production développée dans le *Capital* apparaît comme indéterminée ; et si l'on corrige les schémas de Marx afin de raisonner sur une théorie logiquement cohérente des prix de production (chapitre suivant), la loi de la baisse tendancielle du taux de profit se trouve simplement invalidée.

Si, cependant, on fait abstraction de ces difficultés qui firent couler beaucoup d'encre après la publication posthume du livre III du *Capital*, l'enjeu du raisonnement de Marx est à présent évident. « La *véritable* barrière de la production capitaliste, c'est le *capital lui-même* » (*ibid.*, p. 263). L'accumulation, le développement des « forces productives » (productivité du travail) sera fortement freinée, voire arrêtée, par la baisse de la rentabilité du capital : « […] dans le développement des forces productives le mode de production capitaliste trouve une limite qui n'a rien à voir avec la production de la richesse en soi ; et cette limi-

tation […] témoigne du caractère limité et purement historique, transitoire, du système de production capitaliste. Elle témoigne qu'il n'est pas un mode absolu de production de la richesse, qu'au contraire il entre en conflit avec le développement de celle-ci à une certaine étape de l'évolution » (p. 255).

Plus généralement, si le taux de profit devait diminuer dans le long terme, le moteur de l'accumulation — l'appât du gain — s'émousserait, voire tendrait à disparaître. Avec quelles conséquences pour le mode de production ? Pour l'essentiel, deux types d'interprétation sont ici possibles. Le premier met l'accent sur l'aspect mécanique de la baisse, qui doit inexorablement mener à la destruction du système capitaliste, à son « effondrement ». C'est l'interprétation « catastrophiste » de la loi. Cette lecture, cependant, reçoit peu de confirmation des textes de Marx, et en reste à un niveau beaucoup trop grand de généralités : en admettant que le taux de profit baisse, pourquoi et comment le système capitaliste s'effondrerait-il pour laisser place, éventuellement, à un autre mode de production qui lui serait « supérieur »?

Le deuxième type d'interprétation est beaucoup moins tranché et tient compte du fait que, même dans l'analyse de la loi, des « contre-tendances » et des « contradictions internes à la loi », Marx quitte souvent le terrain du raisonnement en termes de prix naturels et fait allusion à des phénomènes plus concrets qui exigent la prise en compte des prix de marché. Il fait référence, par exemple, à la « surpopulation relative » et aux fluctuations de marché des salaires (*ibid.*, p. 248 et 249), pour ajouter aussitôt que, « comme bien d'autres points qu'il faudrait indiquer ici », ils n'ont « rien à voir avec l'analyse générale du capital », et font partie « de l'étude de la concurrence, qui n'est pas traitée dans le présent ouvrage », tout en constituant cependant « une des causes les plus importantes qui contrecarrent la tendance à la baisse du taux de profit » (*ibid.*, p. 248). Ou bien, pour ne citer qu'un autre passage, très général : « […] si le taux de mise en valeur du capital total, le taux de profit, est bien l'aiguillon de la production capitaliste (de même que la mise en valeur du capital est son unique fin), sa baisse ralentira la constitution de nouveaux capitaux autonomes et elle semble dès lors menacer le développement du procès de production capitaliste, elle favorise la surproduction, la spéculation, les crises, la constitution de capital excédentaire à côté d'une population en excédent » (*ibid.*, p. 254-255). Le tableau est apocalyptique… Mais sans entrer dans les détails, on voit bien ici — en raison des éléments mentionnés (voir aussi *ibid.*, p. 257-258 et 267-268) — que la baisse du taux de profit à long terme n'est pas en elle-même une théorie des crises et encore moins de l'« effondrement » du système : elle n'en est qu'un élément, indissociable de l'analyse plus concrète des crises cycliques de surproduction. On peut même dire qu'elle résulte de la succession des cycles et du comportement des entrepreneurs lors des différentes phases de ces cycles.

Le problème de la réalisation de la valeur

Si nous raisonnons, maintenant, en termes de prix de marché — des rapports entre offres et demandes dans les différentes branches —, nous constatons que ces prix interviennent de deux manières différentes pour le sujet qui nous occupe ici.

En premier lieu, la prise en compte des prix de marché permet d'expliquer ce qui autrement paraîtrait irrationnel : pourquoi, en d'autres termes, les capitalistes mettent systématiquement en œuvre un progrès technique qui aboutit à la baisse du taux général de profit. C'est que les innovations sont introduites par des entrepreneurs particuliers dans un contexte de concurrence où prévaut, à un moment particulier, un système donné de prix. L'innovation permet au capitaliste en question d'abaisser ses coûts et de faire des surprofits jusqu'au moment où l'innovation se diffuse, le nouveau prix s'instaure, les surprofits disparaissent et le taux de profit baisse sous l'effet de l'accroissement de la composition organique du capital global (voir *ibid.*, p. 276-277 par exemple).

En deuxième lieu, la prise en compte des prix de marché est nécessaire pour l'analyse des crises cycliques, celles-ci étant caractérisées par des mouvements plus ou moins violents de l'activité, des prix et des variables de la répartition des revenus. Car, dans le mode de production capitaliste, il ne s'agit pas seulement de produire de la plus-value : encore faut-il, précise Marx, « réaliser » cette plus-value, c'est-à-dire vendre les marchandises afin de récupérer les coûts de production et de transformer la plus-value potentielle en plus-value effective sous forme monétaire. Or, la plus-value produite, et parfois même les coûts de production peuvent ne pas être récupérés sous une forme sonnante et trébuchante : il se peut qu'une partie des marchandises ne trouve pas preneurs et/ou que les marchandises ne se vendent qu'à des prix de marché inférieurs aux prix naturels. « La masse totale des marchandises, le produit total, aussi bien la portion qui remplace le capital constant et le capital variable que celle qui représente la plus-value, doivent être vendues. Si cette vente n'a pas lieu ou n'est que partielle, ou si elle a lieu à des prix inférieurs aux prix de production, l'ouvrier certes est exploité, mais le capitaliste ne réalise pas son exploitation en tant que telle : cette exploitation peut s'allier pour le capitaliste à une réalisation seulement partielle de la plus-value extorquée ou à l'absence de toute réalisation et même aller de pair avec la perte d'une partie ou de la totalité de son capital » (*ibid.*, p. 257). Dès lors, si le processus est général ou se généralise par le jeu d'un multiplicateur à la baisse, se produisent les phénomènes habituels (chute de la rentabilité, fort ralentissement de l'activité, baisse de la valeur boursière des capitaux, faillites, accroissement du chômage, mouvement à la baisse des salaires…) qui préparent le terrain à une reprise économique et à une nouvelle période de croissance sur des bases assainies — capital constant dévalorisé et salaires de marché en baisse : rentabilité en hausse — et sur une échelle élargie, avec un

capital encore plus concentré et centralisé (voir par exemple *ibid.*, p. 266-268).

Qu'est-ce qui provoque cette situation, ce désajustement général entre une offre « excessive » aux prix normaux et une demande « insuffisante » ? Marx, parfois, évoque certains phénomènes — liés au développement du capitalisme — qui distendent les liens qui pouvaient exister, au début, entre les producteurs et les acheteurs finals des marchandises. Le capital commercial, par exemple, qui s'interpose en quelque sorte entre la production proprement dite et la consommation, opère en gros, avec des décalages temporels, et peut agraver les déséquilibres. Il est autonome et peut être à l'origine d'une « demande fictive » ; « ses mouvements sont, entre certaines limites, indépendants des barrières élevées par le procès de reproduction qu'il impulse lui-même au-delà de ses propres limites. La dépendance à l'intérieur et l'autonomie à l'extérieur finissent par conduire les choses jusqu'au point où la connexion interne doit être rétablie par la violence, c'est-à-dire par la crise. Ceci explique le phénomène suivant : les crises n'éclatent pas d'abord dans le commerce de détail qui a directement affaire aux consommateurs, mais dans les sphères du commerce de gros et des banques, celles-ci mettant à la disposition de celui-là le capital-argent social » (*ibid.*, p. 314). Le développement du capital bancaire et financier (au deuxième sens du terme), également, peut conduire à un résultat analogue par d'autres chemins : des prêts inconsidérés à des entreprises risquées, un encouragement de la spéculation, sont susceptibles de provoquer des banqueroutes et des faillites contagieuses.

Mais ces éléments n'ont qu'une portée limitée : le capital commercial ne peut, en général, qu'amplifier un phénomène qui lui pré-existe, et les faillites résultant d'entreprises risquées et/ou spéculatives ne sont contagieuses que si elles sont d'une amplitude suffisante et se produisent dans un contexte fragilisé (Marx souligne le fait que c'est la baisse de la rentabilité elle-même qui pousse à de telles entreprises). Les causes profondes des crises résident ailleurs. Sur ce plan, malheureusement, le raisonnement de Marx demeure à un niveau extrêmement général qui donna lieu, après la publication du livre III du *Capital* par les soins d'Engels et d'une première version des *Théories sur la plus-value* par Kautsky, à de nombreuses controverses. Il est impossible de s'apesantir ici sur ce point. Citons simplement deux exemples frappants.

Dans un passage du livre III — que l'on eût souhaité plus clair — Marx mentionne deux facteurs qui, dans son esprit, semblent liés. Les conditions de la « réalisation » de la plus-value, affirme-t-il, ont pour limite « les proportions respectives des diverses branches de production et la capacité de consommation de la société. Or celle-ci n'est déterminée ni par la force productive absolue, ni par la capacité absolue de consommation, mais par la capacité de consommation sur la base de rapports de distribution antagoniques, qui réduit la consommation de la grande masse de la société à un minimum susceptible de varier seulement à l'intérieur de limites plus ou moins étroites. Elle est en outre

limitée par la tendance à l'accumulation, la tendance à agrandir le capital et à produire de la plus-value sur une échelle élargie » (*ibid.*, p. 257). « Mais plus la force productive se développe, plus elle entre en conflit avec la base étroite sur laquelle sont fondés les rapports de consommation » (*ibid.*, p. 258).

Le premier facteur, « les proportions respectives des diverses branches de production », concerne l'« anarchie » qui règne sur les marchés, i.e., pour dire le moins, la croissance non équilibrée de la production. Une coordination *ex ante* des activités économiques faisant défaut en économie capitaliste, chaque producteur est incité par la concurrence et par l'appât du gain à produire toujours plus, à élargir ses marchés, sans grande connaissance et de l'état de la demande et de l'attitude de ses différents concurrents. Au niveau de l'analyse agrégée en un nombre restreint de « sections », on a vu que les conditions d'équilibre sont fort strictes et peu susceptibles *a priori* d'être respectées. Au niveau individuel des branches, l'« anarchie » se fait tout aussi sentir, des déséquilibres positifs ou négatifs entre l'offre et la demande étant en général la règle : mais un canon de l'économie politique classique, que Marx accepte, n'assigne-t-il pas à la gravitation des prix de marché autour des prix naturels — à la mobilité des capitaux — la fonction de régulation des marchés, *ex post* et en principe sans crise globale ? Pour reprendre une expression de Marx, les « proportions respectives », prises isolément, ne constituent donc qu'une condition abstraite, permissive, des crises, et non une théorie des crises — explication des périodes de surproduction généralisée.

Le second facteur concerne la répartition des revenus. Il réside dans le pouvoir d'achat de la société, une surproduction n'étant jamais absolue mais relative aux besoins solvables. Cette capacité est elle-même déterminée par la répartition inégalitaire des revenus et se trouve confrontée à la tendance à l'accumulation qui à la fois accroît directement ou indirectement le secteur des biens de production, réduit relativement le capital variable engagé et multiplie la production de marchandises — donc accroît sans cesse la nécessité d'élargir les marchés. Mais en quoi tout ceci constitue-t-il une explication des crises ? Là encore, il ne semble s'agir que de leur « possibilité abstraite » : ne pourrait-on pas imaginer une production s'adaptant à cette répartition inégalitaire et aux besoins de l'accumulation ?

Ces propos, tirés du livre III du Capital, doivent être rapprochés de plusieurs passages du livre II. L'extrait suivant, par exemple, reprend essentiellement la même idée. « Contradiction dans le mode de production capitaliste : les ouvriers, en tant qu'acheteurs de marchandises, sont importants pour le marché. Mais, à les considérer comme vendeurs de leur marchandise — la force de travail, — la société capitaliste tend à les réduire au minimum du prix. — Autre contradiction : les époques où la production capitaliste met en œuvre toutes ses virtualités se révèlent régulièrement comme des époques de surproduction […]. [L]a réalisation du capital-marchandise, et par conséquent aussi de la plus-value,

est limitée non par les besoins de consommation de la société en général, mais par les besoins de consommation d'une société dont la grande majorité est toujours pauvre et condamnée à toujours le rester. Mais ceci trouvera sa place dans la section suivante » (1885, t. I, p. 294, n.).

Si l'on veut donner un sens précis à ces différents textes, deux remarques s'imposent. (i) En premier lieu, il convient de noter que Marx réfute par avance l'interprétation « sous-consommationniste » de ses propos. « C'est pure tautologie que de dire : les crises proviennent de ce que la consommation solvable ou les consommateurs capables de payer font défaut. […] Mais si, pour donner une apparence de justification plus profonde à cette tautologie, on dit que la classe ouvrière reçoit une trop faible part de son propre produit et que cet inconvénient serait pallié dès qu'elle en recevrait une plus grande part, dès que s'accroîtrait en conséquence son salaire, il suffit de remarquer que les crises sont chaque fois préparées justement par une période de hausse générale des salaires, où la classe ouvrière obtient effectivement une plus grande part de la fraction du produit annuel destinée à la consommation » (*ibid.*, t. II, p. 63).

(ii) En second lieu, il faut noter que la « section suivante » dont il est question plus haut est celle où Marx traite des schémas de reproduction du capital social. La tentation est donc grande de faire le lien entre les livres II et III et — en négligeant certaines interrogations récurrentes de Marx, concernant, en particulier, la croissance du stock de monnaie métallique — d'interpéter « les proportions respectives des diverses branches de production » (premier facteur ci-dessus) comme désignant un déséquilibre entre les secteurs agrégés de production — les « sections » I et II — décrits par ces schémas, c'est-à-dire entre la section des biens de production et celle des biens de consommation (et effectivement, après la publication des manuscrits de Marx, beaucoup de débats ont tourné autour de la légitimité ou non d'utiliser ces schémas dans le cadre d'une théorie des crises). Ce déséquilibre serait alors expliqué par la faiblesse relative de la demande de biens capitaux en provenance de la section II (puisque les débouchés de celle-ci sont en grande partie limités par le capital variable versé et que les profits servent surtout à l'accumulation et non à la consommation), créant ainsi un surdimensionnement de la section I. Dans cette perspective, de manière plus ou moins directe, l'accent est mis sur une variable qui se trouve au centre de bien des théories ultérieures : l'investissement.

Pour l'essentiel, Marx en reste là et ne fait, maintes fois, que souligner le caractère « contradictoire » du mode de production capitaliste : si la mission historique de ce dernier est de développer les forces productives et la production, elle trouve une limite dans les obstacles — sans cesse posés et sans cesse levés par les crises — constitués par la baisse de la rentabilité et la surproduction, inhérents à sa constitution même.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Les textes de Marx

1.1. La correspondance

— (1835-1874), *Karl Marx et Friedrich Engels, Correspondance*, 12 volumes, Paris : Éditions Sociales 1956 – 1989.
— (1849-95), *Karl Marx et Friedrich Engels, Lettres sur Le Capital*, Paris : Éditions Sociales, 1964.

1.2. Les textes

— (1844), *Manuscrits de 1844 (Économie politique et philosophie)*, trad. fr., Paris : Éditions Sociales, 1972.
— (1845a), *Die heilige Familie oder Kritik der kritischen Kritik, gegen Bruno Bauer und Consorten* ; trad. fr. : *La sainte famille ou critique de la critique critique : contre Bruno Bauer et consorts*, dans Marx, 1982, p. 427-661.
— (1845b), *Ad Feuerbach* ; trad. fr., « Thèses sur Feuerbach », dans Marx, 1845-46, p. 1-4.
— (1845-46), *Die deutsche Ideologie, Kritik der neuesten deutschen Philosophie in ihren Repräsentanten Feuerbach, B. Bauer und Stirner, und des deutschen Sozialismus in seinen verschiedenen Propheten* ; trad. fr., *L'idéologie allemande, critique de la philosophie allemande la plus récente dans ses représentants Feuerbach, B. Bauer et Sirner, et du socialisme allemand dans divers prophètes*, Paris : Édition sociales, 1976.
— (1847), *Misère de la philosophie*, dans Marx, 1963, p. 3-136.
— (1848a), *Discours sur la question du libre-échange*, ou *Discours sur le libre-échange*, dans Marx, 1963, p. 141-156.
— (1848b), *Manifest der kommunistischen Partei* ; trad. fr., *Manifeste du parti communiste*, ou *Manifeste communiste*, dans Marx, 1963, p. 161-195.
— (1849), *Lohnarbeit und Kapital* ; trad. fr., *Travail salarié et capital*, dans Marx, 1963, p. 201-229.
— (1857), « Einleitung » ; trad. fr. : « Introduction générale à la critique de l'économie politique » (également appelée « Introduction de 1857 »), dans Marx, 1963, p. 235-266.
— (1857-58), *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Rohentwurf)* ; trad. fr., *Manuscrits de 1857-1858 (Grundrisse)*, Paris : Éditions sociales, 1980, 2 vol.
— (1858) « Fragments de la version primitive de la *Contribution à la critique de l'économie politique* », dans Marx, 1859, p. 179-255.
— (1859), *Zur Kritik des politischen Ökonomie* ; trad. fr. : *Contribution à la critique de l'économie politique*, Paris : Éditions sociales, 1972.
— (1861-63a), *Manuscrits de 1861-1863 (cahiers I à V)*, Paris : Éditions sociales, 1979.
— (1861-63b), *Theorien über der Mehrwert*, Berlin : Dietz Verlag, 1956 ; trad. fr., *Théories sur la plus-value (livre IV du Capital)* Paris : Éditions sociales, 1974-1976, 3 volumes.
— (1863-66), « Erstes Buch. Der Produktionsprozess des Kapitals. Sechstes Kapitel. Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses » connu sous le nom de *Chapitre VI inédit du Capital* ; trad. fr. partielle dans Marx, 1968, p. 365-382 et 404-458.
— (1865), *Wages, Price and Profit* ; trad. fr., *Salaires, prix et plus-value*, dans Marx,

1963, p. 479-533.
— (1867a), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. I. Buch.* (*Le capital, critique de l'économie politique. Livre I*). Trad. fr. partielle dans P. D. Dognin, 1977, tome I, p. 19-109.
— (1867b), *Die Wertform* (*La forme-valeur*), annexe à la première édition allemande du *Capital*. Trad. fr. dans P. D. Dognin, 1977, tome I, p. 111-169.
— (1872-75), *Le capital, critique de l'économie politique. Livre I*. Édition française. Réédition : Paris : Éditions sociales, 1971, 3 volumes.
— (1875), *Randglossen zum Programm der deutschen Arbeiterpartei* ; trad. fr. : *Critique du programme du Parti ouvrier allemand*, ou encore *Critique du programme de Gotha*, dans Marx, 1963, p. 1411-1434.
— (1880) « Notes critiques sur le *Traité d'économie politique* d'Adolph Wagner », dans Marx, 1968, p. 1531-1551.
— (1885 [1869-79]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. II. Buch. Le capital, critique de l'économie politique. Livre II*, édition de F. Engels ; trad. fr., Paris : Éditions sociales, 1969, 2 volumes.
— (1890), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. I. Buch.* (*Le capital, critique de l'économie politique. Livre I*). Quatrième édition allemande ; trad. fr. intégrale, Paris : Messidor/Éditions sociales, 1983, et rééd. Paris : PUF, coll. Quadrige, 1993 ; trad. fr. partielle dans P. D. Dognin, 1977, tome I, p. 171-230 (d'où nous citons).
— (1894 [1864-75]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. III. Buch. Le capital, critique de l'économie politique. Livre III*, édition de F. Engels, trad. fr., Paris : Éditions sociales, 1969, 3 volumes.
— (1963), *Œuvres, Économie I*, édition établie et annotée par Maximilien Rubel, Paris : Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade, troisième tirage corrigé, 1969.
— (1968), *Œuvres, Économie II*, édition établie et annotée par Maximilien Rubel, Paris : Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade.
— (1982), *Œuvres III : Philosophie*, édition établie, présentée et annotée par Maximilien Rubel, Paris : Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade (rééd. partielle, coll. « Folio », Paris : Gallimard, 1994).
— (1994), *Œuvres IV : Politique I*, édition établie, présentée et annotée par Maximilien Rubel, Paris : Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade.

2. La littérature secondaire

La liste suivante de titres tirés de la littérature secondaire est extrêmement *restrictive*. Les lecteurs trouveront d'autres références à la suite des chapitres XVIII et XIX, qu'il eût été inutile d'indiquer deux fois. *Les bibliographies des trois chapitres sont donc complémentaires* — même si elles se recoupent inévitablement sur quelques points.

Dans le présent chapitre qui ne porte que sur Marx — et malgré le fait que parler de Marx constitue déjà une interprétation de son œuvre — ne sont mentionnés que des ouvrages biographiques, des études de marxologie, quelques écrits émanant des jeunes hégéliens (L. Feuerbach, M. Hess, L. von Stein, M. Stirner) — milieu intellectuel d'où est issu Marx — ou sur ces jeunes hégéliens, ainsi que quelques titres cités dans le texte ou permettant de compléter utilement le chapitre. Pour d'autres références concernant les vives discussions du temps, les lecteurs se reporteront au chapitre XVI du présent ouvrage et à sa bibliographie.

Pour ce qui concerne la biographie de Marx, il faut se référer à Boris Nicolaïesvski et Otto Maenchen-Helfen (1933), à Maximilien Rubel (1963) et à David McLellan (1973). On peut aussi consulter Franz Mehring (1918), David Riazanov (1927), et Jean Ellenstein (1981).

Pour des considérations plus larges concernant l'évolution intellectuelle de Marx, Kostas Papaioannou (1983) et Maximilien Rubel (1957, 1968, 1974, 1983) demeurent indispensables. On peut aussi consulter Auguste Cornu (1955-1970) et P. Naville (1957).

BACKHAUS, Hans-Georg (1969), « Dialektik der Wertform », in Alfred Schmidt (sous la dir. de), *Beiträge zur marxistischen Erkenntnisstheorie*, Francfort-sur-le-Main : Suhrkamp.

BALIBAR, Étienne (1993), *La philosophie de Marx*, Paris : La Découverte, coll. Repères.

BELLOFIORE, Riccardo (sous la direction de) (1998), *Marxian Economics : A Centenary Appraisal*, Londres : Macmillan, 2 vol.

BENSUSSAN, Gérard (1985), *Moses Hess, la philosophie, le socialisme (1836-1845)*, Paris : Presses Universitaires de France.

BERLIN, Isaiah (1954), *The Life and Opinions of Moses Hess,* Cambridge : Jewish Historical Society of England, repris dans *Against the Current : Essays in the History of Ideas*, Londres, Hogarth Press, 1979. Trad. Fr., « Moïse Hess, sioniste et communiste », dans I. Berlin, *Trois essais sur la condition juive*, Paris : Calmann-Lévy, 1973.

BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884-1889), *Kapital und Kapitalzins. Vol. I : Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, Insbrück ; trad. fr., *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, Paris : Giard et Brière, 1902, 2 vol.

— (1896), *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, Berlin ; trad. dans Sweezy, 1949.

BORTKIEWICZ, Ladislaus von (1906), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (première partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXIII, juillet, p. 1-50 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 5-40.

— (1907a), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (deuxième partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXV, juillet, p. 10-51 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 41-73.

— (1907b), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (troisième partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXV, septembre, p. 445-488 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 74-104 (il existe une traduction anglaise de cet article ainsi que du précédent : « Value and Price in the Marxian System », dans A.T. Peacock, F.A. Lutz, R. Turvey et E. Henderson (sous la dir. de), *International Economic Papers*, n° 2, Londres et New York : Macmillan, 1952, p. 5-60).

— (1907c), « Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des *Kapital* », *Conrads Jahrbücher*, XXXIV, p. 319-335 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 105-125 (trad. angl. dans P. M. Sweezy, 1949).

— (1971), *La teoria economica di Marx e altri saggi su Böhm-Bawerk, Walras e Pareto*, Turin : Einaudi.

CARAVALE, Giovanni, sous la dir. de (1991), *Marx and Modern Economic Analysis*, Aldershot : Edward Elgar, 2 vol.

CHAVANCE, Bernard (1996), *Marx et le capitalisme. La dialectique d'un système*, Paris : Nathan.

COLLETTI, Lucio (1958), « Introduzione » à Lénine, *Quaderni Filosofici*, Feltrinelli, Milan (repris dans 1969b, en tant que première partie).

— (1969a), *Ideologia e società*, Laterza, Bari, recueil d'essais publiés entre 1959 et 1969 ; trad. fr., *De Rousseau à Lénine*, Paris : Gordon & Breach.

— (1969b), *Il marxismo e Hegel*, Laterza, Bari (la première partie, p. 1-170, reprend l'« Introduzione » de 1958 : la seconde partie, p. 173-434, est nouvelle) ; trad. fr. partielle : *Le marxisme et Hegel*, Paris : Champ Libre, 1976.

— (1975), « Introduction » à Karl Marx, *Early Writings*, Harmondsworth : Penguin Books, p. 7-56.

COLLIOT-THÉLÈNE, Catherine (1979), « Afterword » à I. I. Roubine, 1929, p. 483-431.

— (1985), « La logique du concret: idéalisme et matérialisme », dans Georges Labica (sous la direction de), *Étudier Marx*, Paris : Presses du CNRS, p. 11-29.

CORNU, Auguste (1955), *Karl Marx et Friedrich Engels : leur vie et leur œuvre*. Tome I : *Les années d'enfance et de jeunesse. La gauche hégélienne (1818/1820-1842)*, Paris : Presses Universitaires de France.

— (1958), *Karl Marx et Friedrich Engels : leur vie et leur œuvre*. Tome II : *Du libéralisme démocratique au communisme. La Gazette Rhénane. Les Annales Franco-Allemandes (1842-1844)*, Paris : Presses Universitaires de France.

— (1962), *Karl Marx et Friedrich Engels : leur vie et leur œuvre*. Tome III : *Marx à Paris*, Paris : Presses Universitaires de France.

— (1970), *Karl Marx et Friedrich Engels : leur vie et leur œuvre*. Tome IV : *La formation du matérialisme historique*, Paris : Presses Universitaires de France.

DOGNIN, Paul-Dominique (1977), *Les sentiers escarpés de Karl Marx : le chapitre I du Capital traduit et commenté dans trois rédactions successives*, vol. I : *Textes*, vol. II : *Notes explicatives et critiques*, Paris : Les éditions du Cerf.

DOMAR [DOMASHEVITSKI], Evsey David (1957), « A Soviet Model of Growth », repris dans E. D. Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, New York : Oxford University Press.

ELLENSTEIN, Jean (1981), *Marx : sa vie, son œuvre*, Paris : Fayard.

ENGELS, Friedrich (1844), « Umrisse zu einer Kritik der Nationalökonomie », *Deutsch-Französische Jahrbücher* ; trad. fr. : « Esquisse d'une critique de l'économie politique », dans K. Marx, *Critique de l'économie politique*, Paris : UGE 10/18, p. 29-64.

— (1894), « Préface » au Livre III du Capital de Marx, dans Marx, 1894, vol. I, p. 7-25.

— (1895), « Complément et supplément » au Livre III du Capital, dans Marx, 1894, vol. I, p. 26-44.

FACCARELLO, Gilbert (1983), *Travail, valeur et prix : une critique de la théorie de la valeur*, Paris : Anthropos.

— (1998), « Some Reflections on Marx's Theory of Value », dans R. Bellofiore, 1998, vol. I : *Method, Value and Money*, p. 29-47, Londres : Macmillan.

FELDMAN, Grigori Alexandrovitch (1928), « K teorii tempov narodnogo khozyaistva » (Pour une théorie des taux de croissance du revenu national), *Planovoe khozyaistvo* (*Économie planifiée*) n° 11 et 12 ; trad. angl. dans N. Spulber (sous la dir. de), *Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth. Selected Soviet Essays, 1924-1930*, Bloomington : Indiana University Press, 1964, p. 174-199 et 304-331.

FEUERBACH, Ludwig (1839), *Contribution à la critique de la philosophie de Hegel*, dans Feuerbach, 1960, p. 19-77.

— (1842), *Thèses provisoires pour la réforme de la philosophie*, dans Feuerbach, 1960, p. 139-169.

— (1843a), *Principes de la philosophie de l'avenir*, dans Feuerbach, 1960, p. 171-265.

— (1843b), *L'essence du christianisme*, 2e éd., trad. fr., Paris : François Maspéro, 1968.

— (1960), *Manifestes philosophiques*, trad. fr., Paris : Presses Universitaires de France ; rééd., Paris : UGE 10/18, 1973.

GEHRKE, Christian, et KURZ, Heinz D. (1995), « Karl Marx on Physiocracy », *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 2, n° 1, Spring, p. 53-90.

GRANDJONC, Jacques (1989), *Communisme/Kommunismus/Communism : origine et développement international de la terminologie communautaire prémarxiste des utopistes aux néo-babouvistes*, Trèves : Karl-Marx Haus.

HARRIS, Donald J. (1972), « On Marx's Scheme of Reproduction and accumulation », *Journal of Political Economy*, vol. 80 (3 : 1), p. 505-522 ; trad. fr. dans G. Abraham-Frois, P. Gibert et Ph. de Lavergne (sous la dir. de), *Problématiques de la croissance, vol. II : Marx, Sraffa et le retour aux classiques*, Paris : Économica, 1974, p. 50-72.

HEGEL, Georg Wilhelm Friedrich (1821), *Principes de la philosophie du droit, ou droit naturel et science de l'État en abrégé*, trad. fr., Paris : Vrin, 1975.

— (1830), *Encyclopédie des sciences philosophiques en abrégé*, 2e éd., trad. fr., Paris : Gallimard, 1970.

— (1831), *Science de la logique*, 2e éd., trad. fr. en 4 vol., Paris : Aubier.

HESS, Moses (1843-1851), *Ökonomischen Schriften*, textes choisis par Detlef Horster, Darmstadt : Melzer Verlag, 1972.

HILFERDING, Rudolf (1904), *Böhm-Bawerks Marx-Kritik*, Vienne ; trad. dans Sweezy, 1949.

HOWARD, Michael C., KING, John E. (1975), *The Political Economy of Marx*, Burnt Mill : Longman.

KALECKI, Michal (1968), « The Marxian Equations of Reproduction and Modern Economics », dans M. Kalecki, *Collected Works*, vol. II : *Capitalism : Economic Dynamics*, Oxford : Clarendon Press, 1991, p. 459-466.

KING, John E. (1990) (sous la direction de), *Marxian Economics*, Aldershot : Edward Elgar, 3 vol. (recueils de textes).

KOLAKOWSKI, Leszek (1978), *Main Currents of Marxism*, vol. I : *The Founders*, Oxford : Oxford University Press ; trad. fr., *Histoire du marxisme*, t. I : *Les fondateurs : Marx, Engels et leurs prédécesseurs*, Paris : Fayard, 1987.

KORSCH, Karl (1923), *Marxismus und Philosophie*, Leipzig : Hirschfeld, 2e éd., 1930 ; trad. fr., *Marxisme et philosophie*, Paris : Éditions de Minuit, 1964.

— (1938), *Karl Marx* ; nouv. éd., critique, par Götz Langkau, Francfort-sur-le-Main : Europäische Verlagsanstalt, 1967 ; trad. fr. : Paris : Champ Libre, 1976.

KURZ, Heinz D. (1998), « Marx on Technical Change : the Ricardian Heritage », dans R. Bellofiore, 1998, vol. II : *Profits, Prices and Dynamics*, p. 119-138, Londres : Macmillan.

KURZ, Heinz D., et SALVADORI, Neri (eds) (1998), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Cheltenham : Edward Elgar.

LABICA, Georges, et BENSUSSAN, Gérard (sous la direction de) (1982), *Dictionnaire critique du marxisme*, Paris : Presses Universitaires de France. Nouvelle édition refondue et augmentée : 1985.

LANGE, Oskar (1969), *Theory of Reproduction and Accumulation*, Londres : Pergamon Press et Varsovie : Polish Scientific Publishers.

McLELLAN, David (1969), *The Young Hegelians and Karl Marx*, Londres : Macmillan ; trad. fr., *Les Jeunes Hégéliens et Karl Marx*, Paris : Payot, 1972.

— (1970), *Marx before Marxism*, Londres.

— (1973), *Karl Marx : a Biography*, Londres : Macmillan ; rééd., Londres : Papermac, 1995.

MARCUSE, Herbert (1954), *Reason and Revolution* ; trad. fr., *Raison et révolution : Hegel et la naissance de la théorie sociale*, Paris : Éditions de Minuit, 1968.

MEHRING, Franz (1918), *Karl Marx. Geschichte seines Lebens*, Stuttgart : Dietz ; trad. fr. : *Karl Marx : histoire de sa vie*, Paris : Éditions sociales, 1983.

MORISHIMA, Michio (1973), *Marx's Economics : A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge : Cambridge University Press.

NAPOLEONI, Claudio (1972), *Lezioni sul Capitolo sesto inedito di Marx*, Turin : Boringhieri.

— (1973), *Smith, Ricardo, Marx*, 2e éd., Turin : Boringhieri.

NAVILLE, Pierre (1957), *De l'aliénation à la jouissance : la genèse de la sociologie du travail chez Marx et Engels*, Marcel Rivière, Paris ; nouv. éd. comme tome I du *Nouveau Léviathan*, Paris : Anthropos, 1970.

NICOLAÏEVSKI, Boris, et MAENCHEN-HELFEN, Otto (1937), *Karl Marx* ; trad. fr. : *La vie de Karl Marx, l'homme et le lutteur*, édition nouvelle et augmentée, notes par Louis Évrard, Paris : Gallimard, 1970.

PAPAIOANNOU, Kostas (1972), « De la critique du ciel à la critique de la terre: l'itinéraire philosophique du jeune Marx », introduction à K. Marx, *Critique de l'économie politique*, Paris : UGE 10/18, p. 5-28.

— (1983), *De Marx et du marxisme*, recueil d'essais publiés entre 1956 et 1971, Paris : Gallimard.

PARETO, Vilfredo (1902-1903), *Les systèmes socialistes*. Genève : Droz, 1965.

REICHELT, Helmut (1970), *Zur logischen Struktur des Kapitalsbegriffs bei Karl Marx*, Francfort-sur-le-Main : Europäische Verlagsanstalt.

RIAZANOV, David (1927), *Karl Marx, homme, penseur, révolutionnaire*, Paris : ESI ; rééd., Paris : Anthropos, 1968.

RIHS, Charles (1978), *L'école des Jeunes Hégéliens*, Paris : Anthropos.

ROBINSON, Joan (1941), *An Essay on Marxian Economics*, Londres : Macmillan ; trad. fr., *Essai sur l'économie de Marx*, Paris : Dunod, 1971.

ROSDOLSKY, Roman (1968), *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen Kapital*, Francfort-sur-le-Main : Europäische Verlagsanstalt (trad. fr. partielle, Paris : François Maspéro).

ROUBINE, Isaak Illich (RUBIN, Isaac Ilyich) (1928), *Essais sur la théorie de la valeur de Marx*, 3ème éd., Moscou ; trad. fr., Paris : François Maspéro, 1978.

— (1929), *A History of Economic Thought*, trad. angl. d'après la seconde édition russe, Londres : Ink Links, 1979.

RUBEL, Maximilien (1956), *Bibliographie des œuvres de Karl Marx, avec, en appendice, un répertoire des œuvres de Frédéric Engels*, Paris : Marcel Rivière.

— (1957), *Karl Marx : Essai de biographie intellectuelle*, Paris : Marcel Rivière ; nouv. éd., 1971.

— (1960), *Supplément à la Bibliographie des œuvres de K. Marx*, Paris : Marcel Rivière.

— (1963), « Chronologie », dans : Karl Marx, *Économie I*, La Pléiade, Paris : Gallimard, 3e tirage : 1969, p. LVII-CLXXVI.

— (1968), Introduction à Karl Marx, *Économie II*, La Pléiade, Paris : Gallimard, p. XVII-CXXXII.

— (1974), *Marx critique du marxisme*, recueil d'essais (1957-1974), Paris : Payot.

— (1982), Introduction à Karl Marx, *Œuvres III : Philosophie*, La Pléiade, Paris : Gallimard, p. XVII-CXXXII.

RUBIN, Isaac Ilyich : voir ROUBINE.

SAMUELSON, Paul (1957), « Wages and Interest: a Modern Dissection of Marxian Economic Models », *American Economic Review*, vol. 47, décembre, p. 884-912.

— (1971), « Understanding the Marxian Notion of Exploitation: a Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices », *Journal of Economic Literature*, vol. 9, juin, p. 399-431 ; trad. fr. dans G. Abraham-Frois, P. Gibert et Ph. de Lavergne (sous la dir. de), *Problématiques de la croissance, vol. II : Marx, Sraffa et le retour aux classiques*, Paris : Économica, 1974, p. 188-247.

SCHUMPETER, Joseph Alois (1954), *History of Economic Analysis*, Londres : Allen and Unwin ; trad. fr., *Histoire de l'analyse économique*, Paris : Gallimard, 1983, 3 vol.

STEEDMAN, Ian (1971), « Marx on the Falling Rate of Profit », *Australian Economic Papers*, vol. 10, juin, p. 61-66.

— (1982), « Marx on Ricardo », dans I. Bradley et M. Howard (sous la dir. de), *Classical and Marxian Political Economy*, Londres : Macmillan, p. 115-156 (également repris dans I. Steedman, *From Exploitation to Altruism*, Cambridge : Polity Press, 1989, p. 51-84).

STEIN, Lorenz von (1842), *Socialismus und Communismus des heutigen Frankreichs. Ein Beitrag zur Zeitgeschichte,* Leipzig ; nouvelle édition en trois volumes, *Geschichte der sozialen Bewegung in Fankreich von 1789 bis auf unsere Tage*, 1850.

STIRNER, Max (Johann Caspar SCHMIDT) (1845), *Der Einzige und sein Eigentum*, Leipzig ; trad. fr., *L'Unique et sa propriété*, Lausanne : L'Âge d'Homme, 1972.

SWEEZY, Paul Malor (1942), *The Theory of Capitalist Development*, New York : Monthly Review Press.

— (sous la dir. de) (1949), *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk and Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, New-York : Kelley ; trad. it., Florence : La Nuova Italia, 1971.

TUCHSCHEERER, Walter (1968), *Bevor Das Kapital entstand : die Enstehung der ökonomischen Theorie von Karl Marx*, Berlin : Akademie Verlag.

VV. AA. (1977), *Marx et l'économie politique : Essais sur les « Théories sur la plus-value »* Paris : Maspéro, et Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

VYGODSKY, Vitaly S. (1965), *Geschichte einer grossen Entdeckung*, Moscou ; trad. all., Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1967 ; trad. ital., *Introduzione ai Grundrisse di Marx*, Florence : La Nuova Italia, 1974.

WICKSTEED, Philip Henry (1884), « "Das Kapital": A Criticism », *To Day*, II, octobre, p. 388-409. Repris dans Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, vol. II, Londres : Routledge and Kegan, p. 705-724.

WOOD, John Cunningham (1987) (sous la direction de), *Karl Marx's Economics : Critical Assessments*, première série, 4 volumes (recueils de textes), Londres : Routledge.

— (1994) (sous la direction de), *Karl Marx's Economics : Critical Assessments*, deuxième série, 4 volumes (recueils de textes), Londres : Routledge.

XVIII

Les controverses autour du *Capital* (I) : les débats autour de la loi de la valeur

Gilbert FACCARELLO

Après la mort de Marx, les débats autour de son œuvre furent incessants et animés. Avec l'émergence des partis sociaux-démocrates et communistes, avec les conjonctures économiques et politiques changeantes — et différentes selon les pays —, les enjeux politiques et sociaux se firent de plus en plus pressants. En outre, ces débats furent également scandés par la publication progressive des nombreux manuscrits de Marx restés jusque là inédits qui, chaque fois, contribuèrent de manière sensible à la compréhension de la démarche marxienne et de la construction d'ensemble du *Capital*.

Il est évidemment impossible de retracer ici ces controverses. La bibliographie sélective qui figure à la fin de ce chapitre inclut de nombreux titres qui s'y rapportent, et en particulier Dostaler (1978), Faccarello (1983a), Howard et King (1989, 1992), Steedman (1995), Bellanca (1997) ; pour une perspective plus politique, on peut se référer au bref ouvrage de Souyri (1970), à Kolakowski (1978) et aux volumes publiés par l'Institut Feltrinelli (1976-78). Dans les pages qui suivent, il s'agit simplement de donner quelques aperçus des questions soulevées de manière récurrente au cours des polémiques qui portèrent sur les fondements du système de Marx et la théorie du « mode de production capitaliste », les problèmes liés à l'élaboration d'une économie socialiste étant traités dans un chapitre ultérieur. Dans cette perspective, deux thèmes — fort vastes — ont été retenus : celui de la « loi de la valeur » et celui des crises périodiques de surproduction. Précisons enfin que, pour circonscrire encore davantage le sujet, et sauf exception, seules les interventions au sein des courants marxistes ou marxiens ont été prises en compte. Au demeurant, les critiques les plus pertinentes furent souvent émises par quelque auteur appartenant à ces courants, et il est

peu de critiques justes énoncées par un adversaire qui n'aient, tôt ou tard, été reprises par l'un de ces auteurs.

La loi de la valeur-travail comme expression fondamentale du mode de production capitaliste joue un rôle premier dans *Le Capital*. Marx lui-même avait plusieurs fois dû modifier son exposé en raison de difficultés conceptuelles et analytiques qui portaient (i) d'abord sur l'interprétation et le statut à accorder à cette valeur-travail, (ii) puis sur les liens qui devaient relier valeur et prix. Ces problèmes s'étant posés du vivant même de Marx et n'ayant pas été résolus par lui, il est naturel qu'ils aient périodiquement resurgi dans les discussions. Mais (iii) outre l'exactitude et la portée des textes fondateurs eux-mêmes, outre les optiques politiques qui, souvent, parrainèrent ou même suscitèrent telle ou telle interprétation, ce qui est en jeu — comme Marx l'avait bien vu, et qui constitue une troisième difficulté majeure — est la théorie de la répartition des revenus fondée sur le concept d'exploitation. Dans les pages qui suivent, nous nous proposons d'illustrer ces trois points dans l'ordre indiqué.

1. LE STATUT DE LA LOI DE LA VALEUR

L'exposé de la loi de la valeur-travail présentait des difficultés dont Marx était conscient. Sa correspondance s'en fait quelquefois l'écho et, au cours des différentes éditions du livre I du *Capital*, c'est la première section — « Marchandise et monnaie », fondamentale à ses yeux — qui est développée et remaniée.

La plus grande partie des réceptions de la loi de la valeur se fit, en réalité, sur un mode non problématique. La valeur comme travail « incorporé », le travail comme travail « abstrait », « social » : cela ne semblait poser aucun problème. Les véritables questions paraissaient autres, celles de l'accumulation du capital, des crises et de l'impérialisme figurant en première ligne. Très tôt, cependant, quelques voix discordantes se firent entendre.

À titre d'exemple, penchons-nous sur quelques idées émises pendant les années allant de la mort de Marx à la Première Guerre mondiale. Cette période est intéressante à un double titre : (i) d'abord parce que beaucoup d'idées furent émises avant que le problème de la cohérence logique des schémas de la transformation des valeurs en prix de production ne soit clairement posé, reconnu et discuté (la critique décisive ne fut publiée qu'en 1906-1907) ; (ii) ensuite parce que les opinions émises à l'époque furent reprises en sous-main ou ouvertement dans le débat autour des schémas de « transformation ».

Si l'on écarte quelques thèmes comme celui du rapprochement possible entre la théorie marxienne de la valeur et les premières formulations marginalistes — question sérieusement posée dès la fin du XIXe siècle par Conrad Schmidt, puis par Eduard Bernstein, et immédiatement reprise, entre autres, par V. K. Dmitriev et

L. von Bortkiewicz (sur ce thème important, voir par exemple Steedman, 1995) —, les débats tournèrent principalement autour d'un point que l'on peut résumer de la manière suivante. Les auteurs — qu'ils connaissent ou non les schémas de Marx publiés en 1894 — admettent pour la plupart que, sur les marchés, les échanges ne se font pas en raison des valeurs mais à des prix engendrant un taux uniforme de rémunération des capitaux. Si la théorie de la valeur-travail ne peut plus être conçue comme une théorie des rapports d'échange, quel rôle ou quelle utilité conférer alors au concept de valeur ?

Dans les derniers écrits d'Engels nous trouvons déjà l'écho des positions de deux auteurs de premier plan — Werner Sombart et Conrad Schmidt — et nous constatons l'embarras dans lequel ce même Engels se trouve pour leur répondre (Engels, 1894 et 1895 ; et lettres à Schmidt, 8 octobre 1888, 12 mars et 6 avril 1895).

Sombart insiste sur le fait que la valeur n'est pas un fait empirique mais représente une *idée théorique* qui permet d'exprimer le mode particulier d'expression de la division sociale du travail dans la société marchande. Pour Conrad Schmidt, la valeur représente une simple *hypothèse* scientifique, une *fiction* nécessaire à l'analyse mais qui ne détermine pas les rapports d'échange. Face à Sombart, Engels se borne à déclarer que cette façon de voir les choses, si elle n'est pas fausse, « n'épuise nullement toute la portée de la loi de la valeur pour les phases de développement économique de la société régies par cette loi » (1895, p. 30). Sur la base d'un passage du livre III du *Capital*, pour répondre à Schmidt, il développe ensuite l'idée selon laquelle le processus de la transformation doit être vu dans une perspective historique et que la valeur a effectivement réglé les échanges pendant une longue période : « […] la loi de la valeur de Marx est généralement valable […] pour toute la période de la production simple de marchandises, donc jusqu'au moment où cette dernière subit une modification par l'avénement du mode de production capitaliste. […] La loi de la valeur de Marx est […] valable en général pour une période allant du début de l'échange qui transforme les produits en marchandises jusqu'au XVe siècle de notre ère. Mais l'échange des marchandises remonte à une époque préhistorique qui nous ramène en Égypte au moins à 3 500, peut-être 5 000 ; à Babylone à 4 000 et peut-être 6 000 années avant notre ère » (*ibid.*, p. 35). Comme on le sait (voir ci-dessus, chapitre XVII), cette position ne règle le problème en aucune façon et ne fait même qu'accumuler des difficultés supplémentaires.

1.1. La position de Hilferding

Des développements symptomatiques furent avancés lors de la publication du pamphlet de Eugen von Böhm-Bawerk (1896) contre la théorie de Marx (et, en passant, contre l'évaluation qu'en fit W. Sombart) et par la réplique de Rudolf Hilferding (1904). Les commentateurs marxistes ont trop souvent concentré leur attention sur les trois

premières sections du pamphlet de Böhm-Bawerk et sur les réponses, assez aisées à formuler, qui leur furent adressées. La quatrième section — « L'erreur du système marxien, son origine et ses ramifications » — et la cinquième — « L'apologie de Werner Sombart » — en revanche furent relativement négligées. Pourtant, reprenant et développant des arguments déjà formulés en 1884 dans l'*Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, elles possèdent une portée beaucoup plus importante que les premières. Y sont attaquées, en particulier, la manière par laquelle Marx présente le concept de valeur, celle par laquelle la valeur est rapportée au seul travail incorporé, et la déduction du travail « abstrait », substance de la valeur (ci-dessus, chapitre XVII, § 3.2). Est mise en cause la légitimité même d'un raisonnement en termes de « prix naturels » indépendants de la demande. Enfin, c'est la signification réelle de la valeur comme « donnée uniquement conceptuelle » (Sombart) qui est examinée de manière corrosive. Il s'agit là, on le voit, d'autant de points délicats souvent esquivés par les défenseurs du système de Marx.

Dans ce contexte, l'un des mérites d'Hilferding est d'avoir tenté de répondre à un argument de poids : le caractère arbitraire de l'identification entre « valeur » et « travail » dans le *Capital*. La critique adressée par Böhm-Bawerk repose sur l'hypothèse explicite selon laquelle la théorie de la valeur-travail ne saurait être autre chose qu'une théorie des rapports d'échange : la déduction par Marx de la commensurabilité des marchandises et de l'égalité des valeurs dans l'échange, *via* le travail abstrait, semble en dépendre ; le fait que les marchandises s'échangent à leur prix et non à leur valeur rend la loi de la valeur erronée et sans objet. Dans sa réponse, Hilferding déplace la question. Il affirme (i) que la loi de la valeur n'est pas essentiellement une théorie des rapports d'échange, (ii) que le fondement de la valeur dans le travail n'est pas *déduit* par Marx, ni démontré, mais traduit simplement et plus immédiatement l'objet même de l'étude.

L'habileté d'Hilferding consiste à rechercher une « analyse de la marchandise » différente de celle, toujours mise en avant, contenue dans les premières pages du *Capital.* Reprenant un thème effleuré par Sombart, la réponse met l'accent sur le caractère spécifique de la division sociale du travail dans une société de marché généralisé. Ce thème figure explicitement, bien entendu, dans de nombreuses pages de la *Contribution* et du *Capital,* surtout dans celles qui sont consacrées au « fétichisme de la marchandise ». Mais c'est plutôt une lettre de Marx à Kugelmann, datée du 11 juillet 1868, qui a pu dicter à Hilferding les termes de sa réplique — les lettres à Kugelmann venaient d'être publiées en 1902. Marx y affirme en effet que « même si, dans mon livre, il n'y avait pas le moindre chapitre sur la "valeur", l'analyse des rapports réels, que je donne, contiendrait la preuve et la démonstration du rapport de valeur réel. Le bavardage sur la nécessité de démontrer la notion de valeur ne repose que sur une ignorance totale, non seulement de la question dont il s'agit, mais aussi de la méthode scientifique » (Marx, 1849-1895, p. 229). Contrairement à l'optique à laquelle Marx

avait habitué ses lecteurs, l'analyse est menée au niveau global des branches et de la répartition du « travail social » : « […] les masses de produits correspondant aux divers besoins exigent des masses différentes et quantitativement déterminées de la totalité du travail social. Il va de soi que cette *nécessité* de la *répartition* du travail social en proportions déterminées n'est nullement supprimée par la *forme déterminée* de la production sociale : c'est la façon dont elle se manifeste qui peut seule être modifiée » (*ibid.*, p. 229-230).

Cette « nécessité » possède la force de « lois naturelles ». Dans cette perspective, que signifie la notion de « valeur » ? Tout simplement la « forme » spécifique par laquelle s'opère la répartition du « travail social » dans une société où toute régulation de la production fait *a priori* défaut. « Ce qui peut être transformé, dans des situations historiques différentes, c'est uniquement la forme sous laquelle ces lois [naturelles] s'imposent. Et la forme sous laquelle cette répartition proportionnelle du travail se réalise, dans un état social où la structure du travail social se manifeste sous la forme d'un *échange privé* de produits individuels du travail, cette forme, c'est précisément la *valeur d'échange* des produits » (*ibid.*, p. 230).

Dans une société atomisée de producteurs indépendants, seul l'échange forme le lien social qui fait défaut de prime abord. Le travail privé n'est pas immédiatement social mais doit le devenir par la preuve de son utilité sociale, c'est-à-dire par le fait que son produit trouve un acquéreur. Le rôle de l'échange se trouve donc propulsé au premier plan. C'est cette problématique (ci-dessus, chapitre XVII, § 6) que défend Hilferding en 1904 et qu'il résume de manière fort claire dans le premier chapitre de son ouvrage sur le *Capital financier*. « La communauté humaine de production peut être considérée de deux façons. D'abord d'une façon consciente. La société […] se crée les organes qui fixent […] la quantité et le genre de la production et répartissent entre ses membres le produit social. […] Les membres d'une communauté ainsi organisée entretiennent entre eux des rapports conscients en tant que parties d'une même communauté de production. […] Il en est autrement dans la société dépourvue de cette organisation cohérente. Elle est composée d'individus indépendants les uns des autres, dont la production apparaît comme une affaire, non plus sociale, mais privée. Ils sont ainsi des propriétaires privés, contraints par le développement de la division du travail d'entrer en relation les uns avec les autres ; l'acte au moyen duquel ils le font est l'échange de leurs produits. C'est seulement par lui que la société éclatée dans ses atomes par la propriété privée et la division du travail reçoit une certaine cohérence » (1910, p. 61-62 ; cf. aussi 1904, p. 120-122).

De façon indirecte, l'échange et les rapports d'échange fixent la place de chacun dans la division sociale du travail. C'est là la forme de régulation propre à la société marchande (1904, p. 123-124). On voit donc en quoi, selon Hilferding, le fondement de la « valeur » dans le « travail » découle de la manière même de poser le problème et ne

nécessite aucune autre « démonstration ». La « valeur » n'est que l'aspect « social » de la marchandise, la valeur d'usage en représentant le côté « naturel ». C'est là le premier sens de l'expression de Marx selon laquelle la valeur doit être ramenée au « temps de travail socialement nécessaire ». « Mais ce temps de travail n'est pas exprimé directement comme tel, comme par exemple dans la société imaginée par Rodbertus, où l'autorité centrale fixe pour chaque produit le temps de travail socialement valable. Il n'apparaît que dans la mise à égalité d'une chose avec une autre, dans l'échange. Dans ce dernier, par conséquent, la valeur d'une chose, son coût de production social, n'est pas exprimée en tant que telle, comme travail de huit, dix ou douze heures, mais comme quantité déterminée d'une autre chose » (1910, p. 66), la monnaie (*ibid.*, p. 67).

Nous pouvons imaginer sans trop de mal comment la problématique de Hilferding pouvait être tout à la fois la bienvenue et fort embarrassante pour la compréhension habituelle de Marx. Si elle parait réfuter directement un argument important de la critique de Böhm-Bawerk, elle n'en pose pas moins de sérieux problèmes à la théorie marxiste elle-même (ci-dessus, chapitre XVII).

Böhm-Bawerk, cependant, eût pu légitimement rétorquer que cette caractérisation qualitative est insuffisante et que la loi de la valeur de Marx comporte un aspect quantitatif incontournable qui semble ici laissé de côté. L'approche de Hilferding est-elle conciliable avec la définition de la valeur comme la quantité de travail « socialement nécessaire » incorporée dans une marchandise ? Le chapitre précédent a montré que cette perspective historique entre en conflit avec celle liée au travail incorporé et avec la problématique classique des prix naturels. Hilferding ne pousse cependant pas son raisonnement jusque là : tout comme Marx, il ne voit aucune contradiction entre les différents aspects de l'analyse, « qualitatif » et « quantitatif » (1904, p. 122). Il semble pourtant difficile de concilier cette opinion avec les déclarations précédentes selon lesquelles la quantité de travail qui forme la valeur ne peut être exprimée comme telle, avant l'échange, et que ce n'est qu'une fois celui-ci effectué que la grandeur de valeur peut être connue. La valeur ne semble plus déterminer les rapports d'échange, mais les rapports d'échange la valeur.

Hilferding ne dégage donc pas toutes les implications de son raisonnement et une certaine orthodoxie l'emporte chez lui. Mais la problématique qu'il a dégagée va pouvoir vivre de manière autonome, bien que discrète. À notre connaissance, seuls de rares auteurs la firent leur. On la retrouve chez Nicolas Boukharine, au début de *L'Économie politique du rentier* (1919, p. 58-59) où elle est exposée en liaison avec le problème du « fétichisme de la marchandise » et du thème connexe de la fin simultanée du mode de production capitaliste et de l'économie politique en tant que science. On la trouve développée avec la plus grande ampleur chez I.I. Roubine (*Essais sur la théorie de la valeur de Marx*, 1928). Mais il convient de ne pas négliger un important chaînon

intermédiaire : Rosa Luxemburg (*Introduction à l'économie politique*, publication posthume en 1925).

Pourquoi cette raréfaction du thème ? Il aura sans doute suffi à toute une génération de savoir — souvent par ouï-dire — que l'essai de 1904 avait « définitivement » réfuté Böhm-Bawerk pour qu'elle ne se préoccupe plus de ces questions : elle pouvait s'en tenir plus sûrement à la vulgate diffusée par les partis et, éventuellement, compter les points dans les autres débats (autour de l'appréhension théorique de l'impérialisme, en particulier, puis de la construction de la société soviétique). Disputer sur la valeur était devenu l'affaire des adversaires de la seconde, puis de la troisième Internationale. L'évolution politique ultérieure de R. Hilferding dut aussi contribuer à discréditer ses propres principes au sein du courant marxiste dominant, tout comme la position minoritaire de R. Luxemburg et son échec final ensevelirent sa pensée sous l'opprobre et l'oubli. Le stalinisme fit le reste.

1.2. Franz Petry et l'analyse « compréhensive »

Une autre position « dissidente » sur le statut de la loi de la valeur est celle de Franz Petry, exprimée dans son ouvrage : *Le contenu social de la théorie de la valeur chez Marx* (1915). L'intérêt de ce livre est d'aborder le problème sur les bases de l'analyse « compréhensive » surtout en vogue, au début du siècle, dans les milieux philosophiques et de montrer comment, face aux difficultés liées à la théorie de la valeur, les auteurs pouvaient faire feu de tout bois.

Pour Petry, toutes les contradictions et les ambiguïtés que l'on peut déceler chez Marx résultent d'un conflit irréductible entre deux points de vue utilisés — à tort — simultanément : celui des sciences historico-sociales et celui des sciences exactes et naturelles. Car à chaque point de vue correspond une méthode différente et la méthode « compréhensive » des sciences historiques et sociales (Simmel, Rickert) s'oppose à la méthode explicative et causale des sciences naturelles et exactes. Cette dernière, que Marx hérite de Ricardo, consiste à rechercher des lois quantitatives (celles de la détermination des rapports d'échange, par exemple) et des chaînes de causalité entre les phénomènes économiques. La première, que Marx tient de la philosophie idéaliste allemande, procède par l'établissement d'un principe *a priori* qui permet de dégager le contenu social, les « rapports de production » qui se cachent derrière les catégories apparemment naturelles du discours économique. L'application de cette méthode aux sciences sociales constitue, selon Petry, l'originalité de Marx.

Une opposition irréductible entre deux aspects — quantitatif et qualitatif — de la pensée de Marx existerait donc. Cette « grande contradiction qui domine le système marxien » et qui en rendrait « impossible, en dernière analyse, une compréhension unitaire, est une combinaison contre nature de thèmes idéalistes, provenant de l'influence de la philosophie hégélienne de l'esprit, et de thèses caractéristiques du

matérialisme des sciences naturelles, par lesquelles Marx était attiré, non pas tant par une pure volonté de connaissance qu'à des fins d'agitation politique » (1915, p. 6). Ceci serait particulièrement vrai pour la théorie de la valeur dans laquelle « un aspect qui se rattache à la pensée de Ricardo (en tant qu'il aspire uniquement à l'explication causale des lois naturelles qui règlent les phénomènes de la valeur et du prix) s'oppose à un aspect qui relève du domaine des sciences historico-sociales […] dont le programme est de ramener l'analyse de la valeur et du prix à leur contenu social, de fonder en quelque sorte un mode de considération social » (*ibid.*).

La position de Franz Petry n'est pas surprenante si on la replace dans son contexte historique dominé par ce que l'on a appelé la « réaction irrationaliste contre la science ». Cette réaction qui influença plusieurs auteurs marxistes pendant la première moitié du XXe siècle renoue avec les grands thèmes de la philosophie romantique et met l'accent sur la « vie », le « mouvement », le « devenir », la continuité et l'inter-pénétration des contraires. De ce point de vue, l'intelligence en œuvre dans les sciences exactes pour la mise au jour de lois scientifiques ne peut qu'isoler le particulier de son opposé ; « la science [exacte] n'a pas de valeur sur le plan de la connaissance, mais sur le plan *pratique* uniquement. Elle ne nous dévoile pas la vraie réalité. Elle n'est qu'une *fiction* qui nous est utile pour agir. À la véritable réalité, nous n'accédons que par l'intuition, ou bien — étant donné que Bergson, comme Jacobi, reconnaît que l'intuition et la raison spéculative sont une même chose — nous y accédons à l'aide de concepts d'"ordre supérieur" à ceux que nous manipulons d'habitude » (L. Colletti, 1969a, p. 321). Tous ces thèmes sont repris par Simmel et surtout par Rickert, cités par Petry. Avec l'ouvrage de 1915 nous avons un exemple plutôt rare de tentative d'application de ce discours qui reste la plupart du temps à l'état de généralités — même si cette tentative constitue un échec.

Puisque l'un des buts de l'analyse qualitative de Marx est de dévoiler les rapports sociaux de production qui se cachent derrière les relations entre choses, voyons — en négligeant des développements inutilement compliqués — comment Petry rend compte de ce fait et quel statut il accorde à la valeur.

Pour expliquer les rapports réels qui se nouent à travers l'échange, il fait appel à une analyse de l'homme en tant que tel, personne morale aux droits spécifiques, sujet par excellence des rapports juridiques formels. « Marx veut que les catégories de l'économie politique représentent des expressions théoriques des rapports sociaux de production. Les rapports sociaux de production sont […] des rapports entre les homme comme sujets, i.e. expriment la manière dans laquelle les hommes comme sujets juridiques se réfèrent les uns aux autres dans le procès de production fondé sur la division du travail, la manière par laquelle les sphères de leur libre activité se délimitent et se conditionnent réciproquement » (*ibid.*, p. 19). Dans cette perspective qui se représente l'homme comme sujet « et l'isole de la sphère de tous les

objets du monde extérieur, réside la racine du "présupposé anthropocentrique" selon lequel l'homme et l'activité de travail de l'homme représentent, face à tous les autres moyens de production, quelque chose de tout à fait spécifique ; ce "présupposé anthropocentrique" […] mène à l'affirmation marxienne selon laquelle, par rapport à l'analyse sociale, seul le travail humain est source de valeur, alors que du point de vue des sciences naturelles prévaudrait la thèse de Petty : le travail est le père et la terre la mère de la richesse » (*ibid.*, p. 16). Ainsi, en voulant approfondir les rapports réels de production, Petry en reste aux rapports formels et fonde la notion de valeur sur le postulat « idéaliste » correspondant. Cette notion ne peut pas être « démontrée », mais permet de « comprendre » la réalité.

De ce point de vue, l'expression « valeur » ramène bien le produit à son procès de production, et le terme « travail égal » ou « abstrait » exprime que cette production est le fait « de l'homme comme membre *de la société* et donc comme *sujet de droit* » (*ibid.*, p. 35). L'égalité des travaux qui fonde la valeur ne se réfère pas à un processus naturel quelconque, mais à « l'égalité idéale, juridique » (*ibid.*, p. 36) qu'ils revêtent en production capitaliste. Ce n'est que dans ce sens très précis que l'analyse sociale, qualitative, peut parler du travail comme substance de la valeur. Là réside l'élément *a priori* de la construction de Marx : l'objet est d'abord une chose naturelle, mais devient « sensible et suprasensible » — l'expression est de Marx — parce qu'il est le produit du travail humain, « suprasensible en ce sens que l'homme, sujet de volonté, s'oppose au monde objectif sensible » (*ibid.*, p. 28).

D'un côté, le caractère égal des travaux, fondé sur la prise en compte des seuls liens des hommes entre eux, comme personnalités morales. De l'autre, le lien entre l'homme et la nature dans la production, qui confère à l'objet le caractère de valeur en tant qu'il incorpore une fraction de la personnalité humaine, transmise par le travail. Comment peut-on alors dire que les catégories de l'économie politique expriment des rapports sociaux de production ? Par la prise en compte de l'échange. Cet échange est spécifique au mode de production capitaliste et peut être caractérisé comme une appropriation de l'homme par d'autres hommes par l'intermédiaire des produits. L'expression de Marx selon laquelle l'échange des marchandises est échange d'activités est prise au pied de la lettre. « Dans la valeur d'usage en tant que produit du travail est incorporé un aspect de la personnalité humaine ; celui qui s'approprie cette valeur d'usage, quelle que soit la manière par laquelle il entre en possession de celle-ci, dispose par là directement d'un produit de l'activité humaine, et donc de l'homme lui-même » (*ibid.*, p. 28-29). Par là, toute forme de revenu peut être conçue comme « un moyen de disposer du travail humain dans des conditions déterminées » (*ibid.*, p. 43). En poussant la logique à son terme, une forme de revenu sera déclarée prendre son origine dans l'exploitation des travailleurs si l'échange n'est pas réciproque, s'il n'existe pas de part et d'autre de

transfert en sens inverse de ces fractions de personnalité humaine emprisonnées dans les marchandises.

Le concept de « valeur » ainsi défini n'est pas lié à celui de rapport d'échange : « […] pour Marx, une fois un bien défini comme "valeur", rien n'a encore été dit sur la relation concrète d'échange, c'est-à-dire la valeur d'échange des biens ». Cette dernière relève du domaine de l'analyse quantitative (*ibid.*, p. 40). De ce point de vue, selon Petry, la valeur est donc compatible avec les prix de production.

2. LE PROBLÈME DE LA TRANSFORMATION DES VALEURS EN PRIX DE PRODUCTION

Lorsque Marx publia la *Contribution à la critique de l'économie politique* en 1859 et la première édition du livre I du *Capital* en 1867, les controverses classiques autour de la théorie ricardienne, et plus précisément de la contradiction entre la loi de la valeur-travail et la prise en compte de l'uniformité du taux de profit, étaient dans toutes les mémoires — dans celles, du moins, de ceux qui s'occupaient sérieusement d'économie politique. Dans ces ouvrages, la question n'est pas réglée mais laissée en suspens : la différence entre les deux étant que, en 1859, Marx n'avait pas encore trouvé de solution satisfaisante au problème, alors qu'il pensait, en 1867, l'avoir trouvée cinq ans auparavant (voir ci-dessus, chapitre XVII, § 5.1). On sait qu'il ne la publia pas de son vivant et que sa solution figure dans le livre III du *Capital* (publication posthume en 1894).

2.1. La première grande vague de discussions

À cette difficulté centrale, une solution était donc attendue. En 1885, dans la préface au livre II du *Capital* qu'il donnait à l'impression — dans laquelle il s'emploie à réfuter des accusations selon lesquelles Marx aurait plagié Rodbertus —, Engels lança un défi célèbre : celui de tenter de deviner, avant la publication du livre III par ses soins, la solution que Marx donnait au problème en suspens. « Dans la réalité, des capitaux égaux, quelle que soit la quantité de travail vivant qu'ils emploient, produisent en moyenne, en des temps égaux, des profits égaux. Nous nous trouvons donc ici devant une contradiction avec la loi de la valeur, contradiction déjà constatée par Ricardo et que son école n'a pu davantage résoudre […]. Comme ce livre [le livre III du *Capital*] ne paraîtra pas avant plusieurs mois, les économistes qui veulent découvrir en Rodbertus la source concrète de Marx […] ont ici l'occasion de montrer quels fruits peut donner l'économie à la Rodbertus. S'ils démontrent comment, sans violation de la loi de la valeur et, au contraire, par application de cette loi, il peut et doit se former un égal taux de profit moyen, nous reprendrons la discussion. En attendant, qu'ils veuillent bien se hâter » (Engels, 1885, p. 24). Les personnes visées

par Engels ne participèrent pas aux débats ; mais d'autres intervinrent — au premier rang desquels on peut placer Wilhelm Lexis et Conrad Schmidt — qui furent bien près de trouver la solution proposée par Marx (voir par exemple Besnier, 1976 ; Dostaler, 1978 ; Howard et King, 1989). Engels commenta ces interventions dans sa préface au livre III du *Capital* (Engels, 1894), distribuant, à son habitude, blâmes et bons points…

La solution de Marx une fois connue, le problème changea de nature. Nous avons déjà vu un exemple de débat autour du statut de la théorie de la valeur. Ce débat fut incessant : Conrad Schmidt, Eduard Bernstein, Karl Kautsky, Benedetto Croce, Mikhail Tougan-Baranowski, entre autres, y participèrent. Il se trouva cependant renforcé par une critique nouvelle portant sur la cohérence logique des schémas de la transformation des valeurs en prix.

Cette critique, destinée à occuper une place de choix dans les controverses autour du *Capital*, est l'œuvre de Ladislaus von Bortkiewicz dans une série importante d'articles publiée en 1906-1907, qui constitue en quelque sorte à la fois le point culminant de la première grande vague de discussions sur l'œuvre de Marx et le point de référence des débats ultérieurs. Elle trouve ses racines dans certaines remarques que Marx lui-même avait formulées à propos de ses propres schémas (ci-dessus, chapitre XVII, § 5.4). La démarche générale adoptée par Bortkiewicz doit également beaucoup à celles de Dmitriev (1904) et de Tougan-Baranowski (1905) : (i) de Dmitriev, il reprend la formalisation de la théorie des prix de production, inspirée des *Principes* de Ricardo, en termes de quantités datées de travail dépensé (Bortkiewicz, 1906, 1907a et b) ; (ii) de Tougan-Baranowski, il reprend une présentation du problème de la « transformation » qui relie celui-ci aux schémas de reproduction du capital social du livre II du *Capital* (Bortkiewicz, 1907c). C'est sur cette dernière démarche que nous nous arrêterons un instant.

En partant d'un schéma en valeur agrégé en trois « sections » (biens de production, biens de consommation ouvrière, biens de luxe) en situation de reproduction simple, et en calculant les prix de production selon la méthode de Marx, Tougan-Baranowski constate que les prix ainsi obtenus ne permettent pas de conserver les conditions d'équilibre. Il rejette pour cette raison le mode de calcul du *Capital*, part d'un schéma de reproduction simple directement exprimé en prix de production, et opère une « transformation inverse » — c'est-à-dire passe d'un schéma de prix à un schéma en valeur. Il montre que les conditions d'équilibre sont maintenues même si les célèbres « égalités quantitatives globales » ($\Sigma\ pl_i = \Sigma\ \pi_i$ et $\Sigma\ \lambda_i = \Sigma\ p_i$: voir ci-dessus, chapitre XVII) ne peuvent plus, dans ce contexte, être retrouvées.

La raison pour laquelle Tougan-Baranowski critique les schémas marxiens de la transformation est contestable : les conditions de la reproduction simple du capital social n'ont rien à voir dans l'affaire. L'analyse contient cependant en germe la critique — décisive, cette fois

— de Bortkiewicz. Celle-ci revient simplement à dire que les schémas du livre III du *Capital* sont erronés car ils n'opèrent pas la transformation des valeurs en prix de manière complète. De cette transformation en effet sont exclus les capitaux avancés, constants comme variables ; or, ces capitaux consistent en éléments achetés par les entrepreneurs sur le marché — à leurs prix de production, donc, et non pas à leurs valeurs (ci-dessus, chapitre XVII).

Pour corriger le schéma marxien — dans lequel, logiquement, toutes les grandeurs devraient être exprimées en prix — le raisonnement de Bortkiewicz est le suivant. Comme chez Tougan-Baranowski, l'économie est représentée par un schéma agrégé en trois sections en situation de reproduction simple. Les taux de rotation sont supposés uniformes et égaux à la période de production. Pour simplifier, également, tout le capital est circulant (absence de capital fixe) et le taux de plus-value est uniforme. En conservant les symboles utilisés au chapitre précédent, et puisque $\lambda_i = c_i + v_i + pl_i = c_i + (1 + e)\, v_i$ (avec i = 1, 2, 3), les conditions de la reproduction simple s'écrivent (système 1) :

$$c_1 + (1 + e)\, v_1 = \Sigma\, c_i,$$
$$c_2 + (1 + e)\, v_2 = \Sigma\, v_i,$$
$$c_3 + (1 + e)\, v_3 = \Sigma\, pl_i.$$

La section I des biens de production doit en effet produire exactement ce qu'il faut pour remplacer le capital constant consommé dans les autres sections, la section II exactement ce qu'il faut de biens de consommation ouvrière, et la section III la quantité juste nécessaire de biens de luxe (dépense de la plus-value : consommation de la classe capitaliste).

De ce système en valeur il faut passer à un système en prix et par conséquent calculer ces prix et le taux général de profit. La détermination de ce dernier ne peut s'effectuer en appliquant la formule de Marx, car celle-ci suppose exacts les schémas du livre III. Bortkiewicz détermine donc, pour chaque type de quantité agrégée, des coefficients x, y et z de transformation de valeur en prix — les prix par unité de valeur —, coefficients qu'il applique ensuite aussi bien aux intrants qu'aux extrants : « Posons que, pour les produits de la section I, en moyenne, le rapport du prix à la valeur est de x à 1, de y à 1 pour les produits de la section II, et de z à 1 pour ceux de la section III » (Bortkiewicz, 1907c, p. 107). Soit ρ' le taux de profit général calculé sur la base correcte des prix. En principe, ρ' n'aura pas la même grandeur que ρ, le taux de profit calculé selon la formule de Marx ($\rho = \Sigma pl_i/\Sigma K_i$.). La différence d'avec le système de Marx est ici évidente : ρ' est une inconnue, au même titre que x, y et z.

Le schéma corrigé des prix de production, en état de reproduction simple, s'écrit alors (système 2) :

$$(1 + \rho')\,(c_1\, x + v_1\, y) = \Sigma\, c_i\, x,$$
$$(1 + \rho')\,(c_2\, x + v_2\, y) = \Sigma\, v_i\, y,$$

$$(1 + \rho') (c_3 x + v_3 y) = \Sigma pl_i z,$$

où chaque élément se rapportant à une section de production est multiplié par son coefficient de transformation (x pour les c_i, y pour les v_i, et z pour les pl_i). Nous obtenons un système de trois équations à quatre inconnues : x, y, z et ρ′. Pour le dire brièvement, le système est déterminé si l'on rajoute une équation en opérant explicitement le choix d'un numéraire.

Ce choix est arbitraire. Bortkiewicz envisage plusieurs solutions. Il est possible de privilégier l'idée d'une concordance entre l'unité des prix et l'unité des valeurs. Il est également possible de vouloir retrouver inchangé — c'est-à-dire possédant la même grandeur en prix et en valeur — quelque agrégat caractéristique.

Si l'on voulait, par exemple, choisir un numéraire tel que la somme totale des prix soit égale à la somme des valeurs (l'une des égalités quantitatives de Marx), il faudrait poser :

$$(\Sigma c) x + (\Sigma v) y + (\Sigma pl) z = \Sigma c + \Sigma v + \Sigma pl.$$

(On peut bien sûr imaginer le cas où l'on souhaiterait avoir une égalité entre la somme des profits et la somme des plus-values.)

Si, en revanche, l'unité des prix devait être identique à l'unité des valeurs, il faudrait examiner « dans laquelle des trois sections de la production est produite la marchandise qui sert d'unité de valeur et de prix. Si cette marchandise est l'or, il s'agit de la section III » (*ibid.*, p. 108), et nous devrions poser :

$$z = 1.$$

Bortkiewicz préfère cette dernière convention parce qu'elle est, dit-il ailleurs, celle de Marx (1907a, p. 49). Il reconnaît cependant que toute autre solution — c'est-à-dire le fait de choisir un quelconque panier de biens et égaler son prix à sa valeur — ferait aussi bien l'affaire. Il montre ensuite que le problème sous examen peut être résolu algébriquement et possède une solution économiquement significative (taux de profit et prix — i.e. coefficients de transformation — tous positifs).

À titre d'illustration, reproduisons ici un exemple numérique. Le point de départ (schéma en valeur) est le suivant :

Tableau 1

Sections	c_i	v_i	pl_i	λ_i
I	225	90	60	375
II	100	120	80	300
III	50	90	60	200
Total	375	300	200	875

Les résultats sont éloquents :

(i) Avec la méthode de Marx, nous obtenons un taux général de profit égal à 29,6 %, et, bien sûr, les égalités quantitatives globales sont vérifiées.

(ii) Avec la méthode de Bortkiewicz, et en posant $z = 1$, nous obtenons $\rho' = 25\,\%$, $x = 32/25$ (i.e. 1,28) et $y = 16/25$ (soit 0,64). La somme des prix est 1 000 et n'est plus égale à la somme des valeurs (875) ; en revanche, la somme des profits, égale à 200, est identique à la somme des plus-values : ce dernier résultat découle du choix opéré pour le numéraire ($z = 1$).

(iii) Si le même calcul était effectué en choisissant, pour la détermination du numéraire, d'égaliser la somme des prix et la somme des valeurs, i.e. si :

$$(\Sigma\, c)\, x + (\Sigma\, v)\, y + (\Sigma\, pl)\, z = \Sigma\, c + \Sigma\, v + \Sigma\, pl,$$

alors la valeur du taux de profit ρ' resterait (bien entendu) inchangée, mais la somme des plus-values (200) ne serait plus égale à celle des profits (à présent : 175), et l'on aurait en outre, pour x, y et z, les valeurs suivantes : $x = 1{,}12$; $y = 0{,}933$; et $z = 0{,}875$.

Dans le schéma corrigé des prix de production, donc, la valeur du taux de profit est différente de celle obtenue selon la démarche de Marx. En outre, les égalités quantitatives globales ne sont pas conservées sauf cas très particulier ; et si l'une l'était, à l'exclusion de l'autre, ce ne serait qu'en raison du choix d'un numéraire *ad hoc* : ces égalités globales perdent toute signification.

Il reste, apparemment, que la loi de la valeur semble toujours nécessaire à l'obtention des prix : dans le schéma de départ, les grandeurs ne sont-elles pas précisément exprimées en valeur ? Si tel était le cas, un point essentiel de l'analyse de Marx aurait été préservé. Nous reviendrons sur ce point dans un instant. Précisons ici, cependant, que Bortkiewicz, pour sa part, pense que le passage par la valeur n'est pas nécessaire : il s'exprime clairement là-dessus dans une autre contribution (1907b, p. 99) à laquelle il renvoie d'ailleurs le lecteur (1707c, note 9).

2.2. Le grand débat de l'après-guerre

Après Bortkiewicz, la Première Guerre mondiale, la révolution bolchévique et les problèmes récurrents de l'entre-deux-guerres ne furent pas, on s'en doute, une période favorable au débat sur les prix de production (voir cependant les importantes contributions de G. von Charasoff et R. Remak). Il faut attendre l'après Deuxième Guerre mondiale pour le voir resurgir. Les publications de P. M. Sweezy jouèrent un rôle certain dans la reprise. Son ouvrage de 1942, *La Théorie du développement capitaliste*, contient un chapitre sur le problème de la transformation. Et son édition, en 1949, de la traduction anglaise de la controverse entre Böhm-Bawerk (1896) et Hilferding (1904) comporte, en annexe, la traduction d'un article de Bortkiewicz (1907c).

À une époque où, après la publication de la *Théorie générale* de Keynes, on s'interrogeait sur les liens possibles entre Marx et Keynes (voir à ce sujet le recueil de contributions — pour la plupart publiées de la fin des années 30 à la fin des années 50 — édité par D. Horowitz en 1968 ; voir aussi les écrits de Joan Robinson et, en fin de période, le livre de Paul Mattick, 1969), la controverse fut donc relancée (Winternitz, 1948 ; May, 1948 et 1949 ; Dobb, 1955 ; Meek, 1956a et 1956b ; Seton, 1957 ; Samuelson, 1957 ; Garegnani, 1960 ; Morishima et Seton, 1961). Elle reprit de plus belle et se généralisa, pour ainsi dire, à toute la profession après la publication, en 1960, par Piero Sraffa, d'un ouvrage qui fait date : *Production de marchandises par des marchandises, prélude à une critique de la théorie économique* qui, tirant implicitement les leçons de plus d'un siècle de controverses autour de l'économie classique, offre les fondements de la théorie moderne des prix de production.

Avant d'examiner ce point, penchons-nous sur une question annexe, laissée en suspens jusqu'à présent, et qui se posa aux lecteurs de Bortkiewicz : les résultats présentés dans l'article de 1907 (1907c) dépendent-ils de l'hypothèse d'une économie en reproduction simple ? Si l'on examine attentivement la démonstration algébrique de Bortkiewicz, il est aisé de se convaincre que non : ces conditions sont purement et simplement abandonnées par l'auteur, en cours de route, à l'occasion d'un changement de variable… La solution proposée, sur ce plan, est donc bien générale.

Il est cependant impossible d'avancer la même conclusion pour ce qui concerne l'autre déduction que l'on pourrait tirer des schémas corrigés : la nécessité — qui semble maintenue — de connaître les valeurs pour obtenir les prix. Le « détour » par les valeurs est-il véritablement nécessaire ? Pour répondre à cette question, penchons-nous sur le degré d'agrégation du système. Les coefficients de transformation calculés (ou prix de production par unité de valeur) se rapportent respectivement à trois sections agrégées. Ce sont des coefficients « moyens » : mais quelle est la signification d'un prix « moyen » de ce type ? Les sections contiennent elles-mêmes de nombreuses branches très différentes les unes des autres, aux compositions organiques du capital dissemblables. Dès lors, pour que l'analyse soit valable, il ne faut pas en rester là : il convient d'opérer sur un schéma totalement désagrégé — en branches — de l'économie, et, pour chaque branche, de calculer le coefficient — le prix de production — correspondant. Seule cette analyse aura un sens.

Cette nécessité d'une désagrégation n'a été véritablement notée que récemment : on la trouve chez Seton (1957), par exemple, ou encore chez Garegnani (1960). Mais seuls quelques auteurs traitèrent le problème à fond et en tirèrent toutes les conséquences : il s'agit de Napoleoni (1966, 1972), de Meldolesi (1971) et surtout de Rodano (1972, 1973). Le résultat analytique de cette démarche est clair. Une désagrégation totale du système de Marx-Bortkiewicz montre que les valeurs qui figurent dans ce système ne sont pas essentielles : elles ne sont là que pour figurer —

et, dans un premier temps, homogénéiser — des quantités physiques de marchandises. La désagrégation fait inéluctablement apparaître ces quantités physiques elles-mêmes. Les « quantités de travail incorporé » disparaissent de l'horizon analytique. Les prix de production et le taux général de profit sont directement obtenus de manière autonome, sans passer par un système de valeurs : la nécessité de recourir à la loi exposée dans le livre I du *Capital* s'évanouit.

Si l'on désigne par r le taux général de profit, par p_i le prix de production de la marchandise i, par A_{ij} (i, j = 1,…, n) la quantité de marchandise j entrant dans la production de la quantité A_i de marchandise i, et si l'on suppose en outre qu'il n'y a ni produits joints, ni capital fixe, et que le système est en état d'« autoreproduction » — c'est-à-dire $\Sigma_i A_{ij} \leq A_j$ pour tout j —, le système des prix s'écrit (système 3) :

$$(A_{11}p_1 + A_{12}p_2 + \ldots\ldots + A_{1n}p_n)\,(1 + r) = A_1p_1$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$(A_{n1}p_1 + A_{n2}p_2 + \ldots\ldots + A_{nn}p_n)\,(1 + r) = A_np_n$$

Dans cet ensemble de n équations à (n + 1) inconnues, pour le dire brièvement, et comme auparavant, le choix — quelconque — d'un numéraire permet de déterminer le système et d'obtenir les prix et le taux de profit.

Cette formalisation suppose que le salaire réel est avancé aux salariés et fait donc partie du capital par rapport auquel est calculé le taux de profit. Si l'on suppose, cependant, que le salaire, comme le profit, est payé à la fin de la période de production, le système se modifie formellement. Soit w le taux de salaire supposé uniforme, et soit L_i la quantité de travail — supposé homogène — mise en œuvre dans la branche i. Le système 3 se transforme alors en système 4 suivant :

$$(A_{11}p_1 + A_{12}p_2 + \ldots\ldots + A_{1n}p_n)\,(1 + r) + L_1w = A_1p_1$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$(A_{n1}p_1 + A_{n2}p_2 + \ldots\ldots + A_{nn}p_n)\,(1 + r) + L_nw = A_np_n$$

Nous sommes en présence d'un ensemble de n équations à n + 2 inconnues. En substance, les choix d'un numéraire *et* d'une variable de la répartition (w ou r) permet de déterminer les n-1 prix relatifs et l'autre variable de la répartition.

Ce résultat — illustré ici dans sa version la plus simple — est exposé pour la première fois de manière rigoureuse, sans aucune référence à la valeur-travail, par Piero Sraffa dans son ouvrage de 1960. L'auteur, qui connaissait bien les travaux de Bortkiewicz et de Dmitriev — à une époque où ce dernier était totalement oublié —, et qui a édité les œuvres complètes de Ricardo, se trouve ainsi à l'origine de l'école actuelle dite « néo-ricardienne » (mais également néo-marxiste) qui a animé une partie des débats en économie théorique pendant les années 1960-80.

Les débats et les développements se sont déroulés sur deux fronts :

(i) Un front offensif et destructeur s'est déployé contre les partisans de l'approche « néo-classique » (ou « keynésiens de la synthèse ») en

macroéconomie. Dans le cadre d'un raisonnement en termes de grandeurs agrégées, le thème abordé a principalement été celui de la théorie du capital. Au centre des débats, le caractère illégitime — sauf dans un improbable monde à un seul bien — de l'utilisation d'une fonction agrégée de production dans les analyses macroéconomiques de la croissance, des crises et de la répartition des revenus a été fortement souligné, mettant ainsi en cause une bonne partie des conclusions tirées de ces analyses. Pour une description de ces controverses, on pourra se reporter à G.C. Harcourt (1972) ; un exposé clair et succinct des principaux résultats se trouve aussi chez l'un des protagonistes, L.L. Pasinetti (1975, chapitre 6).

(ii) Un front tout aussi offensif — mais constructif cette fois — a consisté à développer considérablement la théorie des prix de production telle qu'elle trouve ses bases chez Sraffa. Les développements furent fort rapides et atteignent des degrés élevés de formalisation, que ce soit dans le cadre de la « production simple », c'est-à-dire sans capital fixe, que dans celui de la rente foncière, de la production jointe — la prise en compte du capital fixe se faisant dans le cadre de cette « production jointe » — ou encore du changement des techniques de production. Pour en prendre connaissance, on aura intérêt à se reporter à L.L. Pasinetti (1975), G. Abraham-Frois et E. Berrebi (1976), B. Schefold (1989) et à H.D. Kurz et N. Salvadori (1995). La théorie ainsi présentée est un équilibre général classique. La question se pose donc de savoir, une fois de plus, si elle n'est qu'un cas particulier de la théorie marginaliste de l'équilibre général, idée que les néo-ricardiens récusent (voir par exemple la controverse entre Hahn, 1982 ; Duménil et Lévy, 1985 ; et Dana *et alii*, 1989a et 1989b).

3. LA NATURE DU PROFIT ET L'EXPLOITATION DU TRAVAIL PAR LE CAPITAL

La théorie qui voit l'origine du profit capitaliste dans l'exploitation du travail par le capital — c'est-à-dire dans le surtravail que s'approprient les détenteurs des moyens de production — constitue le « noyau dur » de l'analyse marxienne. Les adversaires de Marx et des marxistes ne se privèrent pas d'en faire une cible privilégiée. Au sein des courants favorables à Marx, elle a longtemps été protégée, même par ceux qui abordaient d'un œil plutôt critique les problèmes liés à la loi de la valeur. Les controverses autour de la transformation des valeurs en prix de production, cependant, la propulsèrent de fait au devant de la scène, surtout dès qu'il devint évident que les systèmes des valeurs et des prix de production sont indépendants et que l'on peut raisonner sur le second sans faire aucune référence au premier.

Avant même d'en arriver à ce point dans les années soixante du XXe siècle, le problème avait été posé très tôt par les auteurs qui réfléchissaient au statut à accorder à la loi de la valeur. Un bon exemple

— bien qu'isssu d'une démarche atypique — est celui de Franz Petry, rencontré plus haut ; d'autres exemples pourraient être rapportés : celui d'Eduard Bernstein, ou encore d'Antonio Graziadei. Mais les points de vue les plus marquants restent encore ceux, une fois de plus, de V. K. Dmitriev (1904) et L. von Bortkiewicz (1907), auxquels on peut ajouter celui d'Oskar Lange (1935).

3.1. Le raisonnement de Bortkiewicz

Au cours de leurs analyses des approches classique et marxienne, Dmitriev et Bortkiewicz notent une propriété remarquable d'un système de prix de production — même rudimentaire — : dans un tel système, le taux de profit, si on le détermine correctement, ne dépend pas de tous les secteurs de l'économie mais uniquement des conditions de production de ceux qui, directement ou indirectement, participent à la production des « biens de consommation ouvrière », c'est-à-dire des marchandises qui composent le salaire réel.

L'une des manières les plus simples de mettre ce point en évidence est celle utilisée par Bortkiewicz dans son article des *Conrads Jahrbücher* (Bortkiewicz, 1907c). Dans la correction qu'il propose du schéma marxien de la transformation des valeurs en prix, la résolution du système 2 reporté ci-dessus fait apparaître que la formule donnant le taux de profit ne dépend que des sections I et II (produisant respectivement les moyens de production et les biens de consommation ouvrière), aucune grandeur relative à la section III (production des biens de luxe) n'y figurant. Bortkiewicz affine l'analyse et montre que la section I elle-même ne concourt à la détermination du taux de profit qu'en tant qu'elle produit les biens capitaux utilisés par la section II.

Sa conclusion est alors nette : non seulement les grandeurs du taux de profit et des prix sont modifiées dans le schéma corrigé, par rapport au schéma de Marx, mais les déterminants même du taux de profit semblent être différents (Bortkiewicz, 1907c, p. 111). Chez Marx, en effet, ce taux dépend indistinctement de tous les secteurs de l'économie, qu'ils produisent des moyens de production, des biens de consommation ouvrière ou des biens de luxe. Le résultat de Bortkiewicz — obtenu de manière différente, avant lui, par Dmitriev — renoue en revanche avec l'analyse ricardienne.

Bortkiewicz ne pense cependant pas que la théorie de la répartition fondée sur le « prélèvement » — terme smithien qu'il préfère au mot « exploitation » de Marx (1907b, p. 75) — s'en trouve affectée. L'explication du profit repose toujours sur la « sphère de la production », et le fait que ce soient les conditions de production directes et indirectes des biens faisant partie du salaire réel qui entrent seules en jeu affermissent plutôt, selon lui, la thèse de Marx. « Au reste, ce résultat n'est […] pas surprenant pour la théorie du profit capitaliste qui voit l'origine du profit dans le "surtravail". Déjà Ricardo enseignait qu'une modification des conditions de production des biens qui ne font pas partie de la

consommation de la classe ouvrière ne peut affecter le niveau du taux de profit » (1907c, p. 115). L'accent sur le salaire est fondamental, car si le capital et la productivité du capital se trouvaient réellement à l'origine du profit, on ne comprendrait pas pourquoi certaines branches seraient exclues de la détermination du taux de profit (1907b, p. 75). L'opinion de Bortkiewicz ne repose cependant sur aucun raisonnement rigoureux et seules ces « preuves » intuitives sont avancées avec, à l'arrière-plan, une référence à la relation ricardienne décroissante entre taux de salaire et taux de profit sans doute censée dénoter une opposition irréductible d'intérêts.

Les débats contemporains impulsés par la publication de l'ouvrage de Sraffa (1960) permirent en partie de clarifier ce point. Si l'on se place d'emblée dans un système totalement désagrégé, il apparaît que la dépendance du taux de profit par rapport à certaines branches de production n'a, en soi, rien à voir avec la composition du salaire réel. Elle est purement technologique et, sur ce point, les analyses de Dmitriev (1904, p. 47 et suivantes) sont beaucoup plus correctes que celles de Bortkiewicz.

Dans un système de production simple, on appelle « fondamentales » les branches produisant des marchandises qui entrent, directement ou indirectement, dans la production de toutes les autres, et « non fondamentales » les autres branches : on montre alors que le taux de profit ne dépend que de l'ensemble des branches fondamentales de l'économie. Ces branches fondamentales ne pourraient être confondues avec celles concourant à la production des biens de consommation ouvrière que dans un système de type 3 (ci-dessus) dans lequel le salaire est avancé et les biens de consommation ouvrière font effectivement partie des biens fondamentaux ; mais la confusion n'est plus permise dans le système 4. De toute façon, la théorie de l'exploitation ne saurait uniquement reposer sur un simple donné technologique, sans de plus amples justifications.

3.2. L'article d'Oskar Lange

Pour notre thème, l'article de Lange — intitulé « Marxian Economics and Modern Economic Theory » (1935) — est intéressant car il se trouve en quelque sorte à mi-chemin entre les premières interrogations sur le statut de la loi de la valeur et de la théorie de la répartition, et les débats contemporains issus de Sraffa. Lange reprend lui-même, en partie, des idées plus anciennes, mais son article importe car il eut un écho encore perceptible dans les débats récents.

Un point principal avancé par cet auteur est que la théorie de l'exploitation de Marx n'est pas nécessairement liée à la loi de la valeur. L'exploitation du travail par le capital serait simplement lisible par comparaison du mode de production capitaliste avec un autre mode de production suffisamment proche de lui pour ne s'en distinguer que par un trait fondamental : le type de propriété des moyens de production.

Cet autre mode de production est la « production marchande simple », hypothétique société de marché dans laquelle les moyens de production, à la différence du mode de production capitaliste, appartiennent aux travailleurs et dans laquelle, par conséquent, le salariat n'existe pas. Cette différence suffit, selon Lange, à révéler et à définir l'exploitation puisque, en production marchande simple, tout le produit du travail appartient aux travailleurs, alors que ce n'est plus vrai en régime capitaliste où une fraction de ce produit forme les profits.

« Dans le système marxien, la théorie de la valeur-travail sert aussi à démontrer l'exploitation de la classe ouvrière en régime capitaliste, c'est-à-dire la différence entre la répartition personnelle du revenu dans une économie capitaliste et dans une économie marchande simple. C'est cette déduction de la théorie de la valeur-travail qui fait que les marxistes orthodoxes sont attachés à elle. Mais le fait de l'exploitation peut également être déduit sans l'aide de la théorie de la valeur-travail. Même sans elle, il est évident que la répartition personnelle du revenu dans une économie capitaliste est différente de celle d'une production marchande simple […], étant donné que le profit, l'intérêt et la rente ne peuvent évidemment être les revenus personnels d'une classe distincte d'individus que dans une économie capitaliste […]. C'est parce que les travailleurs ne possèdent pas les moyens de production que la plus-value est empochée par les capitalistes […]. La définition marxienne de l'exploitation découle de l'opposition entre la répartition personnelle du revenu dans une économie capitaliste […] et la répartition dans une production marchande simple, dans lequelle le travailleur est propriétaire de ses moyens de production » (Lange, 1935, p. 533, note).

En résumé, l'exploitation consisterait dans la simple constatation que les travailleurs ne reçoivent pas l'intégralité du produit de leur travail. Et si les salaires ne peuvent pas épuiser tout le produit net de l'économie, si donc les profits sont positifs, c'est, selon Lange, grâce au progrès technique et à l'« armée de réserve » qu'il crée et alimente.

Il est évident, cependant, que le raisonnement de Lange n'est, en rien, décisif. Il constitue même, implicitement, un retour vers la position de certains « socialistes ricardiens » pour qui le travail est la source de toute richesse : simple postulat, qui ne démontre rien. On pourrait toujours soutenir, en particulier, que les profits correspondent à une rémunération légitime du capital et que, en production marchande simple, cette rémunération est simplement confondue avec les salaires dans la mesure où ce sont les mêmes personnes qui, en tant que travailleurs *et* possesseurs des capitaux et des terres, sont offreurs des différents services producteurs.

3.3. Les débats contemporains

D'une manière générale — si l'on passe sur les échanges de vues opérés dans les années quarante et cinquante autour des « égalités quantitatives globales » de Marx (voir par exemple Sweezy, 1942 ;

Winternitz, 1948 ; Seton, 1957 ; Meek, 1956b) — la formalisation et l'approfondissement sraffaïens (ou néo-ricardiens) contemporains des prix de production permit de poser de nouveau, en des termes souvent plus clairs, le problème de la théorie marxienne de la répartition des revenus. Les analyses, bien entendu, ont chaque fois dépendu de l'opinion que les auteurs avaient des liens possibles — ou de l'absence de liens — entre la théorie de la valeur et la théorie des prix.

En simplifiant le tableau, on peut répartir les contributions en deux grands ensembles (pour de plus amples détails, voir King, 1982, et Faccarello, 1983, chapitres 11 et 12) :

(i) Un premier groupe d'auteurs prend acte de l'échec de la théorie de la valeur-travail de Marx comme chaînon nécessaire dans la détermination des rapports d'échange, et entend raisonner uniquement sur le terrain plus solide, et logiquement cohérent, des prix de production. L'enjeu, alors, est de dégager un concept d'exploitation sur ces seules bases, sans aucune référence à la « valeur ». Dans l'ensemble des contributions qui vont dans ce sens nous pouvons inclure, par exemple, celles de D.M. Nuti (1970), L. Meldolesi (1971), M. Lippi (1973, 1976), A. Bose (1971, 1975), ou encore F. Vianello (1973), J. Eatwell (1974, 1975) et G. Hodgson (1980). Les plus claires sont encore celles de P. Garegnani (voir surtout Garegnani, 1981, deuxième partie).

Ces contributions sont fort diverses et paraissent mettre en œuvre des raisonnements différents. Les unes insistent sur le degré de liberté qui caractérise, dans le système sraffaïen, la détermination de la répartition des revenus : et, en liaison ou non avec la relation décroissante qui existe — du moins en production simple, c'est-à-dire sans produits joints — entre les taux de salaire et de profit, lisent dans ces caractéristiques une répartition conflictuelle des revenus et une origine du profit dans le surtravail des salariés. Les autres se penchent simplement sur la répartition du « surplus » entre salaires et profits (dans un système de type 4 par exemple), nomment « travail nécessaire » la quantité de travail nécessaire à la production de la part qui va aux salaires, « surtravail » celle qui est nécessaire à la production de la fraction qui va aux profits, et « exploitation » ce partage. D'autres encore se présentent sous une forme plus complexe, mais ne disent rien de plus ; Bose, par exemple, ne fait que reprendre, pour l'essentiel, l'optique d'Oskar Lange.

En réalité, la diversité de ces contributions n'est qu'apparente et, sous des formes différentes, ne fait que recouvrir un raisonnement commun en termes physiques. Ce raisonnement est fort simple : les auteurs constatent simplement que, en économie capitaliste, tout le produit net n'est pas approprié par les travailleurs et qu'une part est destinée aux profits. Ce fait est appelé « exploitation », sans autre justification.

La démarche, on le voit, est contestable. P. Garegnani, au moins, ne cherche pas à la masquer et sa position a le mérite de la clarté. Après avoir traité du cas de la société féodale dans laquelle le simple fait que le serf travaille une bonne partie de son temps sur les terres d'autrui (ou

est obligé à céder gratuitement une partie de ses récoltes) est généralement qualifié d'exploitation — une exploitation directement visible, constatable —, il commente : « Sur quoi repose donc ce verdict d'esploitation ? […] Sur une proposition fondée, elle, sur l'analyse de la réalité : le revenu du seigneur est dû au seul fait que l'ordre féodal ne permet pas au serf de s'approprier tout le produit » (Garegnani, 1981, p. 87). Dans le même ordre d'idée, le fait de l'exploitation dans une économie de marché serait établi avec « ni plus ni moins de justification » : « […] il est clair que la proposition relative à l'existence de l'exploitation du travail dans une société capitaliste ne dépend en aucune façon de la validité de la théorie de la valeur-travail ; elle dépend au contraire de la validité de l'optique théorique fondée sur la notion de surplus social, d'où aucun autre fondement ne ressort, pour les profits, que ce simple fait : l'ordre économique existant ne permet pas aux travailleurs de s'approprier l'intégralité du produit » (*ibid.*, p. 88).

(ii) Un deuxième groupe prend également acte de l'échec de Marx en matière de passage des valeurs aux prix. Mais, aux côtés de la théorie moderne et cohérente des prix de production, ce groupe d'auteurs entend néanmoins réserver un rôle à la théorie de la valeur — les valeurs étant conçues comme des valeurs absolues —, jugée indispensable à la théorie de la répartition. Ce deuxième ensemble peut inclure R.L. Meek (1961), N. Okishio (1963), M. Morishima (1973, 1974), E. Wolfstetter (1973), A. Medio (1972, 1974) ou encore G. Abraham-Frois et E. Berrebi (1976).

Ici aussi, la diversité apparente des analyses recouvre, si l'on y regarde bien, un raisonnement qui n'est pas différent de celui qui sous-tend les contributions du premier groupe. Prenons, par exemple, l'optique liée au « théorème marxien fondamental » : il s'agit d'un raisonnement initié par N. Okishio (1963) et complété par M. Morishima (1973) qui lui a donné son appellation (voir aussi Wolfstetter, 1973, et Abraham-Frois et Berrebi, 1976). On peut se demander, écrit Morishima, « quelles sont les conditions nécessaires et suffisantes à l'existence d'un ensemble de prix non négatifs et d'un taux de salaire comportant des profits positifs pour chaque branche. […] La réponse est qu'il existe un ensemble de prix et un taux de salaire [remplissant les conditions données] […] si et seulement si le "taux de salaire" réel est donné de telle sorte que le taux d'exploitation *e* est positif. Ce résultat […] peut être appelé Théorème Marxien Fondamental » (1973, p. 53).

En d'autres termes, le taux de profit — dans le système des prix — ne pourrait être positif que si et seulement si le taux d'exploitation — dans le système des valeurs — l'était : ce qui rétablirait la théorie de l'exploitation comme explication du profit. Si l'on laisse de côté ici quelques questions pourtant importantes — telle la signification à accorder à un taux d'exploitation dans un système de pures « valeurs absolues » —, il est aisé de voir qu'on ne saurait attribuer à ce « théorème » la portée qu'on lui prête. Il suffit pour cela de se pencher sur les différentes démonstrations qui ont été avancées. Il n'existe en

réalité aucune antériorité d'un taux positif d'exploitation dans le système des valeurs qui permettrait l'émergence de profits dans le système des prix. Les deux phénomènes (e > 0 et r > 0) ne sont eux-mêmes que *l'expression d'une seule et même hypothèse formulée pour le calcul des valeurs comme pour celui des prix* en production simple (les choses se compliquant dans le cas de la production jointe) : l'hypothèse selon laquelle l'économie est en état d'autoreproduction physique ; i.e. qu'il existe globalement un surplus physique d'au moins une marchandise et un déficit d'aucune… Le problème en suspens n'a donc pas avancé d'un pouce. Le système des valeurs est juxtaposé à celui des prix : il ne joue aucun rôle analytique particulier et ne fait que semer la confusion. Si l'on voulait malgré tout parler d'exploitation, il faudrait revenir vers le seul système des prix et, en fin de course, *affirmer* un jugement de valeur — comme dans les analyse du premier groupe.

On ne peut enfin terminer ce chapitre et les commentaires sur le thème de la répartition sans mentionner une tentative radicale de reformulation du problème de l'« exploitation » et de la philosophie marxiste par John Roemer (voir en particulier Roemer, 1988). Mais cette tentative, pour intéressante qu'elle soit — elle contraint à réfléchir sérieusement à la signification du mot « exploitation » —, abandonne toute prétention de se rattacher à la problématique classique de la valeur et/ou des prix : le concept d'exploitation est fondé autrement, en partant de la théorie néo-classique de l'équilibre général. Nous ne pouvons nous attarder ici sur cette analyse et sur les débats qu'elle a suscités, mais le lecteur est vivement invité à s'y reporter (voir Devine et Dymski, 1991 ; Roemer, 1992 ; Steiner, 1999).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ABRAHAM-FROIS, Gilbert, et BERREBI, Edmond (1976), *Théorie de la valeur, des prix et de l'accumulation*, Paris : Économica.

— (1987), *Prix, profits et rythmes d'accumulation*, Paris : Économica.

AUTUME, Antoine d' (1985), « Prix, taux de profit et étalons », *Revue d'économie politique*, n° 1, p. 27-50.

BELLANCA, Nicolò (1997), *Economia politica e marxismo in Italia : problemi teorici e nodi storiografici, 1880-1960,* Turin : Unicopli.

BELLOFIORE, Riccardo (sous la direction de) (1998), *Marxian Economics : A Centenary Appraisal*, Londres : Macmillan, 2 vol.

BÉRAUD, Alain (1990), « Sraffa et l'interprétation de la genèse de la pensée ricardienne », dans R. Arena et J.-L. Ravix (sous la dir. de), *Sraffa trente ans après*, Paris : Presses Universitaires de France, p. 123-138.

BERNSTEIN, Eduard (1899), *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart : Dietz Verlag ; trad. fr., *Les présupposés du socialisme*, Paris : Le Seuil, 1974.

BESNIER, Bernard (1976), « Conrad Schmidt et les débuts de la littérature économique "marxiste"», dans Institut Giangiacomo Feltrinelli, 1976-78, vol. I, p. 383-445.

BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884-1889), *Kapital und Kapitalzins. Vol. I : Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, Insbrück ; trad. fr., *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, Paris : Giard et Brière, 1902, 2 vol.

— (1896), *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, Berlin ; trad. dans Sweezy, 1949.

BORTKIEWICZ, Ladislaus von (1906), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (première partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXIII, juillet, p. 1-50 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 5-40.

— (1907a), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (deuxième partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXV, juillet, p. 10-51 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 41-73.

— (1907b), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System » (troisième partie), *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXV, septembre, p. 445-488 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 74-104 (il existe une traduction anglaise de cet article ainsi que du précédent : « Value and Price in the Marxian System », dans A.T. Peacock, F.A. Lutz, R. Turvey et E. Henderson (sous la dir. de), *International Economic Papers*, n° 2, Londres et New York : Macmillan, 1952, p. 5-60).

— (1907c), « Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des "Kapital"», *Conrads Jahrbücher*, XXXIV, p. 319-335 ; trad. it. dans Bortkiewicz, 1971, p. 105-125 (trad. angl. dans P. M. Sweezy, 1949).

— (1971), *La teoria economica di Marx e altri saggi su Böhm-Bawerk, Walras e Pareto*, Turin : Einaudi.

BOSE, Arun (1971), « Marx on Value, Capital and Exploitation », *History of Political Economy*, vol. III, n° 2, p. 298-334.

— (1975), *Marxian and Post-Marxian Political Economy : an Introduction*, Harmondsworth : Penguin Books.

BOUKHARINE, Nicolaï Ivanovitch (1919), *L'économie politique du rentier*, trad. fr., Paris : EDI., 1967.

CARAVALE, Giovanni, sous la dir. de (1991), *Marx and Modern Economic Analysis*, Aldershot : Edward Elgar, 2 vol.

CHARASOFF, Georg von (1909), *Karl Marx über die menschliche und kapitalistische Wirtschaft*, Berlin.

— (1910), *Das System des Marxismus*, Berlin.

CHAVANCE, Bernard (sous la direction de) (1985), *Marx en perspective*, Paris : Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales.

COLLETTI, Lucio (1969a), *Ideologia e società*, Laterza, Bari (recueil d'essais publiés entre 1959 et 1969) ; trad. fr., *De Rousseau à Lénine*, Paris : Gordon & Breach (nous citons d'après l'édition originale).

— (1969b), *Il marxismo e Hegel*, Laterza, Bari ; trad. fr. partielle : *Le marxisme et Hegel*, Paris : Champ Libre, 1976 (nous citons d'après l'édition originale).

DANA, Rose-Anne, FLORENZANO, Monique, LE VAN, Cuong, LÉVY, Dominique (1989a), « Production Prices and General Equilibrium Prices. A Long-Run Property of a Leontief Economy », *Journal of Mathematical Economics*, vol. 18, p. 263-280.

— (1989b) « Asymptotic Properties of a Leontief Economy », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 13, p. 553-568.

DEVINE, James, et DYMSKI, Gary (1991), « Roemer's "General" Theory of Exploitation is a Special Case. The limits of Walrasian Marxism », *Economics and Philosophy*, vol. 7, p. 235-275.

— (1992), « Walrasian Marxism Once Again. A Reply to John Roemer », *Economics and Philosophy*, vol. 8, p. 157-162.

DMITRIEV, Vladimir Karpovich (1904), *Ekonomicheskie Ocherki : "Opyt" organicheskago sinteza trudovoi teorii tsênnosti i teorii predêlnoi poleznosti*, Moscou ; trad. fr., *Essais économiques : esquisse de synthèse organique de la théorie de la valeur-travail et de la théorie de l'utilité marginale*, Paris : Éditions du CNRS, 1968.

DOBB, Maurice (1955), *On Economic Theory and Socialism*, Londres : Routledge & Kegan Paul.

DOSTALER, Gilles (1978), *Valeur et prix : histoire d'un débat*, Grenoble et Paris : Presses Universitaires de Grenoble et François Maspéro.

DUMÉNIL, Gérard, LÉVY, Dominique (1985), « The Classicals and the Neoclassicals : A rejoinder to Frank Hahn », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 9, p. 327-345.

EATWELL, John, (1974), « Controversies in the Theory of Surplus-Value : Old and New », *Science and Society,* vol. 38, p. 281-303.

— (1975), « Mr Sraffa's Standard Commodity and the Rate of Exploitation », *Quarterly Journal of Economics,* novembre, p. 543-555.

ELSTER, Jon (1985), *Making Sense of Marx. Studies in Marxism and Social Theory*, Cambridge : Cambridge University Press ; trad. fr., *Karl Marx : une interprétation analytique*, Paris : Presses Universitaires de France, 1989.

ENGELS, Friedrich (1885), « Préface » au Livre II du *Capital* de Marx, dans Marx, 1885, vol. I, p. 9-24.

— (1894), « Préface » au Livre III du *Capital* de Marx, dans Marx, 1894, vol. I, p. 7-25.

— (1895), « Complément et supplément au Livre III du *Capital* », dans Marx, 1894, vol. I, p. 26-44.

FACCARELLO, Gilbert (1983a), *Travail, valeur et prix : une critique de la théorie de la valeur*, Paris : Anthropos.

— (1983b), « La loi de la valeur et le problème de la coordination des activités économiques », *L'Homme et la Société*, n° 67-68, p. 153-177.

FACCARELLO, Gilbert, LAVERGNE, Philippe de (sous la direction de) (1977), *Une nouvelle approche en économie politique ? Essais sur Sraffa*, Paris : Économica (recueils de textes).

FINZI, Roberto (sous la dir. de) (1977), *Neo-ricardiana : Sraffa e Graziadei*, Bologne : Il Mulino.

GAREGNANI, Pierangelo, (1960) *Il capitale nelle teorie della distribuzione*, Milan : Giuffrè ; trad. fr., *Le capital dans les théories de la répartition*, Grenoble et Paris : Presses Universitaires de Grenoble et François Maspéro, 1980.

— (1981), *Marx e gli economisti classici*, Turin : Einaudi.

— (1984), « Value and Distribution in the Classical Economists and Marx », *Oxford Economic Papers*, vol. 36, n° 2, mai, p. 291-325 (trad. fr. partielle : « La théorie classique de la répartition et le problème dit de la "transformation" chez Marx », dans Gilles Dostaler, sous la dir. de, *Un échiquier centenaire*, Paris : La Découverte et Montréal : Presses de l'Université du Québec, 1985, p. 157-181).

— (1987), « Surplus Approach to Value and Distribution », *The New Palgrave : a Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan, vol. 4, p. 560-574.

— (1991), « On Some Supposed Obstacles to the Tendency of Market Prices towards Natural Prices », *Political Economy : Studies in the Surplus*

Approach, vol. 6, n° 1-2 ; repris dans G. Caravale (sous la dir. de), *Equilibrium and Economic Theory*, Londres : Routledge, 1997.

GAREGNANI, Pierangelo, HOLLANDER, Samuel, KURZ, Heinz D., NEGISHI, Takashi, SAMUELSON, Paul A., SCHEFOLD, Bertram (1998), « Symposium. Piero Sraffa's Contribution to the History of Economic Thought », *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 5, n° 2, p. 415-479.

GILIBERT, Giorgio (1990), « La scuola russo-tedesca di economia matematica e la dottrina del flusso circolare », dans Giacomo Becattini (sous la direction de), *Il pensiero economico : temi, problemi e scuole*, Turin : UTET, 1990, p. 397-403.

GLYN, Andrew (1987), « Marxist Economics », *The New Palgrave : a Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan, vol. III, p. 390-395.

GRAZIADEI, Antonio (1895), « Sopralavoro e sopravalore. L'indipendenza della teoria del profitto dalla teoria del valore », *La Critica Sociale*, 16 octobre, p. 296-297.

— (1899), *La produzione capitalistica*, Turin : Bocca.

— (1923) *Prezzo e sovraprezzo nelle economia capitalistica : critica alla teoria del valore di Carlo Marx*, Milan : Socierà Editrice Avanti !

— (1935) *La teoria del valore. L'impostazione del problema. I suoi rapporti col sovraprodotto. Gli errori di Marx*. Milan : Edizioni dell'ANS-Problemi del Lavoro.

HAHN, Frank (1982), « The neo-Ricardians », *Cambridge Journal of Economics*, VI, p. 353-374.

HARCOURT, Geoff C. (1972), *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge : Cambridge University Press ; réédition, Aldershot : Gregg Revivals, 1991.

HILFERDING, Rudolf (1904), *Böhm-Bawerks Marx-Kritik*, Vienne ; trad. dans Sweezy, 1949.

— (1910), *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Vienne ; trad. fr., *Le Capital financier*, Paris : Éditions de Minuit, 1970.

HODGSON, G. (1980), « A Theory of Exploitation without the Labour Theory of Value », *Science and Society*, vol. 44, n° 3, p. 257-273.

— (1982), *Capitalism, Value and Exploitation*, New York : Oxford University Press.

HOROWITZ, David (sous la dir. de) (1968), *Marx and Modern Economics*, New York : Monthly Review Press, et Londres : McGibbon & Kee.

HOWARD, Michael C., KING, John E. (1989), *A History of Marxian Economics*, vol. I : *1883-1929*, Londres : Macmillan.

— (1992), *A History of Marxian Economics*, vol. II : *1929-1990*, Londres : Macmillan.

INSTITUT GIANGIACOMO FELTRINELLI (1976-78) *Histoire du marxisme contemporain*, trad. fr., Paris : UGE 10/18, 8 vol.

KAUTSKY, Karl (1899) *Bersntein und das Sozialdemokratische Program*, Stuttgart : Dietz Verlag ; trad. fr., *Le marxisme et son critique Bernstein*, Paris : Stock, 1900.

— (1900), *Karl Marx Ökonomische Lehren*, Stuttgart : Dietz Verlag.

KING, John E. (1982), « Value and Exploitation : Some Recent Debates », dans I. Bradley et M. Howard (sous la dir. de), *Classical and Marxian Political Economy*, Londres : Macmillan, p. 157-187.

— (1990) (sous la direction de), *Marxian Economics*, Aldershot : Edward Elgar, 3 vol. (recueils de textes).

KOLAKOWSKI, Leszek (1978a), *Main Currents of Marxism*, vol. II : *The Golden Age*, Oxford : Oxford University Press ; trad. fr., *Histoire du marxisme*, t. II : *L'âge d'or de Kautsky à Lénine*, Paris : Fayard, 1987.

— (1978b), *Main Currents of Marxism*, vol. III : *The Breakdown*, Oxford : Oxford University Press Paperback, 1981.

KORSCH, Karl (1923), *Marxismus und Philosophie*, Leipzig : Hirschfeld, 2e éd., 1930 ; trad. fr., *Marxisme et philosophie*, Paris : Éditions de Minuit, 1964.

— (1938), *Karl Marx* ; nouv. éd., critique, par Götz Langkau, Francfort-sur-le-Main : Europäische Verlagsanstalt, 1967 ; trad. fr. : Paris, 1976.

KURZ, Heinz D., SALVADORI, Neri (1993), « Von Neumann's growth model and the "classical" tradition », *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. I, n° 1, p. 129-160.

— (1995), *Theory of Production : A Long Period Analysis*, Cambridge : Cambridge University Press.

LABICA, Georges, BENSUSSAN, Gérard (sous la direction de) (1982), *Dictionnaire critique du marxisme*, Paris : Presses Universitaires de France, nouvelle édition refondue et augmentée : 1985.

LANGE, Oskar (1935), « Marxian Economics and Modern Economic Theory », *Review of Economic Studies*, juin ; trad. dans Napoleoni, 1970, p. 522-544.

— (1969), *Theory of Reproduction and Accumulation*, Londres : Pergamon Press et Varsovie : Polish Scientific Publishers.

LIPPI, Marco (1973), « Questioni relative alla teoria marxiana del capitale », dans B. De Finetti (sous la dir. de), *Requisiti per un sistema economico accetabile in relazione alle esigenze della collettività*, Milan : Franco Angeli, p. 245-263.

— (1977), *Marx : il valore come costo sociale*, Milan : Etas Libri.

LUXEMBURG, Rosa (1913), *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus*, Berlin ; trad. fr. *L'Accumulation du capital,* Paris : François Maspéro, 2 vol., 1969.

— (1925), *Einführung in die Nationalökonomie* ; repris dans R. Luxemburg, *Ausgewählte Reden und Schriften*, Berlin : Dietz Verlag, 1951, vol. I, p. 411-741 ; trad. fr., *Introduction à l'économie politique*, Paris : Anthropos, 1971 ; rééd., Paris : UGE 10/18, 1973.

MARX, Karl (1872-75), *Le capital, critique de l'économie politique. Livre I*. Édition française. Réédition : Paris : Éditions sociales, 1971, 3 volumes.

— (1885 [1869-79]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. II. Buch* ; trad. fr. : *Le capital, critique de l'économie politique. Livre II*, Paris : Éditions sociales, 1969, 2 volumes.

— (1894 [1864-75]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. III. Buch* ; trad. fr. : *Le capital, critique de l'économie politique. Livre III*, Paris : Éditions sociales, 1969, 3 volumes.

MATTICK, Paul (1969), *Marx and Keynes. The Limits of the Mixed Economy*, Boston : Porter Sargent ; trad. fr., *Marx et Keynes. Les limites de l'économie mixte,* Paris : Gallimard, 1972.

MAY, Kenneth (1948), « Value and Price of Production : a Note on Winternitz' Solution », *The Economic Journal*, vol. 58, décembre, p. 596-599.

— (1949), « The Structure of Classical Value Theories », *The Review of Economic Studies*, vol. 17, n° 42, p. 60-69.

MEDIO, Alfredo (1972), « Profits and Surplus Value : Apparence and Reality in Capitalist Production », dans E. K. Hunt et J. C. Schwartz (sous la dir. de), *A Critique of Economic Theory*, Harmondsworth : Penguin Books,

p. 312-346 ; trad. fr. : « Profit et plus-value : apparence et réalité dans la production capitaliste », dans G. Abraham-Frois, P. Gibert et Ph. de Lavergne (sous la dir. de), *Problématiques de la croissance, vol. II : Marx, Sraffa et le retour aux classiques*, Paris : Économica, 1974, p. 248-289.

MEEK, Ronald L. (1956a), *Studies in the Labour Theory of Value*, Londres : Lawrence and Wishart.

— (1956b), « Some Notes on the "Transformation Problem"», *The Economic Journal*, mars ; réed. dans Meek, 1967, p. 143-157.

— (1967) *Economics and Ideology and other Essays*, Londres : Chapman and Hall.

— (1976), « Is there an "Historical Transformation Problem" ? », *The Economic Journal*, juin, p. 342-347.

— (1977), *Smith, Marx and After*, Londres : Chapman and Hall.

MELDOLESI, Luca (1971), « Il contributo di Bortkiewicz alla teoria del valore, della distribuzione e dell'origine del profitto », dans Bortkiewicz, 1971, p. IX-LXXII.

— (1987), « Bortkiewicz, Ladislaus von », *The New Palgrave : a Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan, vol. I, p. 263-265.

MIYAO, T. (1977), « A Generalization of Sraffa's Standard Commodity and its complete characterization », *International Economic Review*, vol. 18, n° 1, février, p. 151-162.

MORISHIMA, Michio (1973), *Marx's Economics : A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge : Cambridge University Press.

— (1974), « Marx in the Light of Modern Economic Theory », *Econometrica*, p. 611-632.

MORISHIMA, Michio, CATEPHORES, George (1975), « Is there an "Historical Transformation Problem" ? », *The Economic Journal*, LXXXV, juin, p. 309-328.

— (1976), « The "Historical Transformation Problem " : a Reply », *The Economic Journal*, LXXXVI, juin, p. 348-352.

— (1978), *Value, Exploitation and Growth*, New-York : McGraw-Hill.

MORISHIMA, Michio, SETON, Francis (1961), « Aggregation in Leontief Matrices and the Labour Theory of Value », *Econometrica*, p. 203-220.

NAPOLEONI, Claudio (1966), « Sul significato del problema marxiano della "trasformazione"», *La Rivista Trimestrale*, n° 17-18, mars-juin, p. 110-119.

— (1972), *Lezioni sul Capitolo sesto inedito di Marx*, Turin : Boringhieri.

— (1973), *Smith, Ricardo, Marx*, 2e éd., Turin : Boringhieri.

— (1992), *Dalla scienza all'utopia. Saggi scelti, 1961-1988*, Turin : Bollati Boringhieri.

NUTI, Domenico Mario (1970), « Vulgar Economy in the Theory of Income Distribution », *De Economist,* CXVIII, p. 363-369 ; repris dans E.K. Hunt et J.G. Schwartz (sous la dir. de), *A Critique of Economic Theory*, Harmondsworth : Penguin Books, 1972, p. 222-232.

— (1977), « The Transformation of Labour Values into Production Prices and the Marxian Theory of Exploitation », dans J.G. Schwartz (sous la dir. de), *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Santa Monica : Goodyear, p. 88-105.

— (1987), « Dmitriev, Vladimir Karpovich », *The New Palgrave : a Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan, vol. I, p. 907-910.

OKISHIO, Nobuo (1963), « A Mathematical Note on Marxian Theorems », *Weltwirschaftliches Archiv*, XCI, p. 287-299.

— (1976) « Marxian Fundamental Theorem : joint-production case », *Kobe University Economic Review*, vol. 22, p. 1-11.

PASINETTI, Luigi L. (1975), *Lezioni di teoria della produzione*, Bologne : Il Mulino ; trad. fr., *Leçons sur la théorie de la production*, Paris : Dunod, 1985.
— (1985), « In memoria di Piero Sraffa, economista italiano a Cambridge », *Economia Politica*, vol. II, 1985 ; trad. fr. dans R. Arena et J.-L. Ravix (sous la dir. de), *Sraffa trente ans après*, Paris : Presses Universitaires de France, p. 3-18.
PARETO, Vilfredo (1902-1903), *Les systèmes socialistes*, Genève : Droz, 1965.
— (1966), *Marxisme et économie pure*, Genève : Droz.
PETRY, Franz (1915), *Der soziale Gehalt der Marxschen Werttheorie*, Iéna : Fischer ; trad. it., Bari : Laterza, 1973.
POTIER, Jean-Pierre (1986), *Lectures italiennes de Marx : 1883-1983*, Lyon : Presses Universitaires de Lyon.
— (1987), *Un économiste non conformiste : Piero Sraffa (1898-1983), essai biographique*, Lyon : Presses Universitaires de Lyon.
REMAK, Robert (1929), « Kann die Volkswirtschaftslehre eine exakte Wissenschaft werden ? », *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 76, p. 703-735.
— (1933), « Können superponierte Preissysteme praktisch berechnet werden ? », *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 80, p. 839-842.
ROBINSON, Joan (1941), *An Essay on Marxian Economics*, Londres : Macmillan ; trad. fr., *Essai sur l'économie de Marx*, Paris : Dunod, 1971.
— (1951), « Rosa Luxemburg's *Accumulation of Capital* », dans J. Robinson, 1960, p. 59-73.
— (1960), *Collected Economic Papers*, vol. II, Oxford : Basil Blackwell.
— (1965), *Collected Economic Papers*, vol. III, Oxford : Basil Blackwell.
— (1973), *Collected Economic Papers*, vol. IV, Oxford : Basil Blackwell.
RODANO, Franco (1972), « Considerazioni sul sistema dei prezzi di produzione. I : Una ripresa critica della soluzione di Piero Sraffa », *Quaderni della Rivista Trimestrale*, n° 33-34, mai, p. 70-105.
— (1973), « Considerazioni sul sistema dei prezzi di produzione. II : Natura e conseguenze dell'impossibilità della "trasformazione"», *Quaderni della Rivista Trimestrale*, n° 37-38, juin, p. 50-98.
ROEMER, John E. (1981), *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*, Cambridge : Cambridge University Press.
— (1982a), *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge : Harvard University Press.
— (1982b), « New Directions in the Marxian Theory of Exploitation and Class », *Politics and Society*, vol. II, n° 3, p. 253-287.
— (1986), *Value, Exploitation and Class*, Harwood Academic Publisher.
— (1987), « Marxian Value Analysis », *The New Palgrave : a Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan, vol. III, p. 383-387.
— (1988), *Free to Lose. An Introduction to Marxist Economic Philosophy*, Cambridge : Harvard University Press.
— (1992), « What Walrasian Marxism Can and Cannot Do », *Economics and Philosophy*, vol. 8, p. 149-156.
ROUBINE, Isaak Illich (1928), *Essais sur la théorie de la valeur de Marx*, 3e éd., Moscou ; trad. fr., Paris : François Maspéro, 1978.
— (1929), *A History of Economic Thought*, trad. angl. d'après la seconde édition russe, Londres : Ink Links, 1979.
RUBIN, Isaac Ilyich : voir Isaak Illich ROUBINE.

SAMUELSON, Paul (1957), « Wages and Interest : a Modern Dissection of Marxian Economic Models », *American Economic Review*, vol. 47, décembre, p. 884-912.

— (1971), « Understanding the Marxian Notion of Exploitation : a Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices », *Journal of Economic Literature*, vol. 9, juin, p. 399-431 ; trad. fr. dans G. Abraham-Frois, P. Gibert et Ph. de Lavergne (sous la dir. de), *Problématiques de la croissance, vol. II : Marx, Sraffa et le retour aux classiques*, Paris : Économica, 1974, p. 188-247.

SCHEFOLD, Bertram (1976a), « Relative Prices as a Function of the Rate of Profit : A Mathematical Note », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 36, p. 21-48.

— (1976b), « Different Forms of Technical Progress », *The Economic Journal*, vol. 86, décembre, p. 806-819.

— (1978), « Multiple Product Techniques with Properties of Single Product Systems », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 38, p. 29-53.

— (1980), « Von Neumann and Sraffa : Mathematical Equivalence and Conceptual Difference », *The Economic Journal*, vol. 90, p. 140-156 ; trad. fr. dans G. Abraham-Frois (sous la dir. de), *L'économie classique : nouvelles perspectives*, Paris : Économica, 1984, p. 1307-328.

— (1989), *Mr Sraffa on Joint Production and other Essays*, Londres : Unwin Hyman.

— (1996), « Piero Sraffa, 1898-1983 », *The Economic Journal*, vol. 106, septembre, p. 1314-1325.

SCHMIDT, Conrad (1889), *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marxschen Wertgesetztes*, Stuttgart : Dietz Verlag (il existe une traduction italienne de cet ouvrage : *Il saggio medio del profitto e la legge marxiana del volore*, Milan : Summa I, 1971).

— (1892-93), « Die Durchschnittsprofitrate und das Marxsche Wertgesetz », *Die Neue Zeit*, vol. II, n° 3 et 4, p. 68-75 et 112-124.

SETON, Francis (1957), « The "Transformation Problem"», *The Review of Economic Studies*, juin, p. 149-160.

SOMBART, Werner (1894), « Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx », *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, vol. VII, n° 4, p. 555-594.

SOUYRI, Pierre (1970), *Le marxisme après Marx*, Flammarion.

SRAFFA, Piero (1951), « Introduction » à *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge : Cambridge University Press, vol. I, p. xiii-lxiv. Trad. fr. dans Sraffa, *Écrits d'économie politique,* Paris : Économica, 1975, p. 69-119.

— (1960), *Production of Commodities by means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge : Cambridge University Press ; trad. fr., *Production de marchandises par des marchandises, prélude à une critique de la théorie économique*, Paris : Dunod, 1970.

STEEDMAN, Ian (1977), *Marx after Sraffa*, Londres : New Left Books.

— (sous la direction de) (1995), *Socialism and Marginalism in Economics, 1870-1930*, Londres : Routledge.

STEINER, Philippe (1999), « Exploitation généralisée ou spoliation réciproque ? De Marx à Roemer en passant par Pareto », dans Alban Bouvier (sous la dir. de), *L'actualité scientifique de Pareto*, Paris : Presses Universitaires de France.

SWEEZY, Paul Malor (1942), *The Theory of Capitalist Development*, New York : Monthly Review Press.

— (sous la dir. de) (1949), *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk and Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, New-York : Kelley ; trad. it. : Florence, *La Nuova Italia,* 1971.

TOUGAN-BARANOWSKI, Mikhaïl Ivanovitch (1894), *Promyshlennye krizisy v sovremennoi Anglii*, Saint-Pétersbourg, deuxième édition ; trad. fr., *Les crises industrielles en Angleterre*, Paris : Giard et Brière, 1913.

— (1905), *Teoreticheskie osnovy marksizma*, deuxième édition, Saint-Pétersbourg ; trad. all., *Theoretische Grundlagen der Marxismus*, Leipzig : Duncker & Humblot.

TSURU, Shigeto (1942), « On Reproduction Schemes », annexe à P. M. Sweezy, 1942.

— (1954), « Keynes versus Marx : the Methodology of Aggregates », dans Kenneth K. Kurihara, *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick : Rutgers University Press, chap. 12 ; repris dans David Horowitz, 1968, chap. 7.

TUGAN-BARANOVSKY : voir TOUGAN-BARANOWSKI.

VIANELLO, Fernando (1973), « Plusvalore e profitto nell'analisi di Marx », dans P. Sylos-Labini (sous la dir. de), *Prezzi relativi e distribuzione del reddito*, Turin : Boringhieri, p. 75-117.

WINTERNITZ, J. (1948), « Value and Prices : a Solution of the so-called Transformation Problem », *The Economic Journal*, vol. 58, juin, p. 276-280.

WOLFSTETTER, Elmar (1973), « Surplus labour, synchronised labour costs and Marx's theory of value », *The Economic Journal*, vol. 83, septembre, p. 787-809.

WOOD, John Cunningham (1987) (sous la direction de), *Karl Marx's Economics : Critical Assessments*, première série, 4 volumes (recueils de textes), Londres : Routledge.

— (1994) (sous la direction de), *Karl Marx's Economics : Critical Assessments*, deuxième série, 4 volumes (recueils de textes), Londres : Routledge.

— (1995) (sous la direction de), *Piero Sraffa : Critical Assessments*, 4 volumes (recueils de textes), Londres : Routledge.

XIX

Les controverses autour du *Capital* (II) : les crises

Christian TUTIN

Les théories des crises inspirées de Marx ont en commun deux caractéristiques : d'une part, elles mêlent indissociablement une lecture des évolutions historiques du capitalisme et des tentatives d'approfondissement des pistes d'analyse ouvertes par Marx ; d'autre part, elles se caractérisent à la fois par l'affirmation de la nature inévitable des crises, conçues comme inhérentes à la nature économique du capitalisme, et par le fait qu'elles mêlent à l'analyse économique des développements relatifs aux rapports de classes et aux rapports de force internationaux.

Au plan analytique, la lecture marxiste des crises oscille entre deux grandes perspectives, toutes deux ouvertes par Marx mais sans que celui-ci ait offert un schéma d'ensemble qui les réunisse : celle des « lois de l'accumulation » — notamment la célèbre « loi de baisse tendancielle du taux de profit » — et celle des crises de reproduction où l'interruption de l'accumulation s'analyse comme la conséquence d'une incompatibilité entre les conditions de la croissance et les contraintes de reproduction du système économique. Ces deux perspectives offrent deux conceptions alternatives des enchaînements qui mènent à des crises : ainsi, la hausse de la composition organique du capital (voir le chapitre XVII ci-dessus pour la définition de ce concept, et d'un certain nombre d'autres), considérée par la plupart des marxistes comme une conséquence nécessaire du progrès technique, va-t-elle dans la première conception provoquer une baisse du taux de profit général, qui à son tour va tôt ou tard déboucher sur un blocage de l'accumulation ; dans la seconde conception, l'alourdissement de la composition organique va modifier la structure d'équilibre du produit, rendant problématique la reproduction de certains pans de l'appareil productif, et par là la poursuite du processus de croissance.

Au niveau empirique, les débats suscités par la théorie des crises de Marx depuis un siècle ont été dominés par trois grands thèmes, imposés par l'histoire même du capitalisme : le capital financier, l'impérialisme et l'État. Aucun de ces thèmes n'ayant été traité de manière approfondie par Marx dans *Le Capital*, ses disciples se devaient donc de faire preuve d'imagination pour les aborder.

On peut ainsi classer les analyses marxistes des crises économiques en fonction d'une part de leur rattachement possible à l'une ou l'autre des deux orientations suggérées par Marx, et d'autre part de l'importance relative qu'elles accordent aux facteurs internationaux, à l'intervention de l'État et aux phénomènes financiers. On doit également distinguer les contributions qui ont un contenu purement analytique (généralement dues à des universitaires) de celles qui visent à éclairer les évolutions historiques du capitalisme, d'inspiration souvent plus militante, certains auteurs s'efforçant bien entendu de mêler les deux registres. Cette caractéristique est d'ailleurs à l'origine d'une difficulté particulière dans la compréhension des débats entre marxistes — dont on peut estimer qu'elle a souvent bloqué les progrès de l'analyse — qui est l'extrême dépendance de certaines analyses vis-à-vis de positions politiques du moment. Bien souvent l'attitude des auteurs sur tel ou tel point de théorie des crises a plus été dictée par la volonté de renforcer, ou d'affaiblir, la position politique d'un autre auteur, que par des considérations proprement théoriques. De ce point de vue les tentatives récentes de formalisation mathématique de la théorie de Marx, avec le développement de ce qu'on a parfois appelé le « marxisme matriciel », ont permis de clarifier bon nombre de débats.

On s'efforcera dans ce chapitre de reproduire ces différents clivages, et de faire apparaître l'évolution de la discussion au cours du siècle écoulé depuis les contributions fondatrices des marxistes de la première génération. On s'est concentré sur quelques contributions jugées représentatives, en nous limitant aux débats antérieurs à 1980, et en distinguant deux périodes.

La première période (de la mort de Marx en 1883 à celle d'Henryk Grossmann en 1951) va des premiers débats sur l'impérialisme, chez les marxistes allemands, à la formation, au sein de la IIIe Internationale, d'une théorie « orthodoxe » des crises fondée sur la loi de la baisse tendancielle du taux de profit. Les débats de cette période sont fortement marqués par la double croyance dans le caractère inéluctable de l'effondrement du capitalisme, et dans l'imminence de la révolution socialiste. Ainsi Rosa Luxemburg avance-t-elle, dès 1898, dans sa polémique contre Bernstein, que « le point de départ de la révolution socialiste serait une crise générale et catastrophique » (1898, p. 19). Au plan analytique, c'est la théorie de la reproduction, et la thèse de « l'anarchie de la production » qui guident les réflexions des auteurs.

La seconde période (qu'on peut faire symboliquement démarrer à la mort de Staline en 1953), est marquée par le regain des discussions sur la baisse tendancielle du taux de profit et l'impérialisme. Elle s'ouvre au

moment où il devient évident aux yeux de tous que les économies capitalistes développées sont engagées dans une vague de croissance d'ampleur et de durée inédites, en même temps que se multiplient les critiques logiques de la « loi de la baisse tendancielle » en tant que fondement d'une théorie des crises. L'absence de récessions marquées, la progression rapide des salaires réels, l'apparition d'une inflation dite « rampante » (permanente mais modérée), l'intervention multiforme de l'État sont autant de défis pour la théorie marxienne des crises. La nécessité pour les marxistes d'expliquer ces transformations du système se confond largement avec celle de trouver une réponse au keynésianisme. Au cours des années soixante, l'émergence d'un marxisme universitaire se traduira par un certain nombre de développements analytiques. La crise des années soixante-dix sera l'occasion d'une tentative de renouvellement des lectures historiques du capitalisme : nous aborderons brièvement ce point en conclusion.

Alors qu'au cours de la première période la pensée économique marxiste était essentiellement d'origine allemande et russe, les contributions les plus notables de la période suivante ont été le fait d'économistes anglo-saxons, japonais ou de pays de langues latines.

1. IMPÉRIALISME ET CAPITAL FINANCIER : LES DÉBATS ANTÉRIEURS À LA SECONDE GUERRE MONDIALE

Dans la soixantaine d'années qui va de la mort de Marx à la Seconde Guerre mondiale, les débats marxistes sont avant tout le fait de dirigeants des partis socialistes et communistes. Cette période représente une sorte d'âge d'or pour la pensée économique marxiste, très vivante en Allemagne et en Russie. Parmi les mutations historiques du capitalisme, deux d'entre elles ont plus particulièrement retenu leur attention : la montée en puissance des cartels (les « monopoles » au sens large), et la poussée des différents impérialismes qui mènera à la guerre de 1914-1918.

En matière d'explication des crises, l'accent est mis, jusqu'aux années vingt, sur la notion de « disproportion générale » : la crise est conçue comme le résultat d'une disproportion qui dégénère, par généralisation d'un déséquilibre initial à l'ensemble de l'économie. Cette problématique n'est pas si éloignée des versions germaniques de la théorie monétaire du cycle, notamment celles inspirées par la théorie autrichienne du capital, où la question du niveau d'activité est reliée (par exemple chez Hayek, 1930) à celle du bon proportionnement de l'investissement, et donc de la structure productive. La baisse tendancielle du taux de profit est généralement admise (à de notables exceptions près, cependant), mais elle ne constitue jamais, jusqu'à la fin des années vingt, le fondement d'un schéma explicatif des crises. Elle est plutôt envisagée comme la cause fondamentale du mouvement de concentration du capital, lequel est analysé comme un moyen de

l'enrayer, ou à tout le moins d'en combattre les effets pour la fraction dominante du capital.

Ainsi Karl Kautsky (1892), dans sa polémique avec Eduard Bernstein (avocat du libre-échange comme facteur d'harmonie et de progrès), défend-il un point de vue sous-consommationniste quant à l'origine des crises de surproduction : cela lui fournit aussi une explication de l'impérialisme, les mouvements de libération nationale étant perçus par lui comme le principal facteur susceptible de « rendre impossible la perpétuation de l'actuel système industriel » (cité par Howard et King, 1989, p. 93).

1.1. Rudolph Hilferding et le capital financier

L'un des auteurs marquants de la période est Rudolf Hilferding, auteur d'un livre sur *Le capital financier* (1910) qui va fournir la matrice des débats du quart de siècle suivant. Dès 1902, dans un article sur les tarifs douaniers, Hilferding avait relevé que ceux-ci avaient « changé de fonction », les politiques commerciales étant dictées par les cartels qui ont réussi à mettre l'État à leur service : « Dans le système moderne de tarifs douaniers, l'action de la classe capitaliste ne semble plus handicapée par la multitude des intérêts divergents ; il s'agit d'une action beaucoup plus organisée, unifiée et consciente recourant à des moyens d'État. […] Le capital fait fi de la concurrence, s'organise lui-même et à travers son organisation il se met en position d'accroître son influence sur le pouvoir d'État, mettant celui-ci immédiatement et directement au service de ses intérêts » (cité par Howard et King, 1989, p. 95). Hilferding voit dans cette fusion entre les cartels et l'État le début de « la phase finale du capitalisme ». Le capital financier désigne le capital bancaire dans sa fonction de capital industriel. Sa naissance résulte d'un triple mouvement : la place croissante du crédit bancaire par rapport au crédit commercial, le rôle croissant des banques dans le financement de l'investissement (et plus seulement dans le financement de la production), et la concentration croissante du capital industriel, ces deux dernières tendances étant liées à l'alourdissement des techniques de production, lequel impose une immobilisation croissante des investissements sous la forme de capital fixe.

Chez Marx le capital financier, constitué du capital « spécialisé dans le commerce d'argent », était autonome par rapport au capital industriel ; chez Hilferding, il n'en est plus rien, l'émergence de ce capital financier en tant que « fusion du capital bancaire et du capital industriel » marquant la domination du premier sur le second. Cela se traduit par une montée de l'intérêt au détriment du profit d'entreprise, et le développement des sociétés par actions, tandis que, dans l'industrie, la montée des cartels modifie le mécanisme de formation des prix, en introduisant une différenciation des taux de profit qui se traduit par un transfert permanent de valeur en faveur des « cartels » et au détriment des petites entreprises. L'investissement s'en trouve affaibli

dans les deux secteurs, en raison des barrières à l'entrée dans l'industrie cartellisée, et en raison de la baisse du taux de profit dans le reste de l'industrie. C'est par là qu'Hilferding fait le lien entre l'impérialisme et le développement du capital financier. « C'est ainsi que, d'une part, croit rapidement la masse des capitaux destinés à l'accumulation, tandis que, d'autre part, leurs possibilités de placement diminuent. Cette contradiction appelle une solution, et c'est l'exportation du capital. Celle-ci n'est pas une conséquence de la cartellisation ; c'est un phénomène inséparable du développement capitaliste. Mais la cartellisation aggrave brusquement la contradiction, et crée le caractère aigu de l'exportation de capital » (1910, chap. 15, p. 328).

Dans la quatrième partie du *Capital financier*, Hilferding développe une vision intéressante des crises dans laquelle il tente d'articuler — dans une conception d'ensemble fondée sur les disproportions entre les sections de la production sociale — le mouvement des prix relatifs et du taux de profit avec celui du crédit. La cause de la crise réside dans la déformation de la structure productive, qui d'après Hilferding accompagne chaque vague d'accumulation : cette déformation consiste dans un déplacement des capitaux (et du produit) en faveur de la section des moyens de production, qui va de pair avec une déformation des prix relatifs en faveur des biens capitaux, ainsi qu'une accélération des temps de rotation du capital fixe et de circulation des capitaux. Les phases d'accélération de l'accumulation s'accompagnent ainsi d'une hausse du taux de profit, surtout sensible dans la section I, productrice des moyens de production, et plus particulièrement dans sa composante qui fournit le capital fixe au reste de l'industrie. La déformation initiale de la structure productive provient à la fois du fait que c'est l'investissement qui engendre les booms, et que toute vague d'investissement est accompagnée « d'améliorations de la technique [qui] se traduisent par une plus haute composition organique du capital » (*ibid.*, p. 356). Cette élévation de la composition organique ne produit ses effets sur le taux de profit qu'au moment où le nouveau capital fixe, accumulé au cours du boom, doit être reproduit. C'est « ce cycle, s'étendant sur plusieurs années, de transformations liées les unes aux autres, dans lequel le capital est contraint par sa partie fixe », qui fournit la « base matérielle des crises périodiques » (1910, p. 355). C'est pourquoi, « d'une façon générale, les crises sont d'autant plus fortes que le capital fixe est plus important et dans les branches d'industrie où il l'est le plus » (1910, p. 361). La crise survient au moment où l'on enregistre à la fois un ralentissement des temps de rotation et de circulation, sous l'effet de l'intensification des processus, un durcissement des conditions du crédit, en raison de l'épuisement des réserves disponibles pour la reconstitution du nouveau capital fixe, et un excès de l'offre de biens capitaux, provoqué par la sur-réaction de la production, tous ces facteurs concourant à la baisse des prix et du taux de profit. Hilferding fait également intervenir d'autres facteurs de rupture des « proportionnalités », tels que les tensions provoquées par le boom sur

les prix des matières premières, sur les salaires et sur la production de biens de luxe. « La crise ne signifie rien d'autre que le moment où intervient [la] baisse du taux de profit » (*ibid.*, p. 354). Mais celle-ci n'est pas la cause de la crise : elle en est le signe manifeste, dès lors que les disproportions engendrées par l'accumulation ne peuvent plus être masquées par les mouvements des prix et ceux du crédit.

Hilferding reste à ce jour le seul marxiste à avoir tenté d'articuler, par une double analyse du mouvement des prix relatifs et du taux d'intérêt, les mouvements du taux de profit avec ceux de la reproduction, tentant ainsi une véritable synthèse des divers éléments avancés par Marx dans les livres II et III du *Capital*. Les détails du schéma proposé ne sont pas toujours clairs, mais la perspective d'ensemble l'est : « Si l'on considère la complexité des rapports de proportionnalité qui doivent être maintenus dans la production pourtant anarchique, on est tenté de se demander qui veille au maintien de ces rapports. Il est clair que c'est la loi des prix qui doit remplir cette fonction, puisque ce sont les prix qui règlent la production capitaliste et que les changements de prix sont déterminants pour l'expansion ou la diminution de la production, l'engagement d'une production nouvelle. Il en découle la nécessité d'une loi de valeur objective comme seul régulateur possible de l'économie capitaliste. La violation de ces proportions doit par conséquent s'expliquer par une perturbation dans les formations de prix telle que ces dernières ne laissent plus reconnaître d'une façon exacte les nécessités de la production. Comme cette perturbation est périodique, il faut montrer que celle qui se produit dans la loi des prix l'est également » (*ibid.*, p. 353).

Pour autant qu'elles correspondent à un développement du crédit et des marchés financiers, la concentration du capital industriel et sa fusion avec le capital bancaire représentent aux yeux d'Hilferding une certaine protection contre le risque d'effondrement, et limitent les possibilités d'éclatement d'une crise financière susceptible de dégénérer en crise bancaire. En même temps, la cartellisation tend à aggraver les problèmes de disproportions, dans la mesure où elle supprime les forces de rappel liées à l'ajustement concurrentiel des prix et des quantités. Et surtout, le capital financier suscite une politique impérialiste qui ne peut conduire qu'à la guerre. C'est la conséquence de la politisation des relations économiques, notamment au niveau international, dont nous avons vu qu'Hilferding avait fait le point de départ de son analyse. L'impérialisme permet à la fois d'autoriser l'exportation de capital sur des zones « protégées » et d'élever les salaires réels dans les métropoles. Mais il suscite des tensions croissantes, notamment entre l'Allemagne, capitalisme jeune et dynamique, mais dépourvu de colonies, et l'Angleterre, capitalisme mûr et déclinant, mais doté d'un vaste empire colonial.

Pour imprécise qu'elle soit sur nombre de points, l'analyse d'Hilferding n'en est pas moins remarquable pour l'époque : en cherchant à se doter d'un schéma causal complet, il a rassemblé les

ingrédients auxquels feront appel les marxistes par la suite. Son livre a cependant connu un destin paradoxal. Toutes les contributions ultérieures vont reprendre les thèmes avancés par lui, ne se distinguant souvent les unes des autres que par la façon dont elles les agencent ; mais le noyau théorique de sa réflexion sur le capital financier restera pratiquement dépourvu de descendance, sans doute à cause de son positionnement trop « réformiste » aux yeux des théoriciens « révolutionnaires » de la période suivante, celle de l'après révolution bolchévique.

Au terme de son analyse, en effet, le degré de socialisation atteint par le capitalisme financier rend plus facile l'expropriation des capitalistes et le passage au socialisme. « La fonction socialisante du capital financier facilite considérablement la suppression du capitalisme. Dès que le capital financier a mis sous son contrôle les principales branches de production, il suffit que la société, par son organe d'exécution, l'État conquis par le prolétariat, s'empare du capital financier pour avoir immédiatement la disposition des principales branches de production » (*ibid.*, p. 493). Ce fut l'un des arguments principaux des « révisionnistes » en faveur de la possibilité d'une transformation sociale sans révolution violente. Contrairement à eux, Hilferding ne pensait pas que cela avait atténué les antagonismes de classes. Politiquement, il apparaît ainsi dans une position intermédiaire entre celles de la gauche marxiste radicale, représentée par les bolcheviks russes et les spartakistes allemands, et celles de la social-démocratie allemande.

Assez étrangement, Hilferding n'a pas mobilisé son analyse de la crise de 1910 pour interpréter les crises de l'entre-deux-guerres.

1.2. Tougan-Baranowski et la possibilité d'une accumulation indéfinie de moyens de production

L'un des premiers auteurs à faire un usage analytique des schémas de reproduction de Marx (voir leur présentation au chapitre XVII ci-dessus) a été le « marxiste légal » russe Mikhaïl Tougan-Baranowski. Celui-ci soutient, dans *Les crises industrielles en Angleterre* (1894), puis dans *Les fondements théoriques du marxisme* (1905), une double thèse, opposée aux intuitions de Kautsky et de Hilferding : n'importe quelle situation peut être une position d'équilibre, et le système finira toujours par trouver cet équilibre bien que cela passe par des cycles. Tougan-Baranowski déniait par ailleurs toute validité aux « lois tendancielles » élaborées par Marx et, contrairement à la tradition dominante de l'époque, il ne voyait nullement dans les cartels un moyen d'éviter les crises dans la mesure où, comme Hilferding, il attribuait celles-ci à des « disproportions » au sens de la théorie de la reproduction.

Sa position est justifiée par un exemple numérique. Celui-ci repose sur le modèle marxien des schémas de la reproduction du capital social, utilisé dans une version comportant trois sections — la troisième étant celle qui assure la production de biens de luxe — et dans des

hypothèses, à la fois, de croissance de la composition organique du capital et de reproduction équilibrée. La valeur du produit de la section III est stable dans le temps — ce qui implique, puisque le montant de la plus-value augmente, que le taux d'épargne des capitalistes s'élève au cours du temps — et celle des biens de consommation ouvrière diminue en raison des gains de productivité. La seule section dont la production augmente en valeur est donc la section I, productrice des moyens de production, mais le taux d'exploitation augmente plus vite que la composition organique du capital. Tougan-Baranowski envisage ainsi une croissance harmonieuse avec hypertrophie progressive de la production de moyens de production. Il y a « extension de la production sociale et, en même temps, une réduction de la consommation sociale, sans qu'il y ait rupture de l'équilibre. » (1894, p. 215). Le « remplacement le plus large d'ouvriers par des machines n'est pas en mesure, par lui-même, de rendre une quelconque machine superflue et inutile ». « […] il n'apparaît aucun excédent de produit, car la demande des moyens de production remplace complètement la demande des objets de consommation, la machine exigeant pour son travail, tout comme l'ouvrier, certaines dépenses économiques » (*ibid.*, p. 215 et 217). Ainsi, « ce n'est pas la consommation qui dirige la production et en constitue le but ; c'est, au contraire, la production qui dirige la consommation et lui sert de but » (*ibid.*, p. 219). Dans ces conditions, « l'accumulation du capital devient de plus en plus un but pour elle-même » (*ibid.*, p. 225).

La seule difficulté tient à la nécessité d'allouer les capitaux dans les bonnes proportions : « Or, le capitalisme ne possède aucune organisation qui permette de réaliser cette proportionnalité. Dès lors surgissent des crises industrielles » (*ibid.*, p. 221) Le problème est celui du transfert de l'épargne des sections II et III, qui doit s'investir entièrement dans la section I (dont la part dans la valeur produite croit indéfiniment) pour que l'équilibre soit maintenu. La résolution de ce problème d'équilibrage des flux d'épargne et d'investissement passe par l'existence de cycles. Le boom s'analyse comme l'effet d'un surinvestissement, et la dépression comme un sous-investissement prolongé, le temps que l'excès de capital soit résorbé. La raison fondamentale de la crise est une « surproduction de moyens de production », qui devient générale en raison de la baisse des prix. Le crédit joue ici un rôle important d'amplification des fluctuations. De façon plus générale, les marchés financiers, en dissociant de façon croissante « l'accumulation du capital empruntable » de celle du capital productif, créent, avec les accès de spéculation, une source supplémentaire de disproportion.

La plupart des marxistes ont jugé trop optimiste la vision de l'accumulation de Tougan-Baranowski, qui leur apparaissait comme une négation de la possibilité d'une « surproduction générale ». Son refus de faire de l'impérialisme une « nécessité économique » a également été critiqué.

1.3. Rosa Luxemburg ou l'impérialisme comme nécessité

La réaction la mieux argumentée aux thèses de Tougan-Baranowski — et qui à son tour a suscité de nombreuses discussions — fut celle de Rosa Luxemburg (1913). Celle-ci part du modèle bisectoriel de Marx (voir au chapitre XVII, § 8.2) dans lequel il apparaît que, pour chaque état de la technique et de la répartition (composition du capital et salaire réel), une certaine « proportion critique » doit toujours être respectée entre les deux sections de la production (ou de l'emploi). La condition de reproduction s'écrit, en reproduction élargie :

$$c_2 + s\beta.pl_2 = v_1 + (1\text{-}s\beta)\ pl_1$$

avec

$$s\beta.pl_2 = \Delta c_2$$
$$\text{et } (1\text{-}s\beta)pl_1 = \Delta v_1$$

où s est le taux d'épargne de la plus-value et β la part du capital constant dans les avances totales (les autres notations sont celles du chapitre XVII).

Cette condition signifie que la production de moyens de production (section I) doit engendrer une demande de biens de consommation égale à la demande de moyens de production suscitée par la production de biens de consommation (section II). Sachant que $pl_i = e.\ v_i$, et $c_i = \gamma v_i$, on en tire le rapport entre v_1 et v_2 : $\mu = [\gamma + s\beta e]/[1 + e\ (1\text{-}s\beta)]$, égal au rapport des productions et à celui des avances totales si γ est uniforme.

Le non respect de cette proportion correspond à une situation de déséquilibre de l'offre et de la demande. Dans *L'accumulation du capital* (1913), Rosa Luxemburg part des difficultés rencontrées par Marx lorsqu'il se demande par quelle succession d'échanges la condition de reproduction peut en venir à être respectée, et qu'il bute sur la question de savoir comment les capitalistes de la section I peuvent réaliser, et dépenser dans la section II, la partie de leur plus-value accumulée sous forme de nouveau capital variable, soit $(1\text{-}s\beta)pl_1$. En supposant (arbitrairement) que la section II réalise une dépense équivalente en nouveaux moyens de production, donc que $\Delta c_2 = \Delta v_1$, reste encore la question de savoir comment cette dernière réalise la partie $(1\text{-}s\beta)pl_2$ de la plus-value qui sert à financer les nouvelles avances salariales de la section II. Rosa Luxemburg, qui refuse la solution *ad hoc* de Marx consistant à imaginer un « échange direct avec les producteurs d'or », avance que cette dépense ne saurait avoir lieu, en l'absence d'une demande *a priori*. En effet, soutient-elle, le nouveau capital variable représente les salaires à verser aux nouveaux travailleurs, lesquels ne seront engagés… que si l'accumulation a lieu : mais « pour pouvoir faire travailler de nouveaux ouvriers avec de nouveaux moyens de production, il faut […] avoir auparavant un but pour l'élargissement de la production », il faut que se manifeste « une nouvelle demande », sinon la chose est absurde, et le mouvement de l'accumulation incompréhensible. Par définition, cette « nouvelle demande » ne peut provenir de l'accumulation elle-même, qui ne pourrait la susciter qu'une fois réalisée. « Nous tournons

manifestement dans un cercle. Produire plus de moyens de consommation, pour pouvoir entretenir plus d'ouvriers, et produire plus de moyens de production, pour pouvoir occuper ce surplus d'ouvriers, est du point de vue capitaliste une absurdité » (1913, t. I, p. 112). La nouvelle demande ne peut provenir ni de l'accroissement naturel de la population (déjà inclus dans le calcul de v), ni des improductifs, car il faudrait leur avoir préalablement versé des revenus. Le commerce extérieur n'est pas non plus une solution, car, avance-t-elle en reprenant sur ce point un argument de Marx, la « méthode consistant à [le] considérer […] comme un lieu de décharge commode […] ne tend en réalité qu'à déplacer d'un pays dans un autre, mais sans la résoudre, la difficulté à laquelle on s'est heurté dans l'analyse » (*ibid.*, p. 115). Il n'y a donc aucune réponse « à la question de savoir pour qui [pour quelle demande] la reproduction élargie a lieu en réalité » (*ibid.*, t. II, p. 6). Il s'ensuit à ses yeux que l'accumulation est logiquement impossible.

Elle estime que, obnubilé par sa polémique avec Adam Smith et par la question de savoir « d'où vient l'argent » qui assure la circulation du capital, Marx a oublié la véritable difficulté à laquelle se heurte l'accumulation.

À cette première question des conditions de possibilité de l'accumulation, elle en ajoute une seconde : celle de la capacité d'absorption d'un choc quelconque (technique, ou de répartition) par une économie en croissance équilibrée. Cette seconde question est une question de stabilité du sentier d'accumulation : à supposer que l'économie se reproduise de façon élargie (donc avec accumulation) est-elle capable de retrouver son sentier d'équilibre à la suite d'une perturbation quelconque ?

Plus précisément, Rosa Luxemburg envisage une hausse de la composition organique ($\gamma = C/v$) : il s'ensuit une insuffisance de la demande de moyens de consommation et de l'offre de moyens de production par rapport à la composition courante de la production, et elle se demande s'il est possible de réallouer le capital de façon à atteindre le nouveau sentier d'accumulation. Rosa Luxemburg répond également par la négative à cette seconde question, en soutenant que tout rééquilibrage est impossible. Elle avance un double argument à l'appui de cette thèse : un argument « technologique », consistant à affirmer que les capitalistes sont contraints par la forme matérielle du surproduit ; « les capitalistes, écrit-elle, ne sont pas en mesure d'effectuer à leur gré cette modification [de la répartition de la plus-value accumulée entre C et v] car la capitalisation dépend *a priori* de la forme matérielle de leur plus-value » (*ibid.*, tome II, p. 15). À ce premier argument, qui n'est valable que dans des conditions particulières, elle en ajoute un second : « Le schéma exclut la formation et la constitution de la plus-value sous forme d'argent, comme capital attendant l'investissement » (*ibid.*, p. 16-17). Autrement dit, il n'est pas posssible de dégager le capital-argent qui devrait être transféré, car cela « pose la

question : qui a acheté les éléments matériels de cette plus-value et qui a fourni l'argent pour cela ? » (*ibid.*).

Rosa Luxemburg prend ainsi l'exact contre-pied des thèses de Tougan-Baranowski. Selon elle, l'accumulation capitaliste est logiquement impossible et, à supposer même qu'elle puisse avoir lieu (ce qu'elle conteste), le moindre bouleversement des conditions de l'accumulation — par exemple une variation de la composition organique du capital, à la hausse comme à la baisse — ne pourra pas être suivi d'un retour sur le sentier d'équilibre.

Son point de vue est que, l'accumulation ayant cependant lieu tous les jours, une partie de la plus-value doit être réalisée en dehors du système capitaliste : ce serait précisément la fonction de l'impérialisme, à l'époque contemporaine, que de soumettre au système cet extérieur vital pour sa reproduction. Les « milieux non capitalistes », notamment ceux des pays semi-coloniaux, fourniront du capital constant et permettront d'écouler des biens de consommation.

La façon dont est formulée, chez Rosa Luxemburg, la question de la demande, comme la manière dont elle y répond, sont tout à fait particulières. Contrairement à l'interprétation qui en a été couramment faite, il ne s'agit pas à proprement parler d'un problème de débouchés, au sens d'une insuffisance de la consommation. La question de savoir si l'excès d'offre concerne la section I ou la section II est purement contingente : une baisse de la composition organique aurait les mêmes effets déstabilisateurs qu'une hausse, avec simplement inversion des déséquilibres. On se trouve face à une disproportion non résorbable, et non face à une surproduction générale.

Il ne s'agit pas non plus d'anticiper une commande, comme chez Keynes. Pas plus que Marx, en effet, Rosa Luxemburg n'envisage la formation des anticipations. Mais la principale difficulté tient évidemment à la justification qu'elle donne de l'impossibilité des transferts entre sections de la production.

Le débat autour des thèses de Tougan-Baranowski et de Rosa Luxemburg, auquel ont contribué de nombreux contemporains — parmi lesquels Otto Bauer (1913) et Nicolas Boukharine (1925) — a marqué plusieurs générations de marxistes. En l'état où il en est resté à l'aube de la guerre de 1914-18, il n'est guère possible de trancher ce débat. Les deux thèses souffrent en effet d'un défaut symétrique qui est l'absence de toute étude de stabilité. À défaut de savoir comment l'équilibre est atteint et si le déséquilibre peut persister, ni la négation des forces de rééquilibrage chez Rosa Luxemburg, ni leur affirmation par Tougan-Baranowski ne peuvent être fondées. Et comme le relèvera plus tard M. Kalecki (1967), le développement du militarisme dans le capitalisme moderne semble donner raison à l'une et à l'autre : il faut bien au système un « extérieur » (en l'espèce un « tiers-secteur »), comme le pensait la première, et n'importe quelle proportion entre les deux sections de la production peut s'avérer viable, ainsi que l'affirmait le second. Ce caractère ni concluant ni véritablement éclairant du débat du

premier tiers du XXe siècle a conduit, à la génération suivante, à une mise en sommeil de la problématique de la reproduction du capital social au profit de celle de la « baisse tendancielle » du taux de profit.

Curieusement Hilferding s'abstiendra d'intervenir dans ce débat, alors qu'il était sans doute le mieux armé pour le faire, compte tenu de sa position, rappelée plus haut, selon laquelle « puisque ce sont les prix qui règlent la production capitaliste », « il est clair que c'est la loi des prix qui doit remplir [la] fonction » de « veille[r] au maintien [des] rapports de proportionnalité » (Hilferding, 1910, p. 353).

Otto Bauer (1913) a bien contesté la thèse de Rosa Luxemburg quant à l'impossibilité des transferts, en introduisant des transferts entre les sections I et II, qui, à chaque période, permettent de maintenir l'équilibre de la reproduction. Mais de même que la négation de cette possibilité chez Rosa Luxemburg reste inexpliquée, l'absence du mécanisme des prix affaiblit la démonstration de Bauer. Celui-ci a par ailleurs développé un modèle de cycle, en introduisant dans la discussion le taux d'emploi de la force de travail, qui doit évoluer en fonction des variations du taux d'accumulation. Le mécanisme marxien de l'armée de réserve engendre ainsi une alternance de phases de suraccumulation (et sur-emploi) et de sous-accumulation (et chômage massif), qui rend compte des fluctuations cycliques mais non des « grandes crises » que visait le propos de Rosa Luxemburg. En faisant du plein-emploi une position par nature instable dans une économie en croissance, Otto Bauer anticipait certains aspects du modèle d'Harrod (voir Orzech et Groll, 1991). L'impérialisme est alors envisagé par lui comme le moyen de maintenir indéfiniment une situation de suraccumulation, grâce à une exportation de capital vers des pays en sous-accumulation chronique, et un afflux de main d'œuvre venue de ces derniers.

1.4. Boukharine et Lénine

L'impérialisme et l'accumulation du capital — paru à Moscou en 1925 mais écrit pour l'essentiel en 1915 — tire son importance de ce qu'il est le premier ouvrage marxiste où le capitalisme est véritablement pensé comme un système mondial au sein duquel les économies nationales ne sont que les pièces de l'ensemble constitué par le marché mondial. Il s'agit alors de transposer les lois de l'économie telles que Marx les avait comprises à cette réalité nouvelle qu'est l'économie-monde capitaliste. L'influence d'Hilferding se retrouve dans l'accent mis sur la fusion entre le capital et l'État. Boukharine va jusqu'à décrire un système de « capitalisme d'État » qui représente le dépassement du « capital financier » d'Hilferding. Dans son analyse de ces États capitalistes qui ont renoncé au libéralisme politique comme au libéralisme économique, Boukharine anticipe très largement ce que seront les États fascistes des années vingt et trente, insistant sur le fait que la croissance du pouvoir économique de l'État, loin de rendre moins nécessaire son renversement violent, précipite au contraire les affrontements. De

même, il considère comme une vue de l'esprit l'idée d'une coordination internationale des impéralismes, envisagée par Kautsky. Comme Rosa Luxemburg et Léon Trotski (1930) à la même époque, il considère que la voie parlementaire au socialisme est fermée, et que l'alternative des temps modernes est entre « socialisme et barbarie ». Il anticipe également, dans *L'économique de la période de transition*, ce qui deviendra dans les années soixante le « tiers-mondisme » en affirmant que « le facteur principal de la dislocation du système capitaliste est la rupture des liens entre les États impérialistes et leurs nombreuses colonies » (1920, p. 193).

La vision de Lénine est plus complexe que celle de Boukharine. Comme Trotski, il considère que le caractère « inégal et combiné » du développement dans les différentes régions du monde était un facteur décisif de crise, le retard de l'économie russe étant pour lui un point décisif.

Dans une brochure sur *La question des marchés* écrite en 1893 — publication posthume en 1937 —, tout en soutenant que « en régime d'économie marchande, le marché est une simple expression de la division sociale du travail, et qu'il peut par conséquent s'accroître à l'infini, tout comme la division du travail » (1893, p. 114-115), il affirmait cependant « la nécessité, pour une nation capitaliste, d'avoir des marchés extérieurs […] pour écouler [les] produits en grandes quantités » (*ibid.*, p. 114). La cohérence de cette position sera exposée dans une brochure parue à la veille de la révolution russe et consacrée à *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme* (1917). Lénine y part des travaux de Hilferding sur les cartels et le capital financier, pour en tirer une vision beaucoup plus pessimiste de l'évolution du capitalisme. Le livre tout entier est dirigé contre l'austro-marxisme et l'ensemble des courants sociaux-démocrates, pour réaffirmer « la profondeur des contradictions de l'impérialisme et le caractère inévitable de la crise révolutionnaire qu'il engendre » (1917, p. 8).

L'analyse économique de l'impérialisme emprunte chez Lénine une voie très différente de celle prise par Rosa Luxemburg. Les marchés extérieurs sont nécessaires, non pas pour écouler les marchandises, mais pour absorber les capitaux excédentaires. Il s'agit, en fait d'exporter du capital pour échapper à la baisse du taux de profit, rendue sinon inéluctable.

Avec l'analyse de ce qu'il appelle, en termes très polémiques et dans la langue qui lui est propre, « la putréfaction et le parasitisme » propres au stade impérialiste, Lénine inaugure également une tradition qui connaîtra ses heures de gloire chez les « radicaux » américains, consistant à dénoncer les gaspillages inhérents à l'économie capitaliste (voir Bowles *et al.*, 1984).

Après Lénine, les marxistes vont peu à peu abandonner la problématique de la reproduction. Interprétée jusque là comme l'effet d'une incompatibilité entre les lois de l'accumulation et les normes (ou règles) de la reproduction, la crise devient ainsi, chez les marxistes « post-léninistes », la manifestation d'une tendance inéluctable à

l'épuisement des sources de l'accumulation, par baisse du taux de profit. Politiquement, l'adoption de la « loi » de la baisse tendancielle du taux de profit comme grille de lecture exclusive des conjonctures historiques avait évidemment quelque chose de rassurant : elle présentait l'avantage de la simplicité, et elle préservait la thèse « prophétique » d'un effondrement final inéluctable du capitalisme.

1.5. Lectures de la Grande Dépression

Curieusement, car elle fut sans doute dans l'histoire du capitalisme celle qui s'approcha le plus d'un « effondrement final » du capitalisme, la Grande Dépression des années trente n'a pas donné lieu, chez les marxistes, à beaucoup de développements marquants. La très grande diversité des interprétations a rendu manifeste l'absence de cadre de référence unitaire. Envisagée tantôt comme manifestation d'une tendance à l'instabilité croissante, d'une tendance à la stagnation chronique, ou comme entrée dans une ère de « crise permanente », sa caractérisation même fait problème. Otto Bauer (1933) a repris à Kondratief, qui lui avait donné quelques années plus tôt ses lettres de noblesse, le concept d'onde longue introduit par le marxiste russe Alexander Helphand (Parvus) ; Nathalie Moszkowska (1943) avance de son côté la notion de « capitalisme tardif », dont s'emparera quelques décennies plus tard Ernest Mandel (1977). Presque tous les marxistes pressentent, dès le début des années trente, le risque de nouvelle guerre mondiale que représente la crise par son ampleur. Preobrajensky (1931) ne voit ainsi qu'une guerre mondiale ou une révolution technologique majeure pour y mettre fin.

La plupart des auteurs de l'époque — notamment O. Bauer (1933) et E. Varga (1935) — prolongent les réflexions d'Hilferding, de Boukharine et de Lénine sur le rôle nouveau de l'État. Le débat porte alors sur la capacité d'un « capitalisme planifié » à dominer les facteurs d'instabilité, entre les tenants du « compromis invivable » et ceux de la « stabilisation autoritaire » telle que l'envisage l'allemand Friedrich Pollock (1941) qui théorise l'usage par un État dictatorial — ou simplement autoritaire — du chômage technologique, du contrôle psychologique des masses et de la segmentation du marché du travail pour briser la résistance ouvrière. L'analyse économique des crises tend ici à se dissoudre dans le socio-politique. Cette analyse pessimiste de Pollock se retrouvera après-guerre dans les conceptions de l'école de Francfort.

Au plan analytique, on retiendra les deux figures de l'Américain Paul Sweezy (1942) et de l'Allemand Henryk Grossmann (1929, 1940). Henryk Grossman sera très largement à l'origine du regain de faveur, chez les marxistes des années soixante et soixante-dix, de la loi de baisse tendancielle du taux de profit. Son argument est qu'une explication marxiste des crises doit être enracinée dans l'analyse de la production et de l'exploitation du travail, et que les théories de la disproportion entre les sections de la production sociale — *a fortiori* si ces théories sont sous-

consommationnistes — parce qu'elles mettent l'accent sur la réalisation et donc la circulation de la valeur, ne répondent pas à ce critère et ne peuvent donc qu'en rester à la « surface » des phénomènes. Une trentaine d'années plus tard, Paul Mattick (1974) et David Yaffe (1973) reprendront, de façon très dogmatique, cet argumentaire.

Sweezy, qui rejette au contraire la baisse tendancielle, insiste pour sa part sur la dynamique de formation de la demande, que ce soit du côté de la consommation ou de l'investissement. Il reprendra et reformulera ses thèses au cours des décennies suivantes.

2. DES ANNÉES CINQUANTE AUX ANNÉES SOIXANTE-DIX

La propension de nombreux marxistes au dogmatisme explique la difficulté qu'ils ont eu à rendre compte des nouvelles conditions de la croissance qui prévaut pendant les « trente glorieuses », difficulté qui se confond en partie avec le sectarisme et l'embarras qui ont marqué leurs réactions au keynésianisme. La volonté de se démarquer de ce dernier explique en grande partie l'accent mis sur la baisse tendancielle du taux de profit. Les analyses fondées sur les disproportions, parce qu'elles étaient assimilées aux thèses sous-consommationnistes, se sont trouvées discréditées aux yeux de nombre de marxistes en raison de leur proximité jugée trop grande avec la théorie de la « demande effective » formulée par Keynes. Il faudra attendre l'émergence, à la faveur de l'affaiblissement idéologique du communisme pro-soviétique, d'un « marxisme occidental » dans les pays capitalistes développés pour que surgissent de nouvelles tentatives historico-analytiques faisant usage de l'appareil marxien.

2.1. La fin du paupérisme ?

La croissance des « trente glorieuses » ne remettait pas seulement en cause l'idée que le capitalisme courait à sa perte sous le poids de ses contradictions économiques ; en raison du maintien du plein-emploi, de la hausse rapide des salaires réels ou encore de la consolidation progressive des systèmes de protection sociale, elle réduisait aussi à néant les considérations sur la tendance à l'appauvrissement des travailleurs (la « paupérisation absolue ») dont les staliniens avaient cru un moment pouvoir faire un cheval de bataille.

Même s'il restait possible de soutenir, compte tenu de l'importance des gains de productivité, que le taux d'exploitation s'élevait, celle-ci apparaissait de plus en plus favorable aux travailleurs.

Parce qu'il envisageait un gonflement tendanciel de l'armée de réserve, et qu'il voyait dans l'existence de cette dernière un puissant facteur de pression à la baisse sur les salaires, Marx n'imaginait pas sérieusement que le salaire réel, qu'il voyait d'ailleurs régulièrement tiré vers le bas par les phases descendantes des cycles industriels, puisse

augmenter au-delà de périodes plus ou moins brèves de « surchauffe » (historiquement, la progression du salaire réel a d'ailleurs été longtemps d'une extrême lenteur, sans commune mesure avec le rythme de l'accumulation). Une progression significative du pouvoir d'achat ouvrier lui paraissait d'autant plus improbable qu'il avait très clairement perçu un aspect essentiel du progrès technique permanent, caractéristique de l'accumulation capitaliste, à savoir la déqualification massive du travail ouvrier, qui tend à faire du travailleur un simple appendice de la machine. Logiquement, Marx en déduisait que le travail devenant de plus en plus simple, il devait aussi être payé de moins en moins cher.

Mais comme le relevait Joan Robinson (1942), une hausse des salaires réels est parfaitement compatible avec la représentation marxienne de l'accumulation, à deux conditions : que les gains de productivité soient suffisants, de sorte que la hausse des salaires préserve le taux de profit, et que l'absence d'un chômage trop massif, et la présence d'un dispositif institutionnel adéquat, confèrent aux travailleurs un certain pouvoir de négociation de leurs salaires. Le développement de syndicats puissants fournit évidemment cette deuxième condition. Le retour du chômage dans les phases de fléchissement de l'accumulation permet de retrouver le fonctionnement d'un mécanisme d'armée de réserve « à la Marx », sous la forme de fluctuations conjointes de l'emploi, de la répartition et de l'accumulation

Ce mécanisme de courte période, qui renvoie à la relation entre répartition et accumulation, a été formalisé par Richard Goodwin (1965) dans un modèle du cycle industriel qui peut être considéré comme une version — restreinte au strict mécanisme de l'armée de réserve — du modèle d'Otto Bauer (1913) évoqué plus haut. Marx avait clairement indiqué que « la présence de cette réserve industrielle, sa rentrée tantôt partielle, tantôt générale, dans le service actif, puis sa reconstitution sur un cadre plus vaste, tout cela se retrouve au fond de la vie accidentée que traverse l'industrie moderne, avec son cycle décennal à peu près régulier — à part des autres secousses irrégulières — de périodes d'activité ordinaire, de production à haute pression, de crise et de stagnation » (Marx, 1867, t. III, p. 76). À l'origine du cycle, il y a la double relation entre répartition et accumulation. D'un côté, un taux de profit élevé favorise l'accumulation. Mais toute accélération de l'accumulation, si elle se prolonge, augmente la demande de bras et par là exerce une pression à la hausse sur les salaires. Cette hausse des salaires à son tour diminue le taux de profit, ce qui décourage l'accumulation, fait baisser l'emploi et élimine la pression sur les salaires. Par rapport au texte de Marx, Goodwin ajoute seulement un taux de croissance de la productivité qu'il se donne comme variable exogène. Le progrès technique est supposé neutre, de sorte que — hypothèse essentielle qui restreint la portée de l'analyse — la composition organique ne change pas. Cela permet d'éviter de traiter en même temps des fluctuations conjoncturelles de l'emploi et de l'effet à moyen et long terme d'un progrès technique non neutre. Cela présente

aussi l'avantage de ne faire dépendre le taux de croissance que des fluctuations de la part des profits.

La relation de base du modèle est celle qui unit taux de chômage et part des salaires dans le revenu, qui se déduit elle-même de la relation entre croissance des salaires et taux d'utilisation de la force de travail. Goodwin suppose que le salaire réel commence à s'élever à l'approche du plein-emploi. Compte tenu de la relation décroissante entre part des salaires et part des profits, l'écriture du système dynamique correspondant à ces relations lui permet de retrouver le modèle « proie-prédateur » du mathématicien Volterra (1931), où la masse des profits et celle des salaires jouent alternativement le rôle du gibier et du chasseur. Goodwin engendre ainsi une « gravitation » du taux d'emploi courant autour d'un taux « naturel », constant au cours du cycle, mais susceptible de se déplacer en longue période. Ce modèle marxien dynamique se distingue d'un modèle ricardien de gravitation du marché du travail par le fait que les pivots de la gravitation sont le taux d'emploi et la part des salaires « naturels », et non le taux de salaire et le taux de croissance de la population.

L'instabilité conjoncturelle apparaît ainsi comme la rançon du caractère éminemment conflictuel de la répartition salaires/profits, et l'accumulation tend à annuler la cause de son essor, à savoir la part élevée des profits. Le salaire réel s'élève au cours du temps, mais il existe une part naturelle des salaires, constante d'un cycle à l'autre. L'ampleur des fluctuations dépend des conditions initiales, qui en déterminent les bornes, mais pas les pivots de la gravitation. Goodwin estime avoir ainsi retracé « l'essentiel de ce que Marx entendait désigner par caractère contradictoire du capitalisme, temporairement surmonté par des booms et des récessions » (1965, p. 58). Comme nous l'avons signalé, le seul aspect nouveau par rapport à Marx est le fait que la rentabilité soit restaurée, non par une baisse des salaires réels mais par une croissance de ces derniers inférieure aux gains de productivité. Ce modèle est devenu une sorte de « pont-aux-ânes » de l'analyse économique contemporaine, car il est l'un des premiers (et très rares) modèles d'instabilité purement endogène. L'une des propriétés remarquable (et très marxienne) de ce modèle est que l'existence d'un taux de chômage naturel y est l'expression du caractère concurrentiel du marché du travail, contrairement aux théories contemporaines inspirées de Friedman, où il est la marque de ses imperfections.

Pour intéressant qu'il soit, le modèle de cycle de Goodwin ne saurait cependant (ne serait-ce que parce qu'il raisonne à composition organique constante) épuiser le contenu de la théorie des crises de Marx. Il ne rend compte que des oscillations régulières et auto-entretenues de l'accumulation, et non de ses blocages durables à l'occasion des « grandes crises ». Il exclut tout problème de demande globale, puisqu'il suppose que les capitalistes épargnent et accumulent la totalité de leurs profits. L'explication des « grandes crises » (les « secousses irrégulières » de Marx, évoquées plus haut) doit reposer sur un autre modèle. Par

ailleurs, le mécanisme de l'armée de réserve formalisé par Goodwin disparaît si le plein-emploi est maintenu de façon quasi permanente. En situation de sur-emploi, ou si le volant permanent de chômeurs est trop faible pour limiter le rythme de progression des salaires, l'immigration (autre composante de « l'armée de réserve ») peut être le moyen de la contenir, ce qui renvoie, dans la dynamique de l'accumulation, au rôle des marges du système constituées des pays semi-coloniaux.

2.2. Impérialisme et sous-développement

La reconnaissance, jusque dans la théorie, de l'enrichissement des salariés dans les « métropoles impérialistes » a conduit à reporter le débat sur la paupérisation sur les périphéries du système. Les analyses de l'impérialisme se sont ainsi profondément renouvelées avec l'émergence de la question du développement (voir le chapitre XL dans le tome III du présent ouvrage pour de plus amples développements), l'accent étant mis sur les mécanismes économiques de domination, conduisant à un blocage de ce dernier, malgré la levée de l'hypothèque politique avec la généralisation des indépendances asisatiques et africaines. Simple lieu de report des contradictions du système dans la littérature marxiste d'avant 1950, le « tiers-monde » devient ainsi le siège d'un ressort essentiel de la croissance des pays capitalistes développés.

Une véritable « lutte des classes internationales » est analysée, à côté de la lutte des classes traditionnelle entre classes ouvrières et bourgeoisies des pays industriels. Les analyses marxistes du sous-développement accompagnent ainsi la montée du tiers-mondisme politique.

Le « pillage du tiers-monde » (titre d'un ouvrage de Pierre Jalée, 1965), dans le cadre des rapports néo-coloniaux, a fait l'objet d'une vaste littérature d'inspiration marxiste. L'impulsion initiale est venue de *L'économie politique de la croissance*, publiée par Paul Baran en 1957. Celui-ci soutient que le décollage industriel des pays européens et le retard des autres régions du monde est le résultat d'un « transfert de surplus économique » des seconds vers les premiers grâce aux mécanismes de domination mis en place dès l'époque coloniale, renouvelés par la suite et qui auraient engendré des écarts cumulatifs de développement. Parmi les tentatives de théorisation du phénomène, une place à part doit être réservée à l'ouvrage d'Arghiri Emmanuel (1969), *L'échange inégal*. L'idée d'Emmanuel est que, dans l'échange international, les pays développés ont une capacité d'opérer à leur avantage un transfert de travail (donc de valeur). Il développe cette idée dans un modèle de prix de production au niveau international (les pays remplaçant les branches du modèle habituel). Les pays développés, caractérisés par des niveaux de salaires supérieurs, exploitent les pays « sous-développés », où la valeur de la force de travail est très faible. Le transfert de valeur, aux yeux d'Emmanuel, profite aussi bien aux travailleurs des pays riches qu'à leurs capitalistes. Ce sont les pays pauvres, en tant que tels, qui sont exploités, et l'enrichissement des travailleurs des pays riches est en partie dû à cet « échange inégal ». Cette thèse a évidemment suscité force débats entre les « tiers-mondistes », qui y étaient favorables, et les marxistes plus orthodoxes, comme Charles Bettelheim (1969), qui soutenaient au contraire que, contrairement aux apparences, les salariés des pays riches sont plus exploités que ceux des pays pauvres, grâce au développement, rendu possible par la technique, du mécanisme de la plus-value relative qui assure un taux d'exploitation plus élevé.

Malheureusement, en l'absence d'une théorie satisfaisante du prix de production international, la thèse de l'échange inégal, comme celle de la « nécessité de l'impérialisme » chez Rosa Luxemburg, reste dépourvue d'un fondement analytique bien assuré.

Parallèlement aux discussions sur les formes d'exploitation des pays anciennement coloniaux du « Sud » par les métropoles impérialistes du « Nord », un vaste débat s'est également tenu sur la possibilité d'un développement des pays dominés, suscité par l'observation des premières expériences d'accumulation autonome et de forte croissance dans ce qu'on appelait à l'époque les pays « semi-industrialisés » (comme le Brésil). La thèse d'une impossibilité d'accès au développement en raison même des mécanismes de domination impérialiste a cependant été assez largement dominante chez les marxistes. Telle était par exemple la position d'André Gunder-Frank (1969), auteur d'un livre au titre significatif de *Développement du sous-développement*. Les travaux de Samir Amin (1970) relèvent d'une perspective plus ambitieuse encore : rendre compte des mécanismes du sous-développement en les replaçant dans une histoire de *L'accumulation à l'échelle mondiale*.

2.3. La difficile rupture avec les « lois tendancielles »

Les transformations du rapport salarial, comme les nouvelles formes de l'impérialisme économique, offraient une grille de lecture possible de la grande croissance comme de la crise des années soixante-dix. Mais une telle grille ne pouvait s'imposer qu'à la condition de renoncer à l'héritage des « lois tendancielles » de Marx. Dans l'intervalle, l'argumentaire en faveur de la baisse tendancielle s'est enrichi de nouveaux arguments. Mais les diverses tentatives pour « sauver » la loi se sont soldées par un échec.

Les critiques « classiques » de la loi, déjà formulées par Tougan-Baranowski (1905) et Bortkiewicz (1907), ont été systématisées, dans les années trente et quarante par N. Moszkowska (1935), P. Sweezy (1942) et Joan Robinson (1942). Elles consistent à montrer qu'on ne peut affirmer ni que la hausse de la composition technique du capital — généralement admise au vu de deux siècles d'accumulation capitaliste — entraîne nécessairement celle de sa composition organique, ni que la hausse de cette dernière, à supposer qu'elle se produise, entraîne nécessairement la baisse du taux de profit ρ.

Concernant le premier point, la difficulté tient à ce que la composition organique du capital (notée ici γ) ne dépend pas que de sa composition technique, mais également de la productivité relative de la section des biens de consommation ouvrière, et du salaire réel. Poser sa hausse comme nécessaire revient à supposer à la fois la neutralité de la technique sur les productivités relatives des sections I (production de moyens de production) et II (production de biens de consommation), et

la constance du salaire réel. Or, même à taux d'exploitation e constant, celui-ci peut s'élever, compte tenu des gains de productivité.

La composition du capital s'écrit en effet :

$$\gamma = C/v = (\lambda_k/\lambda_b).\ (1/w).\theta$$

où λ_k et λ_b sont les valeurs unitaires des biens de production et de consommation (inverse des productivités q_k et q_b), w le salaire réel et θ la composition technique du capital ($\theta = K/L$).

Concernant le second point, la raison de l'indécidabilité tient à ce que la même cause qui est censée faire baisser le taux de profit ρ élève également le taux d'exploitation, et que l'effet net de ces deux tendances est indéterminé. Même si à chaque instant le *montant* de la plus-value est limité par la durée de la journée de travail, •on ne saurait en effet, comme l'ont fait remarquer Glyn (1972) ou Robinson (1942), poser de limite à la hausse du *taux* de plus-value, de sorte que, quelle que soit l'importance de la hausse de la composition organique, elle peut toujours être contrebalancée par une variation du taux d'exploitation.

Dans les années soixante-dix, un certain nombre d'auteurs, parmi lesquels Fine et Harris (1976), Hodgson (1974) et Shaikh (1978), ont cru tenir une réponse à cette objection traditionnelle en montrant que la hausse de la composition technique était suffisante pour impliquer la baisse du taux de profit *maximum*, laquelle devrait à son tour impliquer, à terme plus ou moins lointain, la baisse du taux *effectif*. Or, si la première partie du raisonnement est incontestable, la seconde ne l'est pas. Le taux de profit maximum, noté R, est celui qu'obtiendraient les entrepreneurs capitalistes s'ils n'avaient pas à rémunérer les travailleurs. Pour une valeur nulle de la force de travail ($v = 0$), la plus-value est égale à la totalité du travail fourni ($pl = L$) et le taux de profit maximum est l'inverse du rapport du travail mort C au travail vivant L :

$$R = pl/C = L/C = 1/\sigma$$

Ce ratio $\sigma = C/L = C/(pl + v)$, qu'Okishio (1961) a proposé d'appeler « composition organique de la production », fournit une expression de l'intensité en capital alternative à la composition organique du capital ($\gamma = C/v$), mais liée comme elle à la composition technique par la relation :

$$\sigma = C/L = \lambda_k\ (K/L) = \theta/q_k$$

où λ_k désigne la valeur des biens capitaux, θ la composition technique du capital, et q_k la productivité de la section I (productrice des moyens de production).

Contrairement à celle du capital (γ), la composition organique de la production (σ) ne dépend pas du salaire réel w, mais dépend toujours, par contre, de la productivité dans l'industrie des biens d'équipement (section I de Marx). L'existence d'une loi gouvernant son évolution reste donc problématique.

En ce qui concerne la seconde étape du raisonnement, il est vrai que pour tout salaire positif (w et $v > 0$), le taux de profit effectif (ρ) est nécessairement inférieur au taux de profit maximum qui n'est autre que l'inverse de la composition organique de la production : $\rho < R = 1/\sigma$. En

effet, le ratio pl/(C + v) est nécessairement inférieur à (v + pl)/C. Il est donc clair que lorsque σ augmente, le taux de profit maximum R diminue. Tout le problème, pour la validation de la « loi » de baisse tendancielle, est de savoir s'il en va nécessairement de même du taux de profit effectif (ou courant) ρ_t. Or, comme le montrent Steedman (1977) et Van Parijs (1980), « le premier peut baisser continument tandis que le second continuera à croître » (Van Parijs, 1980, p. 5), et il n'y a pas de réponse générale à la question posée. La discussion bute ici sur une indétermination de même nature que lorsqu'il s'agissait de savoir si la tendance à la hausse de C/v devait ou non l'emporter sur la tendance à la hausse de e. Comme le note Harris (1983), le fait que le taux de profit effectif — avec des salaires positifs — est nécessairement inférieur au taux maximum — correspondant à des salaires nuls — ne nous renseigne en rien sur le sens des mouvements du premier. On ne saurait évidemment exclure que la baisse du taux maximum retentisse sur le taux effectif, mais cela correspond à une situation particulière, et très contingente, qu'on ne saurait ériger en norme du système.

Les tentatives de reformulation de la loi, à partir des notions de taux de profit maximum et de composition organique de la production, ne permettent donc pas de lever l'incertitude quant à l'effet final d'une hausse de la composition technique du capital sur le taux de profit effectif. Mais il y a pire : l'analyse d'Okishio (1961), fondée sur l'argument dit « du choix des techniques », établit de façon irréfutable qu'il est tout simplement impossible que dans une économie capitaliste un progrès technique — lequel obéit nécessairement à une logique de minimisation des coûts — fasse baisser le taux général de profit. Reprenant les travaux antérieurs de Kei Shibata (1934), Okishio montre que, dans un modèle de prix de production, il faudrait, pour que tel soit le cas, avoir affaire à une « régression » technologique. En fait, Okishio n'a fait que donner une forme incontestable à un argument qui avait été très largement avancé dans la littérature marxiste d'avant-guerre : Bortkiewicz (1907) puis Nathalie Moszkowska (1929) soutenaient déjà qu'un progrès technique ne pouvait que relever le taux de profit. Le « théorème d'Okishio » est un bon exemple de la façon dont le modèle de Sraffa (1960) a aidé à clarifier — en l'occurence en l'invalidant — une proposition de Marx. Certes, le théorème est formulé en termes de prix de production, alors que la « loi » de Marx s'énonce en termes de valeurs. Mais cet argument n'a aucune valeur logique. Au mieux laisse-t-il entièrement en suspens la réponse à la question posée. Depuis les années soixante, les partisans de la « loi » se sont donc repliés sur deux types d'arguments.

Au plan logique, ce sont des considérations relatives au degré de concurrence dans le capitalisme moderne qui peuvent encore justifier l'existence d'une baisse du taux de profit. C'est ainsi que Shaikh (1978) a tenté de relativiser les conséquences du théorème d'Okishio en introduisant la distinction entre marge et taux de profit, et en mettant en avant les conséquences de la présence du capital fixe. Mais, comme l'a montré Roemer (1979), cette distinction n'a de portée qu'en situation de concur-

rence imparfaite, où l'on peut supposer que pour des raisons tenant soit à la demande, soit à l'existence de barrières à l'entrée, les capitalistes adoptent des techniques sous-optimales. Mais on sort alors du modèle de Marx, pour entrer dans un monde oligopolistique dans lequel tout dépend de la structure des marchés et des modalités de la concurrence, et dont, comme le relève Harris (1983), la théorie marxiste ne dispose pas de modèle qui lui soit propre.

Depuis le début des années soixante-dix, c'est surtout au nom d'arguments empiriques que la loi a été défendue par ses partisans, ce qui représente un retournement complet de situation par rapport à la période précédente. Dès 1957, Joseph Gillman avait tenté de la réconcilier avec les faits : constatant qu'après avoir baissé aux États-Unis jusqu'en 1919, le taux de profit était remonté depuis, il avait suggéré de mesurer un taux de profit net des dépenses « improductives » U : $\rho = (pl - U)/(C + v)$, en montrant qu'ainsi redéfini, le taux de profit avait baissé après 1919. Cela faisait intervenir un nouveau terme, $u = U/v$, dans les déterminants du taux de profit net.

Comme ceux qui renvoient à l'imperfection de la concurrence, les arguments factuels présentent l'inconvénient d'être purement contingents. Dans tous les cas, cela revient à admettre que la « loi » n'en est pas une, c'est à dire qu'elle ne revêt aucun caractère universel ou, comme le soutient avec force Van Parijs (1980), qu'elle n'est nullement « nécessaire ».

Chez certains auteurs, comme Mattick (1972) ou Yaffe (1973), la défense de la baisse tendancielle prendra un tour très dogmatique, consistant à dénoncer les versions « erronées » de la théorie marxiste des crises qui « séparent le procès de circulation du procès d'ensemble de la production capitaliste », et à affirmer que « la sur-accumulation du capital est la cause de la surproduction de marchandises, et [que] cette dernière ne constitue pas la limite du procès de production capitaliste » (Yaffe, 1973).

2.4. Le capitalisme monopoliste

Le capitalisme monopoliste d'État

Parmi les « contre-tendances » dont on fait suivre d'ordinaire l'énoncé de la « loi » de la baisse tendancielle du taux de profit, l'intervention de l'État et le « pillage du tiers-monde » ont figuré en bonne place. Ainsi le marxisme soviétique a-t-il théorisé la première sous le nom de « capitalisme monopoliste d'État » (CME). Développée notamment par Eugène Varga (1967), cette théorie a connu une variante française, élaborée par un certain nombre d'économistes français collaborateurs du Comité central du PCF, parmi lesquels Paul Boccara et Philippe Herzog (voir VV. AA., 1971, et Boccara, 1973). La théorie du « CME » est exemplaire d'une démarche consistant à montrer que les économies capitalistes sont toujours soumises aux lois dégagées par Marx, et donc potentiellement « en crise », la poursuite de la croissance

ne s'expliquant que par la force de deux « contre-tendances », en l'occurence le développement des « monopoles » et la multiplication des interventions économiques de l'État.

La présence des entreprises « non monopolistes » d'une part, celle de l'État d'autre part (entreprises publiques), qui se contentent d'un moindre taux de profit, permet de préserver le taux de profit du « capital monopoliste », lequel est ainsi protégé de l'action de la « loi ». La dévalorisation d'une partie du capital est ainsi le moyen de combattre les effets de la supposée « suraccumulation ». On aurait bien baisse du taux de profit général, mais le taux du « secteur monopoliste » serait supérieur, parce qu'il est calculé sur le seul capital « monopoliste », et avec un numérateur augmenté d'un transfert lié au degré de monopole :

$$r_m = pl_m (1 + m)/K_m$$

$$pl_m = e. K_m \text{ et } K_m = K — (K_c + K_e)$$

où K_m désigne le capital monopoliste, K_c le capital concurrentiel, K_e le capital public et m un taux de transfert lié au degré de monopole.

L'un des grands défauts des travaux de cette période, qu'ils relèvent ou non de l'optique du « CME », est de ne pas proposer de définition analytique claire de la notion de suraccumulation. Au-delà de cette discussion, donc à supposer même acquise (ce qui n'est pas le cas) la baisse du taux de profit en longue période, cela ne suffirait pas à fonder une théorie des crises. On peut même estimer que l'essentiel reste à faire : dégager les enchaînements par lesquels la baisse en question provoque un arrêt de l'accumulation. Si l'on conçoit bien qu'elle puisse entraîner une baisse du taux d'accumulation, et donc du taux de croissance de l'économie — qui peut notamment se traduire par une montée du chômage — le système ne s'en trouve pas pour autant empêché de fonctionner. Une situation de chômage même massif ne définit pas la crise économique. Chez Marx, celle-ci désigne une situation de blocage de l'accumulation : que ce soit dans les « grandes » crises, ou dans les « petites » crises — points d'inflexion du cycle conjoncturel — il y a un brusque excédent de capital, qui provoque l'interruption générale du processus d'accumulation. C'est cette situation, que Marx qualifie de « suraccumulation », dont la théorie des crises doit expliquer l'émergence.

L'attachement des marxistes à la loi de la baisse tendancielle du taux de profit est d'autant plus curieux — et injustifié — que son abandon conduit à mettre l'accent sur la hausse du salaire réel (ou la réduction de la durée du travail ou de son intensité) et par là sur la lutte des classes, comme cause première de la baisse du taux de profit, ce qui, tout bien considéré, représente un point de vue beaucoup plus « marxiste » que l'insistance sur les effets mécaniques du progrès technique. Telle était d'ailleurs la thèse d'Okishio (1961), qui là encore se situait dans une longue tradition qui va de Tougan-Baranowski (1905) à Paul Sweezy (1942).

La remise en cause de la loi ne signifie nullement que l'on renonce à l'idée que les mouvements du taux de profit constituent une dimension essentielle des fluctuations et des crises, et l'un des meilleurs indicateurs

de l'état de la conjoncture. Mais son abandon oblige, par contre, à renoncer à toute conception « moniste » de la crise, qui proviendrait toujours d'une seule et même cause, la hausse inéluctable de la composition organique.

Une fois écartée l'idée de loi tendancielle, il convient de repenser le rapport de causalité entre profit et crise : celle-ci ne s'expliquerait pas par la chute de celui-là, mais les chutes brutales du taux de profit général ne seraient au contraire que l'expression de la crise.

Gaspillages et tendance à la stagnation

Les travaux marxistes des années 1945 à 1975 ne se sont cependant pas bornés à la défense de la loi de baisse tendancielle. Diverses tentatives, plus ou moins heureuses, d'analyse de la période des « trente glorieuses » méritent d'être relevées. L'une des plus importantes est celle de Paul Baran et Paul Sweezy. Représentants, avec Alvin Hansen (1938) et Joseph Steindl (1952), du courant « stagnationniste » américain, ceux-ci prennent dans *Le capitalisme monopoliste* (1966) l'exact contrepied de la loi de baisse tendancielle, en soutenant au contraire que la difficulté essentielle à laquelle se heurte le développement du capitalisme tient à l'absorption du « surplus ». Paul Baran (1957) avait déjà critiqué la thèse de J. Gillman (voir *supra*) en avançant qu'il était absurde de supposer que le taux de profit serait supérieur si les dépenses improductives étaient moins importantes, car cela revenait à ignorer les difficultés de réalisation de la valeur qui surgiraient en l'absence de ces dépenses. Tout incite au contraire à penser que le taux d'utilisation du capital s'en trouverait fortement réduit, et que le taux de profit serait en conséquence plus faible, et non plus élevé, qu'en présence de dépenses improductives, ces dernières regroupant toutes les dépenses qui ne sont pas assimilables à des coûts de production.

L'ouvrage de 1966 est issu de la fusion entre la théorie de la croissance de Paul Baran (1957), fondée sur le concept de « surplus », et la théorie du capitalisme et des crises avancée par Sweezy (1942). Le surplus désigne « la différence entre ce que la société produit et le coût de cette production » (1966, p. 29), c'est-à-dire la partie de la valeur ajoutée qui n'est pas destinée à payer le travail productif. Il mesure « la marge de liberté dont dispose une société » pour atteindre les buts qu'elle se donne et sa « composition […] indique l'emploi qui [en] est fait » (*ibid.*, p. 30). Le surplus correspond, à côté des profits, des rentes et des intérêts, à tous les revenus distribués par l'État, ainsi qu'aux frais de commercialisation, etc.

La thèse fondamentale de Baran et Sweezy est que la difficulté essentielle du capitalisme contemporain réside dans son incapacité à réaliser le surplus potentiel, i.e. celui que l'état des forces productives le mettrait en mesure de produire. Il s'ensuit, d'une part une différence permanente entre ce surplus potentiel et le surplus effectif, mesurée par le taux de chômage et le taux d'utilisation des capacités, et d'autre part une multi-

plication des formes de dépenses, dîtes « d'absorption », destinées à écouler le surplus effectivement créé. L'économie du capital monopoliste, caractérisée par une tendance à la hausse du taux de surplus, est une « économie du gaspillage », l'étendue de ce dernier donnant la mesure des problèmes de réalisation. Les monopoles engendrent une forme particulière de gaspillage, avec la montée des dépenses de commercialisation et de publicité, qui se substituent aux prix en tant qu'armes de la concurrence. Mais les dépenses privées ne suffisant pas à absorber un surplus toujours croissant, la dépense publique est nécessaire. Compte tenu de la résistance des monopoles à l'extension des dépenses collectives visant à la satisfaction des besoins sociaux, cette dépense publique prend de façon croissante la forme de dépenses militaires ou de « gestion de l'empire ».

L'accent mis sur l'inutilité sociale, voire l'illégitimité morale d'une masse croissante de dépenses, qui ne sont que le moyen de conjurer la tendance à la stagnation, est un aspect essentiel du livre qui est très largement à l'origine du courant « radical » américain (voir par example Bowles, Gordon et Weisskopf, 1983) caractérisé par une approche beaucoup moins « économiciste » que celle des courants européens issus des IIe et IIIe Internationales. Baran et Sweezy ont d'ailleurs été très vivement critiqués par les marxistes orthodoxes, qui leur ont reproché de ne pas raisonner en valeur et de laisser de côté les concepts fondamentaux de taux d'exploitation et de taux de profit pour leur préférer celui, jugé plus « flou », de taux de surplus. Mais le principal reproche qui peut leur être fait est celui qu'on peut adresser à toutes les variantes de la thèse du développement du travail improductif : dès lors qu'on est en dehors de la sphère étatique, qu'on a donc affaire à des activités utilisatrices de travail humain et qui engendrent du profit, la désignation de ces activités, et des dépenses qui leur correspondent, comme « improductives » fait problème par rapport à la cohérence même de la théorie de la valeur travail.

2.5. Du côté de la reproduction

La théorie de la reproduction est l'un des rares domaines où la formulation mathématique des questions de Marx a permis d'obtenir des résultats qui corroborent ses intuitions, et où il apparaît comme un véritable pionnier de l'analyse économique la plus moderne. Les schémas de reproduction du livre II peuvent en effet être considérés comme la première tentative pour définir les conditions de stabilité dynamique d'une économie dans un cadre bisectoriel. Si l'on excepte le modèle pionnier, et longtemps igoré, de Feldman (1928), ils ne trouveront leur équivalent dans l'analyse économique moderne qu'au début des années cinquante, avec la discussion du modèle d'Harrod. Harris (1972) a proposé une réécriture des schémas de Marx en termes d'agrégats et de revenus monétaires, et Oskar Lange (1969) s'était déjà intéressé à eux, en tant que matrice d'une théorie dynamique à

construire, de même que Kalecki (1967, 1968). Mais c'est à l'économiste japonais Michio Morishima (*Marx's Economics : a Dual Theory of Value and Growth*, 1973) que l'on doit la formulation dynamique la plus complète des schémas de Marx, passablement négligés par les marxistes eux-mêmes à partir des années trente. Morishima est également l'un des rares économistes (avec Foley, 1982, 1986) à avoir insisté sur l'originalité et l'intérêt de la discussion par Marx des conditions de rotation du capital fixe, qu'il considère « comme l'un des meilleurs passages des trois volumes » du *Capital* (1973, p. 178), et dont nous avons vu qu'elle était au cœur de la théorie des crises chez Hilferding. Chez Marx, cette analyse constituait l'un des liens entre reproduction et circulation monétaire, et jouait à ce titre un rôle crucial dans l'analyse des cycles.

Dans son chapitre de *Marx's Economics* consacré à la reproduction élargie, Morishima aborde deux questions : celle de la stabilité de la reproduction, et celle de la relation entre théorie marxiste de la reproduction et macroéconomie contemporaine.

Sur le premier point, il établit pour la première fois formellement l'instabilité de la reproduction élargie. Partant d'une critique — déjà formulée par Rosa Luxemburg — de la démarche de Marx, qui consiste à la fois à supposer que les capitalistes des sections I et II n'investissent que dans leur propre sphère, et à leur prêter des comportements différenciés, les capitalistes de la section II ayant un comportement « suiviste », qui consiste de leur part à « ajuster leurs investissements de façon à maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande de biens capitaux » (1973, p. 118), il récrit les schémas de la reproduction élargie sous la forme d'un système de deux équations de récurrence. Il montre alors que, selon l'intensité capitalistique respective des sections I et II, l'économie connaît des oscillations explosives (divergence croissante mais alternée), ou une divergence monotone par rapport au sentier d'accumulation équilibrée. La forme de l'instabilité est différente selon que la section I est plus ou moins capitalistique que la section II, mais dans tous les cas la « proportion d'équilibre » de Marx est introuvable.

Concernant le second point, il transforme le modèle bisectoriel de Marx en un modèle à un seul bien, et montre qu'on obtient alors une variante du modèle de cycle de Hicks, dans lequel seule l'introduction d'un plafond (la « barrière » du plein-emploi) permet de limiter l'ampleur des fluctuations, dans un modèle de « cycles contraints ».

Cette interprétation, proche de l'utilisation des schémas par Tougan-Baranowski et Otto Bauer, laisse de côté la problématique de la demande de Rosa Luxemburg. Morishima ne propose pas non plus de représentation de la circulation implicite aux ajustements de quantités. En effet, son schéma est un schéma en valeur, donc en volume. Contrairement au schéma de Marx, il n'a aucun caractère monétaire, et il n'aborde pas la question de la formation des prix. Comme le relève Benetti (1990), « les valeurs sont indépendantes des proportions » (1990, p. 71) dans le modèle de Morishima comme elles l'étaient dans le schéma de Marx. Cela ne retire évidemment rien à l'intérêt de sa

démonstration d'instabilité, mais signifie que la question du traitement des prix dans la reproduction reste ouverte aujourd'hui, comme elle l'était au moment du débat entre Rosa Luxemburg et Tougan-Baranowski.

*
* *

Chacun des deux grands thèmes de débats marxiens abordés dans ce chapitre et dans le chapitre précédent comporte une double dimension : s'agissant de la théorie de la valeur de Marx, il y a d'une part le débat sur son usage dans la théorie de l'exploitation, et d'aure part le débat sur sa validité comme fondement d'une théorie des prix relatifs. Concernant la théorie des crises, on doit distinguer les discussions sur les « lois tendancielles » formulées dans les livres I et III du *Capital* de celles qui portent sur la théorie de la reproduction exposée pour l'essentiel au livre II.

Dans les deux cas, on peut dire qu'un siècle de débats a conduit à invalider une partie des thèses de Marx : il s'agit respectivement de la transformation des valeurs en prix, et de la baisse tendancielle du taux de profit. Le livre de Ian Steedman, *Marx after Sraffa* (1977) offre, sur un registre critique, une synthèse de ces deux discussions. Par contre, les débats sur la reproduction ont fait ressortir l'intérêt des intuitions de Marx, et les réponses restent ouvertes aux questions qu'il a posées.

L'histoire des débats marxistes sur les crises économiques est celle d'une tentative séculaire pour dégager, à partir des intuitions de Marx et des instruments d'analyse légués par lui, un schéma explicatif unitaire. Devant la difficulté d'une telle entreprise, la volonté — politique — de la mener cependant à bien a conduit à la formation d'une orthodoxie, centrée sur un schéma mécaniste de la crise de rentabilité, dont la défense a souvent réduit les discussions sur l'avenir du capitalisme à des ratiocinations dogmatiques.

La longue croissance de l'après Deuxième Guerre mondiale a obligé les marxistes à renouer avec les grands débats des années 1890-1920. Il en est sorti des lectures originales des transformations du capitalisme, en même temps que l'intérêt renouvelé pour Marx dans les années soixante a engendré des travaux théoriques qui ont permis de donner enfin un traitement analytique à de vieilles questions de l'économie marxiste des crises qui n'avaient fait l'objet chez Marx lui-même et chez ses disciples des trois premières générations que de raisonnements intuitifs ou fondés sur de simples exemples numériques sans portée générale.

La théorie marxiste des crises n'est pas plus unifiée aujourd'hui qu'elle ne l'était hier, et nombre de ses fondements analytiques ont été ébranlés au fil des débats. Ceci est particulièrement vrai de la baisse tendancielle du taux de profit. Par contre, et à l'exception de quelques travaux isolés (mais d'autant plus remarquables), dont ceux de Morishima

(1973) ou de Foley (1986), la théorie de la reproduction et des crises des livres II et III, de même que la théorie monétaire de Marx, sont loin d'avoir été explorées de façon aussi approfondie et systématique. Certaines questions, comme le traitement de la monnaie, du capital fixe et du crédit, sont même restées pratiquement en l'état où les avait laissées Marx, c'est à dire en friches. Aussi la théorie marxiste des crises demeure-t-elle éparse, inachevée, et écartelée entre des directions de recherche contradictoires, au point qu'on peut estimer qu'elle a été largement surestimée, y compris par certains adversaires de Marx. Mais le concept de crise économique, du moins au sens fort où l'entendait Marx, étant pratiquement dépourvu de sens dans l'analyse économique traditionnelle, le monopole marxien sur ce champ de l'analyse économique reste presque inentamé, malgré le retard considérable pris par les marxistes entre les années trente et les années soixante. La chute de l'empire soviétique et la déroute intellectuelle du marxisme orthodoxe devraient autoriser un réexamen plus serein, et peut être plus productif, de l'œuvre de ce théoricien important du capitalisme que reste l'auteur du *Capital*.

La relecture des textes de Marx, à la lumière des débats les plus récents sur sa théorie des crises, conduit à penser que le cadre adéquat de développement de cette dernière est la théorie des cycles du capital, dont des éléments sont dispersés dans les *Théories sur la plus-value* et dans le livre II du *Capital*. Les schémas de reproduction du livre II relèvent de cette problématique de la reproduction du capital par métamorphoses successives. Les débats qu'ils ont suscités, et que nous avons retracés à grands traits, se sont d'ailleurs révélés infiniment plus riches, en résultats partiels ou questions nouvelles, permettant à la discussion de rebondir, que les étapes successives de la discussion sur l'évolution du taux de profit à long terme, qui n'ont apporté aucun renouvellement de problématique.

Alors que la chute de l'Union soviétique a définitivement mis à mal la version prophétique et mécaniste de la théorie marxienne des crises, les évolutions récentes du capitalisme confèrent au contraire une nouvelle actualité aux thèmes du débat marxiste du début du siècle : le capital financier et l'impérialisme. Cela pourrait donner une nouvelle jeunesse à la théorie marxiste des crises, à condition toutefois qu'elle sache trouver les voies d'un renouvellement. Celui-ci implique sans doute de renoncer à la développer sur la seule base des éléments d'analyse légués par Marx. Ceux-ci restent une source d'inspiration, mais ils ne sont pas auto-suffisants. Pour les utiliser aujourd'hui, il faut accepter de les relier à d'autres apports, venus des classiques ou de Keynes.

D'ailleurs, les travaux les plus récents inspirés de Marx ont dû procéder à de tels emprunts, qu'il s'agisse de la théorie de la régulation (Aglietta, 1976, Boyer, 1986), laquelle s'est progressivement éloignée de son fondement marxien pour se rapprocher des approches institutionnaliste et évolutionniste, ou encore des travaux de Duménil et Lévy (1996),

dont le principal apport réside dans leur tentative de développer une microéconomie du déséquilibre, dans le cadre d'un modèle de formation des prix de marché inspiré de Ricardo et de Smith autant que de Marx. Dans l'attente de nouvelles synthèses, la situation actuelle est donc celle d'un éclatement des analyses entre diverses tendances de l'économie non marginaliste.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGLIETTA, Michel (1976), *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis*, Paris : Calmann-Lévy.

AMIN, Samir (1970), *L'accumulation à l'échelle mondiale,* Dakar et Paris : Ifan et Anthropos.

ANDERSON, Perry (1976), *Considerations on Western Marxism,* Londres : New Left Books ; tr. fr., *Le marxisme occidental*, Paris : Maspero, 1978.

BADIA, Gilbert (1976), « L'analyse du développement capitaliste chez Rosa Luxemburg », dans Institut Giangiacomo Feltrinelli, 1976-78, vol. II, p. 82-131.

BARAN, Paul Alexander (1957), *The Political Economy of Growth,* New York : Monthly Review Press ; trad. fr., *Économie politique de la croissance,* Paris : François Maspéro, 1967.

— (1959), « Review of Gillman », *American Economic Review,* vol. 49, p. 1082-3

BARAN, Paul Alexander, et SWEEZY, Paul Malor (1966), *The Monopoly Capital,* New York : Monthly Review Press ; trad. fr., *Le capitalisme monopoliste,* Paris : François Maspéro, 1968.

BAUER, Otto (1913), « Die Akkumulation des Kapitals », *Die Neue Zeit,* vol. 31, p. 831-838 et 862-874 ; trad. angl., « Otto Bauer's Accumulation of Capital (1913) », *History of Political Economy,* 1986, vol. 18, n° 1, p. 87-110.

— (1933), *Zwischen Zwei Weltkriegen ?,* Bratislava : Eugen Prager Verlag

BENETTI, Carlo (1990), « El problema de la crisis en la tradición clásica y marxista », *Economia — Teoriá y práctica,* n° 1, UAM, Mexico, Octobre, p. 67-76.

BETTELHEIM, Charles (1969), « Remarques théoriques », dans A. Emmanuel, 1969, p. 297-341.

BIDARD, Christian (1986), « Baisse tendancielle du taux de profit et marchandise-étalon », *Économie appliquée,* tome XXXIX, n° 1, p. 139-154

— (1988), « The falling rate of profit and joint production », *Cambridge Journal of Economics,* vol. 12, p. 355-360.

BOCCARA, Paul (1973), *Études sur le capitaliste monopoliste d'État, sa crise et son issue,* Paris : Éditions Sociales.

BORTKIEWICZ, Ladislaus von (1907), « Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System », deuxième et troisième parties, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik,* XXV, juillet, p. 10-51, et XXV, septembre, p. 445-488 ; traduction anglaise, « Value and Price in the Marxian System », dans A.T. Peacock, F.A. Lutz, R. Turvey et E. Henderson (sous la dir. de), *International Economic Papers,* n° 2, Londres et New York : Macmillan, 1952, p. 5-60.

BOUKHARINE, Nicolas (1920), *Économique de la période de transition,* tr. fr., Paris : EDI, 1976

— (1925), *L'impérialisme et l'accumulation du capital. Réponse à Rosa Luxemburg,* tr. fr., Paris : EDI, 1977.

BOYER, Robert (1979), « La crise actuelle : une mise en perspective historique », *Critiques de l'économie politique,* Nouvelle série, n° 7-8, p. 5-113.

— (1986), *La théorie de la régulation : une analyse critique,* Paris : La Découverte.

BOWLES, Samuel, GORDON, David et WEISSKOPF, Thomas (1984), *Beyond the Waste Land, a Democratic Alternative to Economic Decline,* trad. fr., partielle, *L'économie du gaspillage. La crise américaine et les politiques reaganiennes,* Paris : La Découverte, 1986

CARAVALE, Giovanni (sous la direction de) (1991), *Marx and modern economic analysis, vol. II : The future of capitalism and the history of thought,* Aldershot : Edward Elgar.

CATEPHORES, George et MORISHIMA, Michio (1978), *Value, Exploitation and Growth,* New-York : McGraw-Hill. Trad. fr., *Valeur, exploitation et croissance,* Paris : Economica, 1980

CROCE, Benedetto (1899), « A criticism of the Marxian Law of the Fall in the Rate of Profit », dans *Historical Materialism and the Economics of Karl Marx,* Londres : Cass, 1966.

DOBB, Maurice (1978), « Considérations sur "Le développement du capitalisme en Russie" de Lénine », dans Institut Giangiacomo Feltrinelli, 1976-78, vol. 4, p. 7-33.

DUMÉNIL, Gérard et LÉVY, Dominique (1996), *La dynamique du capital,* Paris : Presses Universitaires de France.

DURET, Jean (François Jean KORAL) (1933), *Le marxisme et les crises,* Paris : Gallimard ; rééd., Pan de la Tour : Les Éditions d'Aujourd'hui, 1977.

EMMANUEL Arghiri (1969), *L'échange inégal,* Paris : Maspéro.

FELDMAN, Grigori Alexandrovitch (1928), « K teorii tempov narodnogo khozyaistva » («Pour une théorie des taux de croissance du revenu national »), *Planovoe khozyaistvo* (Économie planifiée) n° 11 et 12 ; trad. angl. dans N. Spulber (sous la dir. de), *Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth. Selected Soviet Essays, 1924-1930,* Bloomington : Indiana University Press, 1964, p. 174-199 et 304-331.

FINE, Ben et HARRIS, Laurence (1976), « Controversial issues in Marxist economic theory », *Socialist Register,* London : Merlin Press, p. 97-112.

FOLEY, Duncan (1982), « Realization and Accumulation in a Marxian Model of the Circuit of Capital », *Journal of Economic Theory,* 28, p. 300-319.

— (1986), *Money, accumulation and crisis,* Londres-New York : Harwood Academic Publishers.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1960), « Mathematical Proofs of the Breakdown of Capitalism », *Econometrica*, vol. 118, p. 225-243.

GILMANN, Joseph (1957), *The Falling Rate of Profit,* Londres : Dobson ; trad. fr., *La baisse du taux de profit,* Paris : EDI, 1980.

GLYN, Andrew (1972), « Capitalist Crisis and Organic Composition », *Conference of Socialist Economists Bulletin,* Vol. 4, p. 93-103.

GOODWIN, Richard (1965), « A Growth Cycle », in Feinstein (sous la dir. de) (1967), *Socialism, capitalism and economic growth,* Cambridge : Cambridge University Press.

GROSSMANN, Henryk (1929), *Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems,* Leipzig : Hirschfeld, 1929 ; rééd., Francfort-sur-le-Main : Verlag Neue Kritik, 1970.

— (1940), *Marx, l'économie politique classique et le problème de la dynamique,* trad. fr. par Charles Glodblum, Paris : Champ Libre, 1975

— (1971), *Aufsätze zur Krisentheorie* (recueil d'articles publiés entre 1928 et 1943), Francfort-sur-le-Main : Verlag Neue Kritik.

GUNDER FRANK, André (1969), *Le développement du sous-développement,* trad. fr., Paris : Maspero, 1969.

HANSEN, Alvin (1938), *Full Recovery or Stagnation ?,* New York : Norton.

HARRIS, Donald J. (1972), « On Marx's Scheme of Reproduction and Accumulatio », *Journal of Political Economy,* vol. 80 (3 : 1), p. 505-522 ; trad. fr. dans G. Abraham-Frois, P. Gibert et Ph. de Lavergne (sous la dir. de), *Problématiques de la croissance, vol. II : Marx, Sraffa et le retour aux classiques,* Paris : Économica, 1974, p. 50-72.

— (1978), *Capital Accumulation and Income Distribution,* Stanford University Press

— (1983), « Accumulation of capital and the rate of profit in Marxian theory », *Cambridge Journal of Economics,* vol. 7, p. 311-330.

HILFERDING, Rudolf (1910), *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus,* Vienne ; trad. fr., *Le capital financier. Étude sur le développement récent du capitalisme,* Paris : Éditions de Minuit, 1970.

— (1941), « State Capitalism or Totalitarian State Economy ? », dans C. Wright Mills (sous la dir. de), *The Marxists,* Harmondsworth : Penguin, 1963, p. 323-341.

HODGSON, Geoffrey (1974), « The Theory of the Falling Rate of Profit », *New Left Review,* 84, p. 55-82.

HOWARD, Michael C., KING, John E. (1989), *A History of Marxian Economics, vol. I : 1883-1929,* Londres : Macmillan.

— (1992), *A History of Marxian Economics, vol. II : 1929-1990,* Londres : Macmillan.

INSTITUT GIANGIACOMO FELTRINELLI (1976-78) *Histoire du marxisme contemporain,* trad. fr., Paris : U.G.E. 10/18, 8 vol.

JALÉE, Pierre (1965), *Le pillage du tiers-monde,* Paris : Maspéro.

KALECKI, Michal (1967), « The Problem of Effective Demand with Tugan-Baranovsky and Rosa Luxemburg », dans M. Kalecki, 1991, p. 451-458.

— (1968), « The Marxian Equations of Reproduction and Modern Economics », dans M. Kalecki, 1991, p. 459-466.

— (1971), « Observations on the "Crucial Reform"», dans M. Kalecki, 1991, p. 467-476.

— (1991), *Collected Works, vol. II : Capitalism : Economic Dynamics,* Oxford : Clarendon Press

KAUTSKY, Karl (1892), *The Class Struggle,* trad. angl. W.W. Norton, New York, 1971

— (1901-2), « Krisentheorien », *Die Neue Zeit,* n° 2, 3, 4 et 5.

KOWAL, Lubomyr M. (1977), « La théorie du développement capitaliste dans l'œuvre de M. I. Tougan-Baranovski », dans Institut Giangiacomo Feltrinelli, 1976-78, vol. III, p. 149-181.

LANGE, Oskar (1959), *Économie politique,* tr. fr., Paris : Presses Universitaires de France, 1962.

— (1969), *Theory of Reproduction and Accumulation,* Londres : Pergamon Press et Varsovie : Polish Scientific Publishers.

LENINE, Vladimir Illitch OULIANOV, dit (1893), « À propos de la question économique dite des marchés », trad. fr. in *Œuvres*, tome 1 (1893-1894), Éditions sociales, Paris, 1958, p. 91-140.

— (1899), *Le développement du capitalisme en Russie,* trad. fr., Paris : Éditions Sociales, 1975.

— (1917), *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme,* trad. fr., Éditions Sociales, Paris, 1945.

LUXEMBURG, Rosa (1898), *Sozialreform oder Revolution ?,* trad. fr., *Réforme ou révolution ?,* dans R. Luxemburg, Œuvres, vol. I, Paris : Maspéro, 1969.

— (1913), *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus,* Berlin ; trad. fr. Paris : François Maspéro, 2 vol., 1969.

MANDEL, Ernest (1972), *Der Spätkapitalismus,* Frankfurt-am-Main : Suhrkamp, tr. fr., *Le troisième âge du capitalisme,* Paris : UGE 10/18, 1976.

MARX, Karl (1861-63b), *Theorien über der Mehrwert,* Berlin : Dietz Verlag, 1956 ; trad. fr., *Théories sur la plus-value* (livre IV du « Capital ») Paris : Éditions sociales, 1974-1976, 3 volumes.

— (1867 [1972-75]), *Le capital, critique de l'économie politique. Livre I.* Édition française. Réédition : Paris : Éditions sociales, 1971, 3 volumes.

— (1885 [1869-79]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. II. Buch ;* trad. fr., *Le capital, critique de l'économie politique. Livre II* ; Paris : Éditions sociales, 1969, 2 volumes.

— (1894 [1864-75]), *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. III. Buch ;* trad. fr., *Le capital, critique de l'économie politique. Livre III ;* Paris : Éditions sociales, 1969, 3 volumes.

MATTICK, Paul (1969), *Marx and Keynes. The Limits of the Mixed Economy,* Boston : Porter Sargent ; trad. fr., Marx et Keynes. *Les limites de l'économie mixte,* Paris : Gallimard, 1972.

— (1974) *Krisen und Krisentheorien,* Francfort-sur-le-Main : Fischer Verlag ; trad. fr., *Crises et théories des crises,* Paris : Champ Libre, 1976.

MORISHIMA, Michio (1973), *Marx's Economics : A dual theory of value and growth,* Cambridge University Press.

MOSZKOWSKA, Nathalie (1929), *Das Marxsche System,* Berlin : Engelman.

— (1935) *Zur Kritik moderner Krisentheorien,* Prague : Michael Kacha.

— (1943) *Zur Dynamik des Spätkapitalismus,* Zürich/New York : Verlag Der Aufbruch.

OKISHIO, Nobuo (1961), « Technical Change and the Rate of Profit », *Kobe University Economic Review,* vol. 7, p. 86-99 ; trad. fr., « Progrès technique et taux de profit », dans G. Abraham-Frois (sous la dir. de), *L'économie classique : nouvelles perspectives,* Paris : Économica, 1984, p. 110-126.

— (1977), « Notes on Technical Progress and Capitalist Society », *Cambridge Journal of Economics,* vol. I, p. 93-100.

ORZECH, Ze'ev B., GROLL, Shalom (1991), « Otto Bauer's Business Cycle Theory : An Integration of Marxian Elements », *History of Political Economy,* vol. 113, n° 4, p. 745-763.

PANACCIONE, Andrea (1976), « L'analyse du capitalisme chez Kautsky », dans Institut Giangiacomo Feltrinelli, 1976-78, vol. I, p. 29-79.

POLLOCK, Frédéric (1941), « State capitalism : Its Possibilities and Limitations », dans A. Arato et E. Gebhardt (sous la dir. de), *The Essential Frankfurt School Reader,* Oxford : Basil Blackwell, 1978, p. 71-94.

PREOBRAJENSKY, Evgeny (1931), *The Decline of Capitalism,* tr. angl., New York : Sharpe, Armonk, 1985.

ROBINSON, Joan (1941), *An Essay on Marxian Economics,* Londres : Macmillan ; trad. fr., *Essai sur l'économie de Marx,* Paris : Dunod, 1971.

ROEMER, John (1979), « Continuing controversy on the falling rate of profit : fixed capital and other issues », *Cambridge Journal of Economics,* vol. III, p. 379-398.

SAMUELSON, Paul (1957), « Wages and Interest : a Modern Dissection of Marxian Economic Models », *American Economic Review,* vol. 47, décembre, p. 884-912.

SHAIKH, Anwar (1978), « Political economy and capitalism : notes on Dobb's theory of crisis », *Cambridge Journal of Economics,* vol. II, p. 233-251.

SHIBATA, Kei (1934), « On the Law of Decline in the Rate of Profit », *Kyoto University Economic Review,* Juillet.

STEEDMAN, Ian (1977), *Marx after Sraffa,* Londres : New Left Books.

STEINDL, Joseph (1952), *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* Oxford : Basil Blackwell.

SWEEZY, Paul Malor (1942), *The Theory of Capitalist Development,* New York : Monthly Review Press.

TOUGAN-BARANOWSKI, Mikhaïl Ivanovitch (1894), *Promyshlennye krizisy v sovremennoi Anglii,* Saint-Pétersbourg, deuxième édition ; trad. fr., *Les crises industrielles en Angleterre,* Paris : Giard et Brière, 1913.

— (1905), *Teoreticheskie osnovy marksizma,* deuxième édition, Saint-Pétersbourg ; trad. all., *Theoretische Grundlagen der Marxismus,* Leipzig : Duncker & Humblot.

TROTSKI, Léon (1930), *La Révolution permanente,* tr. fr., Paris : Gallimard, 1976.

VAN PARIJS, Philippe (1980), « The falling-rate-of-profit theory of crisis. A rational reconstruction by way of obituary », *Review of Radical Political Economy,* vol. 12 (1), Spring, p. 1-16.

VARGA, Eugène (1935), *La crise économique, sociale et politique,* tr. fr., Paris : Éditions Sociales, 1976.

— (1967), *Essais sur l'économie politique du capitalisme,* tr. fr., Moscou : Éditions du Progrès.

VOLTERRA, Vito (1931), *Leçons sur la théorie mathématique de la lutte pour la vie,* Paris : Gauthiers-Villars.

VV. AA. (1971), *Traité marxiste d'économie politique : le capitalisme monopoliste d'État,* Paris : Éditions sociales.

YAFFE, David (1973), « The Marxian Theory of Crisis, Capital and the State », *Economy and Society,* 2, 19, p. 188-232.

XX

La théorie de l'économie socialiste dans les pays de l'Est entre 1917 et 1989

Bernard CHAVANCE

L'étude de la pensée économique dans les pays de l'Est présente des difficultés particulières, dont la source principale réside dans le rapport très singulier que cette pensée entretient avec la légitimation idéologique du système économique socialiste. À l'époque stalinienne, tout pluralisme est éliminé tandis qu'on élabore le dogme unifié de l'économie politique du socialisme. Le dégel qui suit prend la forme de remises en causes progressives de ce socle doctrinal, avec des variations nationales sensibles. Un lien relie cependant les nouvelles conceptions, particulièrement celles des courants réformateurs, aux théories de la haute époque stalinienne. Ces dernières sont graduellement dialectisées ou complexifiées.

Deux problèmes supplémentaires compliquent, sur le fond, une analyse de l'évolution des conceptions théoriques sur le socialisme. Le premier est en quelque sorte systémique ; il tient au rapport spécifique qui existe dans les économies socialistes entre les processus « explicites » et « sous-jacents » (J. Sapir, 1989) ou entre ce que l'approche marxienne du capitalisme distingue comme analyse « exotérique » et « ésotérique » (K. Marx, 1861-63) — c'est-à-dire entre les phénomènes apparents et les relations profondes, cachées. Une telle distinction implicite n'a été reconnue que tardivement à l'Est, particulièrement dans l'école hongroise. Il est surprenant d'observer l'absence d'études sur la connexion entre les deux domaines : on ne trouve guère d'analyse sur le « fétichisme » spécifique, propre aux systèmes socialistes… pourtant manifeste !

Le second problème est lié au premier : il concerne la tension permanente entre une démarche normative et une démarche descriptive ou analytique à propos de l'économie socialiste. Cette tension remonte à la dialectique utopique qui relie capitalisme et communisme dans la théorie marxienne. Mais elle a pris une dimension nouvelle avec

l'émergence du défi majeur que l'économie politique du socialisme s'est posé à elle-même : justifier le « socialisme incarné » dans les économies de type soviétique, à la fois par sa conformité supposée avec les thèses des fondateurs de la doctrine, et dans sa réalité empirique.

Le jeu entre l'explication du système tel qu'il est et tel qu'il devrait être, les interférences entre l'analyse des phénomènes apparents et profonds, ainsi que la relation entre ces deux types de tension épistémologique, existent aussi bien dans l'histoire de la pensée économique à l'Ouest. Il demeure que leur configuration a pris un degré élevé de spécificité dans les pays socialistes.

Les divers auteurs marxistes, à la suite des pères fondateurs, ont régulièrement affirmé que l'auteur du *Capital* s'était toujours gardé d'élaborer un modèle de la société future. C'est là qu'aurait résidé la différence entre la démarche scientifique de Marx et celle des utopistes. Toutefois la présence effective d'un tel modèle — certes évolutif — du communisme est demeurée une constante de l'œuvre marxienne, où il a interagi de façon complexe avec l'élaboration de la théorie critique du capitalisme (B. Chavance, 1985 ; 1996). Cette utopie déniée va jouer un rôle actif dans les premiers débats postérieurs à la révolution russe de 1917.

1. LA FORMATION DU SYSTEME CLASSIQUE

1.1. Le modèle de l'État-entreprise

Parmi les divers courants marxistes, à l'époque de la Première Guerre mondiale, le modèle standard de la future économie socialiste est marqué par l'interprétation de la social-démocratie allemande, et notamment celle de Karl Kautsky. Dans *Le programme d'Erfurt* (1892, traduit dans 19 langues et sans cesse réédité jusqu'à 1914), ce dernier élabore une synthèse de la vision marxienne de l'abolition de la production marchande, tendance déjà engagée dans le capitalisme de l'époque selon Rudolph Hilferding, et de la tradition allemande du socialisme d'État. La concentration du capital amorce la transformation de la propriété privée en « propriété associée » qui fera de l'État lui-même la « communauté socialiste ». Le modèle économique de *l'État-entreprise*, déduit par Kautsky de la thèse de Marx sur les deux formes de coordination de la division du travail, apparaît : « De même qu'aujourd'hui dans une grande entreprise industrielle, la production et le paiement des salaires sont réglés selon un plan précisément établi à l'avance, il en sera de même dans une société socialiste, qui n'est rien d'autre qu'une immense et unique entreprise industrielle » (K. Kautsky, 1892, p. 151).

L'État et la révolution de Lénine accentue le trait kautskyste : « Tous les citoyens deviennent les employés et les ouvriers d'un seul "cartel" étatique du peuple entier ». La terminologie léniniste, où le « socialisme » désigne la « phase inférieure du communisme » de Marx, va désormais

s'imposer. Dans un tel système, « la société ne sera plus qu'un seul bureau et un seul atelier, avec égalité du travail et égalité de salaire » (V. Lénine, 1917, p. 336).

À partir de 1918, Lénine caractérise le secteur d'État recouvrant désormais l'industrie entièrement nationalisée, comme l'élément « socialiste » de l'économie soviétique, qui en comprend quatre autres : l'économie patriarcale, la petite production marchande, le capitalisme privé et le capitalisme d'État (V. Lénine, 1918 et 1921). Les entreprises dont les moyens de production appartiennent à l'État, sont « de type socialiste proprement dit » ou « conséquent » (V. Lénine, 1923). Malgré les distinctions techniques introduites par Lénine en 1918 entre nationalisation et socialisation — cette dernière supposant en outre une authentique capacité de contrôle de la production et de la répartition —, l'identification du secteur d'État au « socialisme » va jouer un rôle fondamental dans les explications ultérieures de l'économie soviétique. Elle montre la fonction essentielle attribuée dès le début à la catégorie de la propriété dans la définition du système.

Le « communisme de guerre », ainsi qualifié car l'économie de guerre semble accélérer la transition vers une économie centralisée « naturelle », non monétaire, est une période d'exaltation et de tension qui s'étend de 1918 à 1921. Elle voit les premières théorisations systématiques de la transition vers le socialisme. Cet effort de conjuguer le legs doctrinal marxiste à une rationalisation des transformations économiques observées en Union Soviétique est manifeste dans *L'ABC du communisme* de Nicolas Boukharine et Eugène Preobrajensky (1919), qui est plutôt un texte programmatique, et surtout dans *L'Économique de la période de transition* de N. Boukharine (1920). L'auteur s'appuie notamment sur l'héritage allemand et autrichien (K. Kautsky, R. Hilferding) concernant les tendances à la socialisation au sein du capitalisme, et sur la *tectologie* ou science générale de l'organisation d'Alexandre Bogdanov. Il affirme que la tendance vers l'*État-entreprise* s'est accentuée avec l'économie de guerre — notons que les marxistes russes étaient fascinés par le modèle d'organisation allemand lors du conflit mondial — et que la révolution prolétarienne signifie une « négation dialectique » de ce capitalisme d'État, « fusion de l'État bourgeois et des trusts capitalistes ». La transformation du rapport de propriété supprime radicalement le pouvoir du capital, remplacé par le « système de la dictature du prolétariat ». Au cours du processus de transition, les catégories économiques du capitalisme telles que la valeur, la monnaie, le prix, le salaire et le profit, survivent transitoirement et *formellement*, alors que leur *contenu* a été radicalement modifié par le renversement révolutionnaire. Derrière ces apparences la « naturalisation » de l'économie, c'est-à-dire sa démonétisation, est engagée. Ainsi, « le dévoilement des masques *fétichistes-chosifiés* est une des tendances fondamentales de la période de transition. En même temps que grandit le système naturel des rapports économiques de la société, les catégories idéologiques correspondantes s'effondrent » (N. Boukharine, 1920, p. 173).

1.2. Transition et dualisme économique

Le passage à la Nouvelle Politique Économique (NEP), en 1921, inaugure une époque particulièrement riche sur le plan intellectuel, marquée par un degré de pluralisme contrôlé (N. Jasny, 1972) et par nombre de débats théoriques, dont les plus connus portent sur le « socialisme dans un seul pays » (G. Procacci, 1965), la question paysanne et les problèmes de l'industrialisation (M. Lewin, 1966 ; A. Erlich, 1960 ; N. Spulber, 1964a et 1964b). Le contexte est caractérisé dans les campagnes par la propriété familiale des terres et dans les villes par la propriété étatique sur l'industrie avec un secteur privé limité, notamment dans la sphère du commerce. Le contrôle des prix est très large et les administrations centrales jouent un rôle important dans la gestion industrielle, mais la planification centralisée n'a pas encore vu le jour.

Parmi les théoriciens bolcheviks, un consensus implicite demeure : l'économie socialiste future sera marquée par l'hégémonie des formes socialisées de propriété, par la planification globale et par la disparition des catégories marchandes et monétaires. Les controverses portent notamment sur la nature de la NEP en tant que période de transition, et sur les voies de passage au socialisme achevé. L'affrontement entre Boukharine et Preobrajensky est révélateur sur ce point, d'autant plus que les deux théoriciens avaient été très proches lors du communisme de guerre.

Dans *La Nouvelle Économique* E. Preobrajensky (1926a) présente un modèle dual de l'économie soviétique sous la NEP, version condensée des cinq secteurs de Lénine : le « système socialiste-marchand ». L'économie d'État est caractérisée par son unité organisationnelle et sa cohésion qui découlent de la forme homogène de la propriété et de l'extinction des rapports marchands en son sein, prolongeant sur ce point la dégénérescence de l'économie marchande amorcée dans le capitalisme. Ce secteur socialiste de l'économie d'État forme un « tout unique », un « lingot monolithique », dont la puissance découle de la fusion ou de l'« alliage de la puissance politique et économique » de l'État. Le second secteur est constitué par l'économie marchande représentée par l'agriculture, le commerce, la petite industrie privés. Le schéma, introduit initialement par Lénine, est concentrique : l'économie d'État est entourée par l'économie marchande. À un niveau plus large le système socialiste-marchand soviétique est lui-même encerclé par le capitalisme mondial.

Une thèse importante de *La Nouvelle Économique* est que les relations marchandes observées au sein du secteur d'État ne résultent pas des lois de développement immanentes à ce dernier, mais ont un caractère formel. À la différence du Boukharine de 1920, une explication est ici avancée par l'auteur : ces rapports « sont liés à l'économie d'État par l'extérieur, par la forme de ses rapports avec l'économie privée ». Selon Preobrajensky, dans l'histoire sociale les changements de contenu précèdent toujours les modifications de forme dans les rapports entre les

hommes. Lorsqu'une adéquation sera rétablie entre la forme ou l'apparence des catégories et leur contenu non marchand à l'intérieur du secteur socialiste, la transition sera achevée et l'économie politique disparaîtra pour faire place à une simple « technologie sociale ».

Le modèle dualiste de Preobrajensky est avant tout conflictuel. Le secteur marchand a pour régulateur la loi de la valeur, porteuse de la menace d'une dynamique capitaliste par différenciation des agents de l'économie petite-bourgeoise. Le secteur socialiste, orienté par le principe (normatif) de la planification, ne possède pas encore son régulateur spontané, l'accumulation socialiste, qui découlera dans le futur de ses propres capacités d'auto-reproduction et d'expansion. Pour atteindre l'objectif du développement rapide des forces productives, il faut recourir à une « accumulation socialiste primitive », c'est-à-dire à la ponction d'une partie du surproduit des « formes présocialistes d'économie », durant une phase historique de transition. Le système socialiste-marchand est donc le lieu d'une lutte entre deux principes antagonistes : la loi de la valeur et la loi de l'accumulation socialiste primitive, cette dernière étant une loi spécifique de la transition. Le concept de loi économique, auquel Preobrajensky consacre de longs développements, acquiert donc chez lui une ambivalence fondamentale, que l'on retrouvera tout au long de l'histoire ultérieure : le sens traditionnel de tendance objectivée, spontanée, coexiste avec le sens normatif de nécessité, ou d'impératif. L'accumulation socialiste primitive relève à la fois de l'*être* et du *devoir-être* : il *faut* qu'elle se traduise par une politique économique adéquate, jouant sur un différentiel des prix administrés industriels et agricoles.

Boukharine dans les années 1920 s'oppose, non à la vision duale de l'économie soviétique, mais à l'approche conflictuelle de ce dualisme : la NEP en tant que telle constitue « le chemin vers le socialisme » (N. Boukharine, 1925a). En proposant une méthode progressive d'« échanges équivalents » entre agriculture et industrie permettant de maintenir le compromis politique entre le pouvoir et les campagnes (l'« alliance ouvriers-paysans ») et en privilégiant les coopératives agricoles comme forme de transition, il avance également l'idée d'une compatibilité dynamique entre le rôle organisateur de l'État et le marché. Là où Preobrajensky affirme l'antagonisme du plan et du marché, Boukharine amorce l'idée d'une utilisation du marché par le plan — deux conceptions entre lesquelles oscillera l'économie politique du socialisme stalinienne. « C'est par l'intermédiaire du marché que nous approchons de la victoire de la production socialiste et par conséquent de la suprématie sur le marché ; telle est la loi de notre développement » (N. Boukharine, 1925b). Le but demeure le socialisme comme économie non marchande, mais on n'y parviendra pas par une « accumulation socialiste primitive » spoliant les paysans. La loi de la valeur perdra progressivement son rôle et ses formes fétichisées, il n'en restera que le contenu, sous-jacent à toutes les sociétés : la « loi des dépenses de travail » qui n'est autre que la « loi générale et universelle de l'équilibre

économique » (N. Boukharine, 1926) (il s'agit de la nécessité trans-historique de « répartition du travail social en proportions déterminées » entre les branches selon les besoins sociaux, évoquée par Marx dans une fameuse lettre à Kugelmann de 1868).

La « révolution par en haut » stalinienne, marquée par la collectivisation forcée, le lancement de l'industrialisation accélérée et la mise en place de la planification centralisée, met fin à la NEP dès 1929-1930. Elle s'accompagne de changements politiques et sociaux majeurs et bouleverse aussi la théorie économique, qui entre dans une période assez stérile.

L'approche « téléologique » de la planification, qui s'oppose à la vision « génétiste », davantage réaliste, est marquée par un volontarisme exacerbé. Divers auteurs proclament la fin des lois économiques objectives et affirment que l'État comme tel est seul créateur des régularités du développement social, à travers le plan (B. Chavance, 1979).

1.3. L'économie politique du socialisme

C'est en 1936, au moment où la Constitution intronisée par Staline consacre la « victoire définitive » du socialisme en URSS, qu'intervient la décision d'écrire un manuel officiel d'économie politique. La tâche va se révéler redoutable, car nombre de questions doctrinales quant à l'économie socialiste doivent d'abord être tranchées dans ce but. Après un premier projet présenté par les économistes en… 1941, mais critiqué alors par Joseph Staline en personne, paraît en 1943 un important éditorial non signé de la revue *Pod znamenem marksisma* (*Sous la bannière du marxisme*), alors dirigée par l'économiste Lev A. Leontiev, et à la rédaction duquel ont sans doute également participé Konstantin Ostrovitianov et Nikolaï Voznessensky. Critiquant le volontarisme antérieur, il affirme la présence objective de lois économiques du socialisme — qui n'agissent cependant pas spontanément, car elles sont « reconnues, appliquées et utilisées » par l'État. Ainsi une « économie politique du socialisme » positive trouve-t-elle sa justification. En outre, comme le montre l'« expérience », la loi de la valeur n'a pas disparu, ainsi qu'il était courant de l'affirmer dans les années 1930, mais elle « agit comme une loi consciemment appliquée par l'État soviétique dans les conditions de la planification » (Anonyme, 1943, p. 525). L'explication avancée sur la persistance de la valeur, est qu'il subsiste en URSS des différences qualitatives entre les divers travaux (selon le degré de formation et de qualification), ce qui rend impossible un calcul direct en temps de travail et nécessite le détour par la confrontation des valeurs des marchandises. Il y a donc une « marchandise » socialiste, avec son double caractère de valeur d'usage et de valeur ; toutefois la contradiction entre le travail privé et le travail social qui fondait cette dualité en économie marchande ou capitaliste a disparu, de par la vertu de la propriété socialiste (d'État). Cette valeur socialiste permet d'organiser la comptabilité des dépenses et des résultats : elle sert en

effet de « dénominateur commun ». Par cette approche instrumentale, la rupture avec les thèses marxiennes est ici ouvertement consommée. Mais de manière significative, plutôt que de postuler comme il était alors d'usage un « développement créateur » dû à l'expérience soviétique, les auteurs affirment au contraire la continuité avec la doctrine de référence, en alignant quelques citations de Marx isolées de leur contexte.

Une étape décisive est franchie au début des années 1950, lorsqu'après une nouvelle intervention de Staline dans les débats entre économistes (J. Staline, 1952) le *Manuel d'économie politique* édité par l'Institut d'économie de l'Académie des sciences voit enfin le jour (1954). On y trouve une théorie élaborée du « mode de production socialiste », caractérisé avant tout par son contraste général vis-à-vis du capitalisme. Défini par la « propriété sociale » et organisé par la planification, ce système possède des lois économiques qui lui sont propres. « Le socialisme est un régime fondé sur la propriété sociale des moyens de production sous ses deux formes : la propriété d'État (bien du peuple tout entier), et la propriété coopérative et kolkhozienne ; c'est un régime où l'exploitation de l'homme par l'homme a disparu, où l'économie nationale se développe selon un plan afin de satisfaire les besoins sans cesse croissants des travailleurs en augmentant toujours la production sur la base d'une technique supérieure et où est appliqué le principe de la répartition selon le travail » (1954, p. 409).

L'économie socialiste s'oppose à l'économie capitaliste par son homogénéité : l'unité de la propriété sociale contraste avec la fragmentation de la propriété privée, — et par sa rationalité : la coordination *a priori* assurée grâce à la planification est l'inverse de la coordination *a posteriori*, aveugle et socialement coûteuse du marché. Les conflits économiques et les contradictions sociales sont donc exclues de ce monde nouveau, où subsistent uniquement des différences baignant dans une harmonie systémique fondamentale.

Ces différences ont malgré tout leur importance, comme avec la double nature de la « propriété sociale » : propriété d'État (dominante, essentiellement dans l'industrie) et propriété kolkhozienne (secondaire et concernant l'agriculture). Le modèle dual de la NEP réapparaît sous une nouvelle forme et va fournir l'explication de la « production marchande socialiste », héritée de l'orientation théorique adoptée en 1943. Le secteur socialiste, c'est-à-dire étatique, ne connaît pas de rapports marchands en son sein ; en d'autres termes les moyens de production (produits et « échangés » à l'intérieur du secteur d'État), « ne sont pas des marchandises ». Mais dans les relations entre industrie et agriculture, il y a bien changement de propriétaires (État/kolkhozes) ; les produits qui circulent entre ces deux secteurs, tels que les biens de consommation, ont donc le caractère de marchandises.

« L'action de la loi de la valeur sur les industries légères et alimentaires tient au fait que les articles d'usage personnel qu'elles produisent sont des marchandises. La valeur des matières premières produites par les kolkhozes en tant que marchandises entre dans la valeur des articles

de consommation industriels. Une partie de la valeur nouvellement créée de ces articles sert à compenser les dépenses monétaires effectuées pour le paiement des salaires, et une autre partie forme le revenu de l'entreprise, lui aussi exprimé en monnaie. Par ailleurs, la production des articles de consommation industriels entraîne l'usure des moyens de travail : machines, bâtiments d'exploitation, qui ne sont pas, au fond, des marchandises. Tous les autres éléments qui composent la valeur des articles de consommation industriels ayant une valeur exprimée en monnaie, les moyens de travail doivent, eux aussi, être exprimés et calculés en monnaie » (*ibid.*, p. 492).

Le concept de valeur devient, dans cette approche, particulièrement ambigu : marqué par l'héritage marxien sur la forme valeur du produit du travail, il acquiert en même temps une signification purement technique et comptable. En outre, le raisonnement introduit des catégories dont l'existence est en quelque sorte constatée, mais non expliquée. Il en va ainsi de la « valeur nouvellement créée » — qui n'est autre qu'un euphémisme pour la survaleur ou plus-value marxienne, de même que du « salaire ». « L'action de la loi de la valeur sur la production des moyens de production s'exerce par l'intermédiaire des articles de consommation nécessaires pour compenser la force de travail dépensée. En tant que marchandises, les produits de consommation ne peuvent être achetés par les ouvriers que contre l'argent qu'ils reçoivent à titre de salaire. D'où la nécessité dans la production des moyens de production, de calculer en valeur, en monnaie, tous les éléments qui, outre le salaire, entrent dans le prix de revient des produits industriels » (*ibid.*, p. 493).

Davantage, le salaire est ici supposé reposer sur le principe de la « répartition selon le travail » — un postulat non argumenté. Cette proportionnalité du salaire au travail dépensé était précisément ce que Marx critiquait, à propos du « prix du travail », comme illusion fétichiste propre au capitalisme.

Sur le plan de la méthode, l'économie politique stalinienne du socialisme s'appuie sur une sorte de dialectique apologétique, qui revêt une certaine complexité. Il faut, comme noté plus haut, conférer une double légitimité au « mode de production socialiste » : en montrant sa conformité à la tradition doctrinale, et en prouvant sa supériorité et sa rationalité tel qu'il est (ou tel qu'il semble être). Les « lois économiques » du socialisme, reconnues dans leur objectivité depuis 1943 et dont le *Manuel* de 1954 présente une liste hétéroclite, illustrent à leur façon cette méthode alambiquée. On trouve parmi ces lois de simples postulats normatifs, déductions d'une essence abstraite du socialisme posée *a priori*, par contraste avec les lois supposées du capitalisme. C'est le cas de la « loi économique fondamentale du socialisme » qui consiste à satisfaire au mieux les besoins du peuple, et de la « loi du développement harmonieux (proportionné) de l'économie nationale ». D'autres lois constituent une transposition plus ou moins déguisée ou mystifiée des lois du capitalisme ou de l'économie marchande selon la tradition marxiste : loi de l'accumulation socialiste, loi de la répartition selon le travail, loi de la

valeur. Toutes ces lois, écrivent les rédacteurs du *Manuel*, ont une réalité objective, elles doivent être reconnues et appliquées par l'État.

Le corpus de l'économie politique du socialisme codifié dans le *Manuel* soviétique représente un point de référence essentiel dans l'histoire de la théorie de l'économie socialiste au sein des pays de l'Est. En effet sa problématique va marquer durablement l'enseignement économique en URSS et dans les nouveaux pays socialistes d'Europe et d'Asie. L'évolution ultérieure, qui commence dès la « déstalinisation », s'opère à partir de cette base, de façon timide et partielle tout d'abord, puis par remises en causes successives de thèses fondatrices. C'est une histoire complexe, où les économistes des divers pays socialistes jouent tour à tour leur rôle, selon des cheminements souvent tortueux.

2. PERFECTIONNEMENT ET REFORME

Les tentatives de modification du système traditionnel hérité ou importé de l'Union Soviétique débutent dès les années 1950. On peut distinguer les « ajustements systémiques » des « réformes radicales » (B. Chavance, 1992). Les premiers cherchent à assouplir le modèle traditionnel en atténuant le degré de centralisation des décisions et en améliorant la stimulation des entreprises en vue de l'accomplissement des tâches planifiées. Les secondes, tout en conservant le socle institutionnel socialiste (propriété d'État et parti unique), tentent d'opérer une combinaison du plan et du marché, se démarquant donc davantage du modèle traditionnel.

2.1. L'approche optimisatrice du fonctionnement de l'économie socialiste

Vers la fin des années 1950 et surtout au cours des années 1960, un courant influent se constitue en Union soviétique et en Europe de l'Est qui, sous la bannière des « méthodes économico-mathématiques » se pose en concurrent du dogmatisme de l'économie politique du socialisme et débouche même sur des propositions d'ajustement systémique. En 1959 paraît à Moscou un ouvrage de Léonid Kantorovitch, dont le manuscrit n'avait pu être édité depuis sa rédaction en 1942, *Le calcul économique et la meilleure utilisation des ressources*. Autour de cette problématique de l'allocation optimale à travers la planification centrale s'opère un regroupement d'économistes brillants et actifs dont l'influence nationale et internationale va grandir, en particulier grâce à la création en 1963 de l'Institut central d'économie mathématique (le TsEMI), avec sa revue *Économie et méthodes mathématiques,* et à l'attribution en 1965 du prix Lénine à trois de ses têtes d'affiche, Léonid Kantorovitch, Vassili Nemtchinov et Viktor Novojilov. L'école mathématique russe essaime en Europe centrale et développe des contacts avec des collègues occidentaux. Parmi ces derniers, certains, comme Wassily Leontief, y voient une renaissance de la science

économique russe. Ces contacts se développent à une époque où la théorie de la convergence entre capitalisme et socialisme est formulée par Jan Tinbergen.

Toutefois, là où Tinbergen considère que la science économique est en mesure de définir une organisation optimale de l'économie au-delà des systèmes existants, les économistes mathématiciens maintiennent que cette possibilité n'est donnée que dans le socialisme. Pour eux — et sur ce point ils ne divergent pas de la doctrine traditionnelle — seules l'unité et l'homogénéité structurelles de l'économie socialiste, fondées sur la propriété sociale, permettent de diriger la société vers des objectifs prédéterminés.

La « théorie du fonctionnement optimal de l'économie socialiste » (SOFE), développée particulièrement sous l'impulsion de Nikolaï Fedorenko, est bien une forme de technologie sociale, qui oppose à l'arbitraire de la planification volontariste un calcul d'optimisation permettant de trouver la meilleure allocation des ressources à partir d'une fonction-objectif globale, formulée par le planificateur central en tant que représentant des intérêts de la société (M. Ellman, 1973 ; P. Sutela, 1984). Ainsi des notions marginalistes ou même le concept implicite d'équilibre général sont intégrées à un projet de rationalisation de l'économie centralisée, sans que le lien soit d'ailleurs clairement établi avec le modèle d'Oskar Lange dans les années 1930 (tome III du présent ouvrage, chap. 32).

Diverses tendances coexistent toutefois dans l'école mathématique, notamment sous l'angle des réformes économiques envisageables.

Kantorovitch et particulièrement Novojilov penchent pour un « centralisme indirect », où le plan optimal est réalisé en ayant recours à des prix fictifs (*shadow-prices*) fixés centralement et correspondant à la contribution marginale de la ressource rare considérée à la réalisation de la fonction-objectif globale. Les entreprises, supposées autonomes et cherchant à maximiser le profit, choisiront, guidées par de tels prix, les plans de production qui contribueront à maximiser la fonction-objectif, et qui seront donc optimaux du point de vue des préférences du Centre. Kantorovitch affirme qu'une telle simulation du marché est en réalité plus efficace que ce dernier car, à l'aide du recours aux ordinateurs, elle permet d'éviter les fluctuations dues à la concurrence (P. Sutela, 1991). Il y a là une des sources du projet pharaonique d'informatisation généralisée de l'économie soviétique lancé dans les années 1970 (M. Cave, 1980), mariage de la vision walrasienne et du culte technologique fondé sur les « avantages » du mode de production socialiste, projet qui va échouer pour n'avoir pas compris, entre autres choses, la nature profondément conflictuelle des rapports économiques dans le secteur d'État et les causes systémiques de la distorsion de l'information (B. Chavance, 1989).

Une autre approche de la réforme est formulée par Nemtchinov au cours de ses dernières années (il meurt en 1964) : le « système de planification basé sur l'autonomie comptable » (M. Lewin, 1975). Le

nombre d'indicateurs obligatoires adressés aux entreprises doit être fortement diminué, tandis que leur activité sera encadrée par des « normatifs » uniformes et stables sur le moyen terme. L'objectif est d'éviter la « tutelle mesquine » des ministères sur les opérations quotidiennes de gestion et la fluctuation paradoxale des injonctions du plan conduisant les directeurs à un horizon temporel particulièrement court. L'allocation administrative des inputs sera remplacée par un « commerce de gros » à l'initiative des unités de production. Les relations hiérarchiques seront réglementées dans le secteur d'État, protégeant les entreprises de l'arbitraire administratif. Des commandes d'État par appel d'offres seront lancées selon les objectifs centraux. Enfin les rapports entre unités de production deviendront contractuels. L'autonomie des entreprises serait donc ici plus large que dans la centralisation indirecte ; il s'agit toutefois d'un effort de perfectionnement et d'assouplissement du modèle traditionnel. Ce projet influence certains aspects de la réforme de Kossyguine de 1965. Il réapparaîtra après la glaciation brejnevienne, dans la *perestroïka* de Gorbatchev en 1987, de façon quelque peu anachronique eu égard aux développements intervenus entre-temps en Europe de l'Est.

2.2. La problématique de la centralisation et de la décentralisation

Au cours de la seconde moitié des années 1950, c'est-à-dire lors de la première vague des réformes économiques à l'Est, deux ouvrages fondateurs voient le jour en Europe centrale. Le premier est la thèse d'un jeune chercheur hongrois, Janos Kornai, soutenue en 1956, publiée dans son pays en 1957 et en anglais en 1959 : *La surcentralisation dans l'administration économique*. Le second est l'œuvre d'un économiste polonais influent, Wlodzimierz Brus ; écrit en 1959-1960, il est publié à Varsovie en 1961 et sera largement traduit à l'étranger (édition tchèque : 1964, hongroise : 1966, sans compter les éditions en langues occidentales) : *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste*. Un argument essentiel est formulé en des termes voisins par les deux auteurs, que l'on peut considérer comme la clé de la légitimation de toute pensée réformiste : le système socialiste, sans renier ses fondements, est susceptible d'être organisé selon diverses formes, entre lesquelles un choix devient donc possible. Le concept de *mécanisme économique* avancé par Kornai ou celui de *modèle de fonctionnement* élaboré par Brus, ont précisément une telle fonction.

Appuyé sur une enquête dans l'industrie légère (textile) hongroise, le livre de Kornai introduit une rupture méthodologique remarquable dans la littérature sur les économies socialistes de l'époque. D'abord, il se donne pour tâche une analyse descriptive du mécanisme économique en vigueur, par opposition à l'approche normative dominante (ou au mélange apologétique des deux genres, typique de l'économie politique du socialisme). D'autre part, il souligne la cohérence existant entre les divers dysfonctionnements observés, refusant la thèse des erreurs

ponctuelles ou des comportements hérités et ouvrant ainsi la voie à une approche globale voire systémique des problèmes. Sans développer ce thème, il conclut à la nécessité d'une réforme d'ensemble et cohérente afin de supprimer les effets néfastes de la *surcentralisation* de l'activité (J. Kornai, 1957).

Le thème de la centralisation et de la décentralisation est également fondamental chez W. Brus. À partir d'un approfondissement de l'argument introduit par… Staline, sur la présence de la loi de la valeur et les catégories marchandes dans le socialisme, mais se référant aussi aux débats soviétiques des années 1920 et à la polémique entre Oskar Lange et Friedrich Hayek des années 1930, il oppose deux modèles de fonctionnement de l'économie socialiste : le modèle centraliste en vigueur, et le modèle décentralisé — qui va devenir une référence majeure de la pensée réformiste dans différents pays pendant près de vingt ans.

Selon Brus, le modèle centraliste comporte cinq principes fondamentaux :

i. la concentration de toutes les *décisions* économiques à *l'échelon central*, à l'exception des choix individuels en matière de consommation et d'emploi ;

ii. le caractère *hiérarchisé* des plans et l'agencement *vertical* des liaisons entre les différents chaînons de l'appareil économique ;

iii. la forme *impérative* de transmission des décisions du haut en bas de l'échelle ;

iv. la prédominance du calcul économique et la planification en *grandeurs naturelles* (physiques) ;

v. le *rôle passif de la monnaie* au sein du secteur d'État, c'est-à-dire dans les transactions entre l'administration et les entreprises, ainsi qu'entre les entreprises elles-mêmes.

La distinction introduite entre une monnaie passive dans le secteur d'État et une monnaie active sur le marché du travail (dont W. Brus affirme de façon iconoclaste l'existence) ainsi que sur le marché des biens de consommation doit être relevée. Dans ces deux derniers domaines note l'auteur, les grandeurs monétaires (prix, salaires) influencent les choix des agents, ce qui n'est pratiquement pas le cas dans les rapports internes au secteur d'État. Ce dualisme monétaire serait supprimé ou atténué dans le modèle décentralisé.

Pour W. Brus il existe toutefois quelques écarts entre les principes du modèle centralisé et sa réalité. Certains problèmes ne peuvent être résolus au centre pour des raisons techniques (problèmes de l'agrégation) ou parce que celui-ci est indifférent à des aspects très détaillés des choix. En outre, l'entreprise exerce en pratique une influence sur les décisions du plan central : « Certains indices, retransmis ultérieurement sous forme d'injonctions, reposent donc sur les suggestions faites par les entreprises elles-mêmes, lesquelles ont été élaborées dans une mesure plus ou moins grande en fonction d'échelles de préférence propres à l'entreprise » (W. Brus, 1961, p. 105).

Le modèle décentralisé, ou modèle d'économie planifiée avec un marché réglementé, permettrait d'éliminer les inconvénients observés dans le modèle centraliste : le centre ne peut sans dommage élargir sa sphère de décision au-delà d'un nombre limité de choix, le progrès technique est entravé, l'appareil d'État bureaucratisé.

Dans le nouveau modèle, le plan central comprend des objectifs macro-économiques de long terme : croissance globale, partage du revenu entre accumulation et consommation, orientation de l'investissement par secteurs et par régions, structure des revenus, emploi et productivité, échanges avec l'extérieur. Ces orientations générales ne sont cependant pas désagrégées ni adressées aux entreprises sous forme de directives obligatoires. Les unités de production demeurent autonomes pour leurs décisions courantes et leurs échanges avec fournisseurs et clients ; elles ont pour but la rentabilité (le profit). Le centre planificateur cherche à influencer les entreprises selon ses objectifs globaux par des instruments tels que les prix, les salaires, l'impôt, le crédit, les tarifs douaniers. Enfin l'autogestion des entreprises est compatible avec une telle planification indirecte.

C'est donc un projet de « régulation indirecte » qui est ici avancé, où le marché devient l'instrument de la réalisation des objectifs du plan global. Le rôle actif de la monnaie, y compris au sein de la propriété d'État, « est utilisé pour atteindre des objectifs de même type que ceux de la planification autoritaire *in natura* dans le modèle centraliste » (W. Brus, 1961, p. 182). Les « décisions indirectes » prises au centre modèlent les conditions économiques « de façon telle que les décisions des entreprises ayant en vue la maximisation de leur profit s'orientent dans une direction conforme aux décisions essentielles du plan et favorisent la réalisation de l'objectif pan-social » (*ibid.*, p. 181).

Un thème commun à J. Kornai et W. Brus est le maintien d'une forte centralisation et de « décisions directes » pour l'investissement. La décentralisation des choix — ou le marché réglementé — ne doivent pas jouer dans ce domaine, qui concerne les orientations de long terme, par opposition aux « décisions courantes » (W. Brus) de l'entreprise. L'accumulation doit demeurer sous l'emprise du plan ou de la « rationalité à l'échelle de la société » — selon le concept emprunté par W. Brus à l'*Économie Politique* d'Oskar Lange (Varsovie, 1959). La distinction entre la validité du marché (réglementé) dans une temporalité courte et celle du plan dans une temporalité longue (particulièrement par le contrôle de l'investissement), est essentielle dans la problématique des réformes radicales. Dans la seconde moitié des années 1950, elle peut trouver une inspiration indirecte dans la pratique de la « planification sociale » yougoslave (D. Milenkovich, 1971 ; W. Brus, 1986).

2.3. Dialectique plan/marché et gestion indirecte

Le modèle décentralisé de W. Brus, fondé sur l'articulation d'un plan macro-économique non désagrégé et d'un marché réglementé par des

instruments indirects, exerce une grande influence sur les deux tentatives de réforme radicale qui marquent la seconde vague des réformes, dans les années 1960, en Tchécoslovaquie et en Hongrie.

La pensée économique réformiste tchécoslovaque est dominée par la figure d'Ota Sik, qui publie en 1964 *Les problèmes des rapports marchands socialistes* (en tchèque), un ouvrage dont les thèses remontent à la première période d'ajustement de 1957-1958, et qui paraît en anglais sous une forme révisée et développée en 1967 : *Le plan et le marché dans le socialisme* (O. Sik, 1967a). La contribution propre des économistes et des chercheurs en sciences sociales de l'école tchécoslovaque au réformisme radical du « socialisme à visage humain », porte sur la thématique des intérêts sociaux et la notion de marché socialiste. O. Sik rend hommage à la contribution de W. Brus, mais note que ce dernier réduit le problème du partage entre centralisation et décentralisation dans la gestion à une question d'information, sans le lier aux contradictions des intérêts économiques (O. Sik, 1967b). Élargissant et dialectisant la thèse héritée de l'économie politique stalinienne selon laquelle certaines « contradictions non antagonistes » demeurent dans le socialisme, par opposition aux contradictions « antagonistes » du capitalisme, Sik en formule une version socio-économique selon laquelle les intérêts matériels des individus, des entreprises et du centre (ou de la société) divergent, suscitant des conflits spécifiques qu'il convient de résoudre. Par là, il introduit un début de réflexion critique sur le thème de la propriété, en distinguant ses aspects formels du processus complexe de socialisation, et en critiquant l'argument du dualisme entre les secteurs étatiques et non étatiques.

Ainsi la « production marchande socialiste » repose sur l'indépendance relative des entreprises dans la division sociale du travail et sur le fait que le travail demeure une contrainte pour la majorité des membres de la société. Il s'agit toutefois d'un « marché socialiste » où seuls des agents ou des organisations « socialistes » interviennent (O. Sik, 1967b) — on peut observer que la question du « marché du travail » évoquée par W. Brus n'apparaît pas chez Ota Sik. Notons également que le postulat du caractère non capitaliste de la production marchande « socialiste » ramène logiquement, dans une problématique marxiste, à une approche pré-salariale, celle de la « production marchande simple » de Marx, d'où de nombreux débats sur la « loi de la valeur » à propos des produits — mais jamais concernant la force de travail. L'héritage de l'économie politique du socialisme reste ici bien vivant. Mais pour le reste, selon Sik, contrairement à la tradition stalinienne, « le marché socialiste est un vrai marché, avec de véritables marchandises, une vraie monnaie, qui constituent l'expression de certaines contradictions internes au travail social » (O. Sik, 1967b, p. 155).

L'absence de prise en compte des intérêts divergents dans le « système administratif fondé sur les ordres » ainsi que la restriction arbitraire des rapports marchands socialistes engendrent nombre d'effets négatifs. La croissance extensive rapide des débuts bute tôt ou tard sur

l'épuisement de ses facteurs, tandis que l'accent unilatéral mis sur les performances quantitatives « a conduit à des investissements superflus et à une croissance inutilement dispendieuse de la production, à une consommation exagérée des intrants, à l'évitement des changements techniques et qualitatifs, à des disproportions croissantes (un état permanent d'urgence et de pénuries), à un retard dans les domaines des services, de la science, de la recherche et de l'éducation ; il a retardé la croissance de la consommation tout en nivelant les échelles de salaires, ce qui ralentit encore le développement qualitatif » (O. Sik, 1967a, p. 98).

La réforme inspirée par O. Sik et son équipe reçoit un début d'application en 1967 et 1968 — lors du Printemps de Prague elle s'adjoint une composante autogestionnaire (R. Selucky, 1972). Comme chez W. Brus, elle cherche à combiner une planification macro-économique avec l'« utilisation des rapports marchands socialistes », destinés ici à harmoniser les intérêts des individus, des groupes (entreprises) et de la société. La réforme sera supprimée après l'intervention soviétique de 1968, et les économistes réformateurs réduits à l'émigration (comme Sik et Selucky) ou au silence de la « normalisation ». Le retour des orthodoxes et la purge des économistes s'accompagnent d'une dénonciation de la tendance pro-capitaliste du « socialisme de marché », un thème également présent dans la critique maoïste des réformes économiques et dans celle de la gauche radicale occidentale de l'époque (C. Bettelheim, P. Sweezy, 1970 ; pour une critique, voir A. Nove, 1972).

Le « nouveau mécanisme économique » (NME) hongrois introduit en 1968 résulte d'un travail de préparation et d'élaboration qui a bénéficié de la moindre discontinuité entre la pensée réformiste des années 1950 et celle des années 1960, en comparaison des pays voisins (L. Szamuely, 1986). La problématique est caractéristique de l'approche radicale. L'activation du rôle des « rapports marchands et monétaires » doit résulter de la suppression de la désagrégation du plan central, qui orientera désormais l'activité autonome des entreprises par des moyens « économiques » et non plus administratifs : les « régulateurs économiques » (I. Berend, 1990).

L'assouplissement de la formation des prix est lié à la recherche d'une plus grande ouverture de l'économie sur les marchés internationaux. Strictement déconnecté de tout changement politique — certainement l'une des causes de sa mise en œuvre sans grandes secousses et de sa relative longévité — le NME s'accompagne aussi d'un refus réitéré du chômage, puis d'une gestion initiale assez subtile du processus de glissement systémique. La déstabilisation macro-économique consécutive à la réforme libérale de la Yougoslavie voisine, en 1965 — poussée inflationniste et développement du chômage — rendent les dirigeants hongrois vigilants.

Chez Rezsö Nyers, l'un des architectes du NME, la « dialectique du plan et du marché » — bien que conçue typiquement de façon asymétrique et instrumentale — inclut un authentique processus de rétroaction. « Dans notre système de direction, c'est donc le plan central qui a un rôle

prédominant réglant l'ensemble des processus économiques importants ainsi que l'activité du marché. Mais s'il influe sur le marché et le règle conformément aux objectifs centraux, réciproquement, le *marché* — c'est-à-dire *l'opinion de la société, des consommateurs — exerce lui aussi ses effets sur le plan d'économie nationale*. En cas de justes accords, de régulateurs économiques adéquats et d'un bon système d'intéressement, les influences exercées par le marché constituent la *critique* permanente et rapide de nos plans. Cet élément n'est pas négligeable. En effet, un tel système économique fait apparaître très vite les défauts éventuels des conceptions centrales, il corrige les erreurs qui à la longue pourraient causer, et en fait ont déjà causé, de sérieux préjudices à la société » (R. Nyers, 1970, p. 16).

Malgré un freinage de la dynamique réformiste dans les années 1970, le NME hongrois ne sera pas supprimé. Son sort, opposé à celui de la réforme tchécoslovaque, va en faire un laboratoire pour les études critiques des réformateurs.

3. UNE RADICALISATION CRITIQUE GRADUELLE

La période de la fin des années 1970 et du début des années 1980 représente un tournant majeur tant dans l'évolution des économies socialistes que dans celle de la réflexion théorique menée dans ces pays. La contribution de l'école économique de Budapest joue un rôle important de ce point de vue, par ses analyses du système traditionnel, antérieur aux réformes, et par ses conclusions nouvelles sur les effets imprévus du NME.

3.1. Pénurie et régulation cyclique

Deux théories du socialisme traditionnel différentes mais à bien des égards complémentaires voient le jour dans l'atmosphère créatrice de l'Institut d'économie de Budapest. La première est micro-économique et statique (mais avec un débouché macro-économique) : c'est la théorie de l'économie de pénurie. La seconde est macro-économique et dynamique (avec toutefois un fondement micro-économique) : c'est la théorie du cycle de l'investissement.

Le *magnum opus* de Janos Kornai, *L'Économie de la pénurie*, paraît simultanément en hongrois et en anglais en 1980. L'auteur y qualifie la pénurie d'« état normal » de l'économie socialiste classique pour éviter l'emploi de termes normatifs tels qu'« équilibre » ou « déséquilibre ». Il se démarque ainsi de la théorie de l'équilibre général (critiquée dans J. Kornai, 1971) mais également de l'école dite du « déséquilibre » (J. Kornai, 1982 ; J. Van Brabant, 1990). Alors que dans ses ouvrages précédents il insistait sur le volontarisme central, la « précipitation » en termes de croissance (J. Kornai, 1972), comme cause essentielle de la pénurie, il souligne ici le rôle des facteurs institutionnels et systémiques

dans le caractère chronique et « normal » de l'excès de la demande solvable sur l'offre que connaît l'économie socialiste classique

La caractéristique institutionnelle fondamentale consiste dans la *contrainte budgétaire lâche* des gestionnaires, protégés de la faillite par le paternalisme des autorités étatiques de tutelle. S'identifiant à leur entreprise ou à leur institution, et manifestant une pulsion d'expansion conditionnée par les procédures de planification et le contexte de pénurie, ces gestionnaires sous-estiment leurs capacités de production et surestiment leurs demandes d'approvisionnement au cours du processus de marchandage de l'élaboration du plan. En particulier, leur faim d'investissement est quasiment insatiable. Ces comportements, associés au stockage de protection, sont à la fois l'effet et la cause de l'état endémique de pénurie sur les différents marchés : biens de consommation, moyens de production et main-d'œuvre. La pénurie n'est pas le résultat d'un niveau ou d'une structure incorrecte des prix, mais, dans le cadre de cette économie semi-monétisée, de l'insensibilité relative des agents aux variations de prix, qui résulte de la contrainte budgétaire lâche (J. Kornai, 1980).

De la vaste littérature internationale et hongroise sur les cycles de l'investissement socialiste (présentée notamment dans B. Dallago, 1987, et P. Mihalyi, 1992) émerge le grand ouvrage de Tamas Bauer *Économie planifiée, investissement, cycles* (1981, en hongrois), appuyé sur une étude comparative de la croissance des pays socialistes entre 1951 et 1978. Les tensions structurelles et périodiques observées dans la sphère de l'investissement résultent selon Bauer des comportements conflictuels des entreprises et du centre, liés aux modalités et aux contraintes de la planification centralisée (T. Bauer, 1978). Si l'entreprise recherche avant tout l'expansion, le centre a des objectifs partiellement contradictoires dans ce contexte : assurer une croissance élevée mais éviter aussi de trop fortes tensions macro-économiques. Il en résulte une « régulation par rétroaction négative », avec des cycles d'investissement qui se répercutent, selon la conjoncture et selon les pays, sur les autres variables macro-économiques telles que la production, la consommation, les échanges extérieurs, etc. Le modèle pur du cycle inclut quatre phases : 1/*le démarrage*, où de nouveaux projets d'investissement dispersés sont lancés avec la tolérance du centre ; 2/*l'accélération*, où les dépenses d'investissement augmentent fortement, faisant apparaître des tensions : pénurie de biens, d'investissement, croissance ralentie de la consommation ou dégradation de la balance commerciale ; 3/*l'arrêt* : le centre interrompt le démarrage des nouveaux projets, mais les dépenses continuent à croître à cause de l'inertie de ceux lancés antérieurement ; 4/*la récession* : les restrictions sont étendues aux projets déjà en cours qui voient leur poursuite ralentie ou interrompue. Un relâchement des tensions macro-économique s'opère alors graduellement, l'intensité des pénuries dans les divers domaines diminue. La croissance se ralentit toutefois, si bien que les planificateurs en viennent tôt ou tard à atténuer les restrictions. Les conditions de la reprise du cycle sont alors réunies.

Malgré ses conséquences négatives sur les aspects qualitatifs de la croissance et de l'accumulation, le cycle d'investissement est considéré par Bauer comme le mode de régulation normal des économies socialistes, autrement dit comme la forme spécifique à travers laquelle de tels systèmes se développent. Quand le cycle cesse de jouer dans les années 1980, sans que disparaissent les tensions chroniques qui en étaient la cause, l'on entre alors dans une « crise structurelle ou générale » (T. Bauer, 1987).

L'importance des recherches de l'école hongroise est d'abord méthodologique : elles cherchent à fonder la théorie de l'économie socialiste sur une approche institutionnelle partant des faits stylisés observés, et non sur le contraste abstrait entre la propriété privée et sociale ou entre le plan et le marché — comme dans l'économie politique du socialisme ou dans… une certaine tradition occidentale de l'analyse comparative des systèmes économiques. En outre, ces travaux soulignent la cohérence systémique de l'économie socialiste — sa logique et ses dysfonctionnements immanents — faisant ainsi ressortir les limites de la pensée réformiste traditionnelle. C'est ainsi que « des relations sociales définies et des conditions institutionnelles données développent des formes définies de comportement, des régularités économiques et des normes. Celles-ci ne peuvent être rendues nulles et non avenues par les décisions prises par l'État. Les décisions gouvernementales et le plan d'État n'ont pas prévu la tension d'investissement, la pénurie chronique de main-d'œuvre, la tendance à la dérive des prix, et ainsi de suite ; aucune décision gouvernementale ni aucun plan d'État ne pourront les éliminer aussi longtemps qu'existent les conditions qui maintiennent ces phénomènes » (J. Kornai, 1980, p. 530). L'effet de système rend illusoire de chercher à conserver certains avantages des régularités mentionnées tout en éliminant leurs inconvénients. Il est par exemple incohérent de se féliciter de l'élimination du chômage et d'espérer rétablir un équilibre sur le marché de la main-d'œuvre, qui supprimerait les aspects néfastes de la pénurie chronique de main-d'œuvre. « Le même processus conduit en même temps aux conséquences bienvenues et aux effets désagréables ou même nocifs » (*ibid.*, p. 531).

3.2. La frustration des réformes

L'entrée dans la décennie 1980 est caractérisée par une érosion de la confiance dans les potentialités de l'économie socialiste, tant chez les défenseurs du *statu quo* que chez ceux de la réforme. Les partisans du système traditionnel ayant épuisé les raffinements possibles du cadre hérité de l'économie politique stalinienne, l'on voit alors surgir des concepts de légitimation beaucoup plus vagues ou désenchantés, tel que le « socialisme existant réellement » formulé d'abord en Allemagne de l'Est, ou le « socialisme développé » des idéologues brejnéviens. De telles formules sont alors une façon d'affirmer que tout ce qui est réel est rationnel, c'est-à-dire en dernière analyse conforme à la doctrine. Chez

les adeptes des réformes, qui avaient jusque là considéré que ces dernières avaient échoué ou avaient été freinées pour des raisons principalement sociales et politiques telles que l'opposition de l'appareil du parti et de l'administration économique, ou la méfiance de la base ouvrière, une réflexion critique s'amorce sur les présupposés du modèle de régulation indirecte. La déception à l'égard des réformes, d'abord en Hongrie puis en Pologne (où une réforme radicale est opérée sous le gouvernement de Jaruzelski) se fait plus nette.

La contribution de l'école de Budapest, qui conformément à sa tradition, analyse l'économie réformée hongroise à partir des faits stylisés basés sur de nombreuses études empiriques, est ici encore essentielle. Il ressort des travaux de Laszlo Antal, Tamas Bauer, Mihaly Laki, Laszlo Szamuely, Attila Soos, Marton Tardos, et d'autres, que la suppression de la planification centralisée après 1968 n'a pas débouché sur la régulation indirecte attendue, mais sur un système hybride marqué par un héritage manifeste en termes d'inefficacité relative. Dans cet état de « ni plan ni marché » (T. Bauer) caractérisé par la « centralisation indirecte » (L. Antal) ou la « coordination bureaucratique indirecte » (J. Kornai), les interventions de l'administration économique dans les activités quotidiennes des entreprises se perpétuent, mais en ayant perdu encore davantage de cohérence. Les marchandages qui mettaient aux prises les directeurs et leurs autorités de tutelle avant 1968 sur les objectifs physiques de production se sont déplacés : ils portent désormais sur les « régulateurs économiques » monétaires (prix, impôts, subventions, crédit) qui se trouvent ainsi « fragmentés » de façon discrétionnaire. Le centre s'est affaibli et a pris un caractère moins monolithique, mais les résultats d'une entreprise dépendent davantage de ses relations avec l'administration que de ses liens avec ses clients et fournisseurs, même si ceux-ci ont gagné en importance. Le gouvernement n'a pas les moyens d'une régulation indirecte faute d'instruments de politique économique réellement uniformes ; quant aux comportements des gestionnaires, ils n'ont été que faiblement améliorés. Les succès relatifs observés dans l'économie semblent résulter davantage de l'extension du secteur privé légal et illégal (l'« économie seconde ») que du secteur d'État soumis au Nouveau mécanisme économique.

Le processus de radicalisation qui résulte de ces analyses va déboucher sur une remise en cause des présupposés de l'héritage intellectuel réformateur. Les propositions avancées en Hongrie — mais aussi avec un certain décalage temporel en Pologne (L. Balcerowicz, 1989), en Yougoslavie ou en Chine — ébauchent un modèle de socialisme réformé qui s'éloigne de celui formulé depuis l'émergence du modèle radical au début des années 1960, sans encore toutefois franchir la barrière de la remise en cause du socle institutionnel formé de la propriété d'État et du parti unique (cette limite étant due au début des années 1980 selon les pays ou selon les auteurs, à des convictions théoriques ou à des considérations tactiques). Dans ce nouveau modèle implicite, dont on ne trouve pas de formulation rigoureuse ou stable, et

dont la structure a varié dans le temps ou dans l'espace, le socialisme réformé doit accepter un « pluralisme des formes de propriété » (donc une libéralisation partielle du secteur privé), une réforme de la propriété d'État avec l'émergence d'actionnaires publics actifs (comme les holdings proposés par M. Tardos) ou encore avec l'élection d'une Chambre socio-économique au Parlement dépositaire de la propriété sociale (proposition faite par Solidarité en Pologne), des institutions d'autogestion ou de cogestion, une activation de la monnaie fondée sur un passage de la monobanque à un système à deux niveaux, le cas échéant un marché des capitaux (publics). Ce dernier aspect destiné à rationaliser le processus d'investissement resté défectueux par l'excès de centralisation, montre combien la nouvelle orientation, bien que restant dans le cadre d'une réforme radicale du système socialiste, se rapproche du capitalisme de marché occidental ou de son imitation institutionnelle. Dans le nouveau discours plan-marché, la dominante glisse progressivement vers le second terme.

3.3. La grande crise et le tournant de la pensée réformiste

Plusieurs facteurs se conjuguent au cours des années 1980, et particulièrement dans leur seconde moitié, qui s'ajoutent à ceux qui viennent d'être évoqués. Les économies socialistes traversent une « grande crise » qui contribue au renversement de l'optimisme quant aux potentialités du système, en un « pessimisme systémique » (B. Chavance, 1991) qu'en viennent à partager à leur façon les partisans du modèle traditionnel et les réformateurs de longue date. Ces derniers — particulièrement après l'épisode du syndicat indépendant Solidarité en Pologne — introduisent progressivement la discussion jusque-là taboue de la « réforme politique » dans leurs propositions. L'influence du renouveau libéral occidental trouve dans cette crise de confiance une occasion de s'exercer à l'Est (B. Chavance, 1992). Enfin la *perestroïka* amorcée en 1985 par Gorbatchev en Union Soviétique va peu à peu modifier le contexte géo-politique tout entier.

Le débat sur le « socialisme de marché » est symptomatique du climat de cette ultime période. Dans un important article-bilan sur l'expérience des réformes hongroises, J. Kornai (1986) critique à la lumière de cette dernière divers auteurs ou courants ayant cherché à combiner le socialisme (c'est-à-dire la propriété d'État) et le mécanisme de marché. Le modèle d'O. Lange de 1936-37 repose selon lui sur trois hypothèses erronées. Il ignore les conflits internes à la bureaucratie en supposant des planificateurs sages, unifiés et dévoués au bien commun ; il imagine que les directeurs suivront les règles du jeu édictées par le centre et imiteront le marché selon une procédure bureaucratique ; il ignore enfin l'argument essentiel des théoriciens autrichiens concernant la nature du marché comme processus fondé sur la *rivalité* et évoluant à travers un déséquilibre dynamique permanent (D. Lavoie, 1985). Quant aux « réformateurs naïfs » des années 1950 et 1960, tels que György Peter,

Janos Kornai (1957) lui-même, Wlodzimierz Brus, Evsei Liberman et Ota Sik, ils croyaient en une dualité harmonieuse et mutuellement correctrice du plan et du marché. Ils n'avaient pas prévu que la suppression du « contrôle bureaucratique direct » de la planification centrale conduirait non pas à une activation bénéfique du marché, mais au « contrôle bureaucratique indirect » observé dans les économies réformées. La séparation envisagée entre les opérations courantes régulées par le marché et l'investissement contrôlé centralement n'était pas viable, ni du point de vue de l'entreprise ni de celui des planificateurs. Ces auteurs se concentraient en outre sur le secteur d'État, tandis que l'expérience a montré que les améliorations réelles provenaient de l'extérieur de celui-ci (secteur privé, économie seconde). Enfin viennent les « réformateurs radicaux » des années 1980 (sont cités ici, pour la Hongrie, le pionnier Tibor Liska, Marton Tardos, Tamas Bauer, Laszlo Antal). Bien que favorable à leurs propositions, Janos Kornai souligne les limites de ce courant à propos des droits de propriété. Quelle place prévoir pour la propriété non étatique dans le projet radical ? D'autre part « la forme traditionnelle de la propriété d'État est-elle compatible avec les changements proposés [par ces économistes], y compris une forte motivation par le profit, une libre entrée des firmes, une contrainte budgétaire dure, une détermination flexible des salaires, un marché des capitaux qui fonctionne ? » Enfin « une autonomie authentique de l'entreprise publique est-elle possible dans les conditions de la structure politique hongroise ? » (J. Kornai, 1986, p. 1733-34). Sous forme de questions, les grands problèmes sont ici formulés sans détour. Dans un article de mars 1989 publié plus d'un an plus tard, Kornai se réfère directement à Von Mises et à la théorie contemporaine des droits de propriété. « Il y a, écrit-il, une affinité entre la propriété d'État et la coordination bureaucratique, et de même entre la propriété privée et la coordination par le marché ; toutes les autres liaisons potentielles entre formes de propriété et modes de coordination sont faibles, et tendent à être minorées par les deux liaisons fortes. » (J. Kornai, 1990, p. 144)

Avant de s'achever, comme on le sait, d'une manière qui restera dans l'histoire, l'année 1989 débute avec la publication d'un ouvrage symbolique, sorte de testament de la pensée réformiste. *De Marx au marché : le socialisme à la recherche d'un système économique* de Wlodzimierz Brus et Kazimierz Laski se veut à la fois une réflexion autocritique sur l'histoire des théories réformistes, qui frappe par sa lucidité et sa clarté, et une défense d'un système amendé de socialisme de marché.

Le modèle initial de Brus, dont nous avons relevé l'influence, est qualifié dans ce livre d'« erroné ». En effet, le marché y restait conçu comme un instrument du plan, sa sphère d'application était limitée aux produits et ne s'étendait pas au travail et au capital. Dans ces conditions des mesures aussi radicales en apparence que la suppression des objectifs obligatoires et du rationnement des biens de production n'ont pu conduire à des changements vraiment substantiels dans le fonctionnement du système. Le développement de nouvelles formes de coordina-

tion bureaucratique (comme l'a montré J. Kornai) résulte non pas tant de l'application incomplète des réformes que des insuffisances théoriques sous-jacentes. Il faut donc envisager un « socialisme de marché intégral » qui, tout en conservant le principe d'une politique de plein emploi, intègre un authentique marché des capitaux susceptible de rationaliser notamment la sphère de l'investissement. Mais un tel marché présuppose des changements conséquents dans les formes de propriété, rendus nécessaires de toute façon par le besoin de promouvoir l'esprit d'entreprise (à la Schumpeter), problème qui avait été négligé par le socialisme de marché. Dès lors la nature même du système réformé, probablement fondé sur une économie mixte, ne peut être déterminée à l'avance.

Dans un tel système « il n'est pas sûr qu'il faille renoncer à la propriété publique, mais il faut certainement renoncer à une approche doctrinaire, quelle qu'elle soit, de la propriété ». Le système économique devient ouvert (*open-ended)*. L'adhésion demeure toutefois à certaines valeurs socialistes fondamentales — égalité des chances, plein emploi, protection sociale, etc. « En écartant certaines zones de l'économie de la coordination par le marché, en conservant un rôle important pour la politique macro-économique, y compris ce que nous avons qualifié de planification à long terme, le concept de socialisme de marché qui émerge à la fin du siècle maintient l'idée qu'il existe un intérêt général de la société qu'on ne peut simplement réduire à la somme des intérêts individuels. Dans ce sens, il reste exposé à la critique des défenseurs d'un libéralisme extrême. Cette critique finira-t-elle par se révéler correcte — ce qui a été finalement le cas de l'attaque du genre de Mises/Hayek à l'égard du socialisme orthodoxe — il est selon nous encore trop tôt pour le dire » (W. Brus et K. Laski, 1989, p. 151).

La position défensive de cette ultime argumentation en faveur du socialisme de marché illustre à sa façon le mouvement de la pensée réformiste « du révisionnisme au pragmatisme » (W. Brus, 1989). Les révolutions en Europe de l'Est et la fin du régime communiste en Union soviétique, entre 1989 et 1991, vont mettre un terme à cette histoire intellectuelle en ouvrant la page de la « transition à l'économie de marché ».

3.4. Un aller-retour de la propriété à la coordination ?

L'histoire de la pensée économique dans les pays socialistes est un continent encore peu défriché, où subsistent des zones d'ombre importantes. Nous n'avons pu qu'esquisser ici quelques grandes tendances, en omettant délibérément des courants ou des pays importants (particulièrement la Yougoslavie et la Chine).

Derrière l'écran des légitimations idéologiques et au-delà de la complexité des évolutions théoriques, un mouvement général émerge cependant, auquel la pensée économique occidentale sur le socialisme n'a pas échappé à sa façon. Le point de départ est donné par la propriété — posée comme critère de différenciation fondamental entre le

capitalisme et le socialisme. Plus précisément, à l'Est, le socle institutionnel formé de la combinaison de la propriété d'État et du parti unique, est implicitement considéré comme la base intangible du « mode de production socialiste ». La réflexion se concentre alors sur le mode de coordination des activités.

En vision perspective, il apparaît qu'un déplacement graduel et par étapes s'opère dans ce domaine du plan vers le marché. Après un épisode de négation des rapports marchands (dans l'URSS des années 1930), l'économie politique du socialisme admet une « production marchande socialiste » fondée sur le dualisme de la propriété (État-kolkhozes), et dont le domaine s'étend à la périphérie du secteur d'État. En s'assouplissant, cette doctrine officielle — comme les économistes réformateurs — reconnaît le jeu effectif des « rapports marchands et monétaires » dans le secteur étatique — sans toutefois l'expliquer clairement. La thématique de la combinaison des mécanismes de coordination, ou la problématique plan-marché, peut alors se développer. La planification centralisée, directe, avec recours aux « instruments » marchands et monétaires, est au centre des tentatives d'ajustement systémique. Le modèle décentralisé, où un plan macro-économique non désagrégé est articulé à un « mécanisme de marché réglementé », inspire à son tour les réformes radicales. Dans la « troisième vague » des réformes, au cours des années 1980, le plan est peu à peu supplanté par le marché en tant que mode dominant souhaitable de coordination : le marché doit s'étendre de la sphère des produits au travail et au capital. Le « socialisme de marché », sur la défensive, se distingue de moins en moins d'un modèle social-démocrate de capitalisme. Enfin, par le biais du secteur privé et surtout du marché du capital, resurgit en définitive la question initiale, la propriété. Lorsque les révolutions ou l'effondrement politique des régimes communistes abolissent l'un des piliers du socle institutionnel, le régime du parti unique, l'accord semble général : pour atteindre l'objectif de l'« économie de marché », il faut avant tout introduire ou restaurer la propriété privée, d'où l'importance cruciale de la privatisation du secteur d'État.

Ce cycle fascinant de la propriété à la propriété, en passant par la coordination et le basculement de cette dernière de la dominance du plan à celle du marché, est l'une des raisons qui font apparaître la fin des systèmes socialistes comme une victoire de la théorie économique libérale (B. Chavance, 1994). À la lumière notamment des difficultés rencontrées par cette dernière pour penser et pour orienter la transformation systémique des économies post-socialistes, il est toutefois permis de croire que nombre de grands problèmes de l'analyse comparative des systèmes économiques, et de la théorie du capitalisme, ne sont pas définitivement tranchés, même si l'expérience historique récente et en cours fournit une extraordinaire occasion de les poser sous des éclairages différents. Il n'y a pas de fin de l'histoire en général, ni de chapitre irrémédiablement clos de l'histoire des pensées économiques.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AA. Vv. (1954), *Manuel d'économie politique (Politiceskaja Ekonomija, Ucebnik)* édité par l'Institut d'économie de l'Académie des sciences de l'URSS, 2e ed. : 1955 ; trad. fr. : Paris, Éditions Sociales, 1956.

ADAM, Jan (1993), *Planning and market in Soviet and East European thought, 1960-1992*, New York, St Martin's Press.

Anonyme (1943), « Teaching of economics in the Soviet Union », *The American Economic Review*, 1944, 34 (3), p. 501-530 (trad. de l'article soviétique de *Pod znamenem marksisma*, n° 7-8/1943).

Anonyme (1989), « Discussion on Socialist market economy », *Acta Oeconomica*, 40 (3-4), p. 179-361.

BALCEROWICZ, Leszek (1989), « Polish economic reform, 1981-1988 : an overview », *in Economic reforms in the European centrally planned economies*, United Nations Economic Commission for Europe, New York, p. 42-51.

BAUER, Tamas (1978), « Investment cycles in planned economies », *Acta Oeconomica*, 21 (3) (trad. franç. *in* J. Kornai, X. Richet, eds., (1986), p. 143-165).

— (1981), *Tervgazdasag, Beruhazas, Ciklusok* (Economie planifiée, investissements, cycles), Budapest, KJK.

— (1987), « Des cycles à la crise ? Les développements récents dans les économies planifiées d'Europe de l'Est et la théorie des cycles d'investissement », *in* B. Chavance, (ed.) (1987), p. 95-121.

BEREND, Ivan T. (1990), *The Hungarian economic reforms 1953-1988*, Cambridge, Cambridge University Press.

BETTELHEIM, Charles et SWEEZY, Paul (1970), *Lettres sur quelques problèmes actuels du socialisme*, Paris, Maspero.

BOUKHARINE, Nicolas (1920), *Économique de la période de transtion. Théorie générale des processus de transformation (Ekonomika Perexodnogo Perioda)*, Paris, EDI, 1976.

— (1925a), « Le chemin du socialisme et le bloc ouvrier-paysan », *in* N. Boukharine, *Le socialisme dans un seul pays*, Paris, U.G.E. 10/18, 1974, p. 93-188.

— (1925b), « La bourgeoisie internationale et son apôtre Kautsky », *in* N. Boukharine, 1974, p. 308-436.

— (1926), « Le problème des régulateurs économiques ou l'erreur fondamentale du camarade Preobrajensky », *in* N. Boukharine, 1974, p. 48-66.

BOUKHARINE, Nicolas et PREOBRAJENSKY, Eugène (1919), *ABC du communisme (Azbuka Komunizma)*, 2 vol., Paris, Maspero, 1968.

BRUS, Wlodzimierz (1961), *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste, (Ogolne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej)*, Paris, Maspero, 1968.

— (1975), *Socialist Ownership and Political Systems*, Londres, Routledge & Kegan Paul.

— (1986), *Histoire économique de l'Europe de l'Est 1945-1985*, Paris, La Découverte.

— (1988), « Enterprise and socialism — are they compatible ? », *Praxis International*, 8 (1), p. 99-108.

— (1989), « From revisionism to pragmatism. Sketches towards a self-portrait of a "reform economist" », *in* Anonyme (1989), p. 204-210.

BRUS, Wlodzimierz et LASKI, Kazimierz (1989), *From Marx to the market : socialism in search of an economic system*, Oxford, Clarendon Press.

CAVE, Martin (1970), *Computers and economic planning*, Cambridge, Cambridge University Press.

CHAMBRE, Henri (1955), *Le marxisme en Union Soviétique. Idéologie et institutions*, Paris, Seuil.

— (1974), *L'évolution du marxisme soviétique. Théorie économique et Droit*, Paris, Seuil.

CHAVANCE, Bernard (1979), *Les bases de l'économie politique du socialisme (Essai d'histoire critique 1917-1954)*, Service de Reproduction des Thèses, Univ. des Sciences Sociales de Grenoble.

— (1980), *Le capital socialiste. Histoire critique de l'économie politique du socialisme (1917-1954)*, Paris, Le Sycomore.

— (1985), « La dialectique utopique du capitalisme et du communisme chez Marx », *in* B. Chavance (ed.), *Marx en perspective*, Paris, Éditions de l'EHESS, p. 121-134.

— sous la dir. de (1987), *Régulation, cycles et crises dans les économies socialistes*, Paris, Éditions de l'EHESS.

— (1988a), « Karl Kautsky : le marxisme orthodoxe » ; « Hilferding et l'organisation du capitalisme » ; « Lénine : du capitalisme à l'économie socialiste » ; « Boukharine et les chemins du socialisme », *in* M. Baslé *et al.*, *Histoire des pensées économiques : les fondateurs*, Paris, Sirey.

— (1988b), « L'économie politique du socialisme en URSS » ; « L'école hongroise, une hétérodoxie à l'Est », *in* M. Baslé *et al.*, *Histoire des pensées économiques : les contemporains*, Paris, Sirey, p. 373-394.

— (1989), *Le système économique soviétique : de Brejnev à Gorbatchev*, Paris, Nathan.

— (1991), « Rigidité et flexibilité systémiques : l'expérience des réformes dans les économies socialistes », *in* R. Boyer, B. Chavance & O. Godard (eds.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Éditions de l'EHESS p. 357-372.

— (1992), *Les réformes économiques à l'Est : de 1950 aux années 1990*, Paris, Nathan.

— (1994), *La fin des systèmes socialistes. Crise, réforme, transformation*, Paris, L'Harmattan.

— (1996), *Marx et le capitalisme. La dialectique d'un système*, Paris, Nathan.

DALLAGO, Bruno (1987), « Les interprétations des fluctuations et des cycles dans les économies de type soviétique », *in* B. Chavance (ed.), p. 17-44.

DAY, Richard (1973), *Leon Trotsky and the politics of economic isolation*, Cambridge, Cambridge University Press.

ELLMAN, Michael (1971), *Soviet planning today : proposals for an optimally functioning economic system*, Cambridge, Cambridge University Press.

— (1973), *Planning problems in the USSR : the contribution of mathematical methods to their solution 1960-1971*, Cambridge, Cambridge University Press.

ERLICH, Alexander (1960), *The Soviet industrialisation debate 1924-1928*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

FELKER, Jere (1966), *Soviet economic controversies. The emerging marketing concept and changes in planning, 1960-1965*, Cambrige (Mass.), The MIT Press.

FRISS, Istvan, sous la dir. de, (1969), *Reform of the economic mechanism in Hungary*, Budapest, Akademiai Kiado.

HSU, Richard (1992), *Economic theories in China, 1979-1988*, Cambridge, Cambridge University Press.

JASNY, Naum (1972), *Soviet Economists of the Twenties. Names to be remembered*, Cambridge, Cambridge University Press.

KALECKI Michal (1972), *Selected essays on the economic growth of the socialist and mixed economies*, Cambridge, Cambridge University Press.

KANTOROVITCH, Leonid (1959), *Calcul économique et utilisation des ressources, (Ekonomiceskij rascët naïlucsego ispol'zovanija resursov),* Paris, Dunod 1963.

KAUTSKY, Karl (1892), *Das Erfurter Programm*, Stuttgart-Berlin, Dietz-Vorwärts, 1922 (trad. française *Le programme socialiste*, Marcel Rivière, Paris, 1910).

KATSENELINBOIGEN, Aron (1980), *Soviet economic thought and political power in the USSR*, New York, Pergamon Press.

KORNAI, Janos (1957), *Overcentralization in economic administration (A gazdasagi vezetes tulzott köspontositasa),* Oxford, Oxford University Press, 1959.

— (1971), *Anti-Equilibrium*, Amsterdam, North-Holland.

— (1972), *Rush versus harmonic growth*, Amsterdam, North-Holland.

— (1980), *Socialisme et économie de la pénurie (A hiany),* Paris, Economica, 1984.

— (1982), *Growth, shortage and efficiency*, Oxford, Basil Blackwell.

— (1986), « The Hungarian reform process : visions, hopes and reality », *Journal of Economic Literature*, 24 (4), Dec. (reproduit dans J. Kornai, *Vision and reality, market and State. Contradictions and dilemmas revisited*, New York, Harvester Wheatsheaf, 1990).

— (1990), « The Affinity between ownership forms and coordination mechanisms : The common experience of reform in socialist countries », *Journal of Economic Perspectives*, 4 (3), Summer.

— (1992), *The socialist economic system. The political economy of communism*, Clarendon Press, Oxford (trad. française, *Le système socialiste. Économie politique du communisme*, Grenoble, PUG, 1996).

KORNAI, Janos, et RICHET, Xavier, sous la dir. de, (1986), *La voie hongroise : Analyses et expérimentations économiques*, Paris, Calmann-Lévy.

KOVACS, Janos (1990), « Reform economics : the classification gap », *Daedalus,* 119 (1), Winter.

— (1991), « From reformation to transformation (limits to liberalism in Hungarian economic thought) », *Eastern European Politics and Societies*, 5 (1), Winter.

— (1992), « Compassionate doubts about reform economics (economic science, ideology, politics) », *in* J. Kovacs, M. Tardos (1992).

KOVACS, Janos, et TARDOS, Marton, sous la dir. de, (1992), *Reform and transformation in Eastern Europe. Soviet-type economics on the threshold of change*, Londres-New York, Routledge.

LANGE, Oskar (1962), *Économie politique*, Tome I, Paris, Presses Universitaires de France.

LAVOIE, Don (1985), *Rivalry and central planning. The Socialist calculation debate reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press.

LENINE, Vladimir Illitch OULIANOV, dit —, (1917), *L'État et la révolution (Gosudarstvo i Revolucja) in Œuvres*, Paris-Moscou, Ed. Sociales-Ed. du Progrès, tome 25, 1970.

— (1918), « Sur l'infantilisme "de gauche" et les idées petites-bourgeoises », *Œuvres*, op. cit., tome 27, 1961.

— (1921), « L'impôt en nature », *Œuvres*, op. cit., tome 32, 1962.

— (1923), « De la coopération », *Œuvres*, op. cit., tome 33, 1963.

LEWIN, Moshe (1966), *La paysannerie et le pouvoir soviétique 1928-1930*, Paris/La Haye, Mouton.

— (1975), *Political undercurrents in Soviet economic debates. From Bukharin to the modern reformers*, Londres, Pluto Press.

MARX, Karl (1861-63), *Théories sur la plus-value* (*Theorien über den Mehrwert)*, Paris, Éditions Sociales, tome 2, 1975.

MIHALYI, Peter (1992), *Socialist investment cycles. Analysis in retrospect*, Dordrecht/Boston/London, Kluwer Academic Publishers.

MILENKOVICH, Deborah (1971), *Plan and market in Yugoslav economic thought,* New Haven, Yale University Press.

NOVE, Alec (1972), « "Market socialism" and its critics », *Soviet Studies*, 24 (2), July (reproduit dans A. Nove, *Political economy and Soviet socialism*, Londres, George Allen & Unwin, 1979, p. 112-132).

— (1981), *The Soviet economic system*, Allen & Unwin, London (trad. française, *L'économie soviétique*, Paris, Economica, 1981).

— (1983), *The Economics of feasible socialism,* Allen & Unwin (trad. française *Le socialisme sans Marx. L'économie du socialisme réalisable*, Paris, Economica, 1983).

NYERS, Rezsö (1970), *Les expériences de la réforme du mécanisme de l'économie en Hongrie. 20 questions — 20 réponses (Une interview du Secrétaire du CC du PSOH)*, Budapest, Ed. Pannonia.

PAVLEVSKI, Jan (ed.) « La réforme économique en URSS. La discussion (1955-1965) », *Notes et Études Documentaires*, La Documentation Française, n° 3564, 17 février 1969.

PREOBRAJENSKY, Eugène (1926a), *La Nouvelle Économique* (*Novaja Ekonomika*), EDI, Paris, 1966.

— (1926b), *De la Nep au socialisme. Vues sur l'avenir de la Russie et de l'Europe* (*Ot Nepa k socializmu*, 1922), Paris, Editions du CNRS, 1966.

PROCACCI, Giulio, sous la dir. de, (1965), *Staline contre Trotsky 1924-1926 : La révolution permanente et le socialisme dans un seul pays*, Paris, Maspero.

SAPIR, Jacques (1989), *Fluctuations et cycles économiques en URSS : 1941-1987*, Paris, Éditions de l'EHESS.

SELUCKY, Radoslav (1972), *Economic reforms in Eastern Europe*, New York, Praeger.

SHARPE, Myron (ed.) (1966), *Planning, Profit and Incentives in the URSS*, Vol. 1 : *The Liberman Discussion*, Vol. 2 : *Reform of Soviet Economic Management*, White Plains (NY), International Arts and Sciences Press.

SIK, Ota (1967a), *Plan and market under socialism*, New York, IASP, et Prague, Academia Publishing House.

— (1967b), « Socialist market relations and planning », *in* C. Feinstein, ed., *Socialism, capitalism and economic growth : essays presented to Maurice Dobb*, Cambridge, Cambridge University Press.

STALINE, Joseph Vissarionovitch DJOUGACHVILI, dit-, (1952), *Les problèmes économiques du socialisme en URSS (Ekonomiceskie problemy socializma v SSSR),* Paris, Ed. Sociales, 1953.

SPULBER, Nicholas (1964a), *Soviet Strategy for Economic Growth*, Bloomington, Indiana University Press.

— (1964b), *Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth. Selected Soviet Essays 1924 - 1930*, Bloomington, Indiana University Press.

SUTELA, Pekka (1984), *Socialism, planning and optimality. A study in Soviet economic thought*, Helsinki, The Finnish Society of Sciences and Letters.

— (1991), *Economic thought and economic reform in the Soviet Union*, Cambridge, Cambridge University Press.

SZAMUELY, Laszlo (1974), *First models of the socialist economic system. Principles and theories*, Budapest, Akademiai Kiado.

— (1984), « The second wave of the economic mechanism debate and the 1968 reform in Hungary », *Acta Œconomica*, 33 (1-2), p. 43-67.

— (1986), « La première vague du débat sur le mécanisme économique en Hongrie (1954-1957) », *in* J. Kornai, X. Richet (eds.), (1986), p. 67-98.

TROTSKY, Léon (1963), *De la Révolution*, Paris, Éditions de Minuit.

TRIFONOW, D., SCHIROKORAD, L., sous la dir. de, (1973), *Geschichte des Politischen Ökonomie des Sozialismus. Grundrisse*, (Istorija politiceskoj ekonomij socializma, Ocerki), Berlin (DDR), Verlag die Wirtschaft (trad. d'un ouvrage paru en russe à l'Université de Leningrad, 1972).

VAN BRABANT, Jozsef (1990), « Socialist economics : the disequilibrium school and the shortage economy », *Journal of economic perspectives*, 4 (2), Spring.

VARGA, Eugène (1922), *La dictature du prolétariat (Problèmes économiques)*, Paris, Librairie de « L'Humanité ».

— (1938), *Deux systèmes. Économie socialiste et économie capitaliste,* Paris, ESI.

VOZNESSENSKY, Nicolas (1948), *L'économie de guerre de l'URSS 1941 - 1945 (Voennaja ekonomika SSSR v period otocestvennoj voiny)*, Paris, Librairie de Médicis.

WAGENER, Hans-Jürgen, sous la dir. de, (1998), *Economic thought in communist and post-communist Europe*, Londres, Routledge.

VI

Marginalistes et néoclassiques

Introduction

Alain BERAUD

Dans la préface à la première édition des *Éléments d'économie politique pure*, Walras écrit qu'il a eu connaissance, alors que son ouvrage était entièrement rédigé, du livre de Jevons, *The Theory of Political Economy* (1871). « Cet auteur applique ainsi que moi l'analyse mathématique à l'économie pure, et spécialement à la théorie de l'échange ; et, ce qui est remarquable, il fait reposer toute cette application sur une formule fondamentale qu'il appelle équation d'échange et qui est rigoureusement identique à celle qui me sert à moi-même de point de départ et que j'appelle conditions de satisfaction maximum » (Walras, 1874 : 2). Dans la seconde édition des *Éléments,* il fait référence, en s'inspirant de la seconde édition du livre de Jevons, à l'analyse que Gossen (1854) faisait de l'échange ; il y voit le point de départ de l'économie politique mathématique. L'importance qu'il lui accorde est telle qu'il cherchera, en vain, à faire publier une traduction française de l'*Exposition des lois de l'échange et des règles de l'industrie qui s'en déduisent.* Il rend aussi hommage aux recherches de Menger (1871) qui a su mettre en évidence « l'importance de la considération de la rareté dans l'échange » (Walras, 1874 : 5). Ainsi, Jevons, Menger et Walras auraient découvert, presque simultanément, l'idée que le prix est proportionnel à l'intensité du dernier besoin satisfait ; ils auraient ainsi retrouvé la conclusion que, bien avant eux, Gossen avait tirée, dans un ouvrage méconnu, de l'analyse de l'échange. Walras maintiendra cette thèse tout au long de sa vie. Le dernier texte qu'il publiera en 1910 dans la *Gazette de Lausanne* fait, à nouveau, référence à Jevons et à Menger en les considérant comme les économistes qui ont, avec lui, construit une théorie nouvelle de l'économie.

C'est essentiellement sur ce témoignage de Walras que les historiens de la pensée économique se sont appuyés pour présenter Jevons, Menger et Walras comme les fondateurs de la théorie néoclassique. En fondant leur analyse de l'échange sur la notion d'utilité marginale, ils auraient rompu avec la tradition classique qui cherchait, dans les coûts de production, le point de départ de la théorie des prix. Jaffé (1976) souligne, cependant, la profonde diversité de leurs approches et montre que la notion d'utilité marginale joue, dans ces trois œuvres fondatrices, un rôle différent.

Jevons ne construit ni courbe d'offre, ni courbe de demande. De façon remarquable, il explique que la solution du problème ancien, mais encore irrésolu, de l'échange bilatéral doit être recherchée non dans les évaluations initiales des agents mais dans l'étude de la position finale où le rapport des utilités marginales doit être égal à l'inverse des quantités qui sont échangées. Partant de la thèse de Jevons, mais en écartant le principe d'indifférence, c'est-à-dire l'hypothèse selon laquelle les marchandises s'échangent toutes au même taux, Edgeworth (1881) introduira la notion de courbe des contrats et montrera que, si la position finale est indéterminée tant que le nombre d'agents est faible, elle est parfaitement déterminée quand ce nombre tend vers l'infini.

La notion de rareté n'apparaît que tardivement dans l'œuvre de Walras. Il l'explicite dans la communication sur *Le principe d'une théorie mathématique de l'échange* qu'il fit, en 1873, devant l'Académie des Sciences morales et politiques. Dans ses travaux antérieurs, Walras avait construit son analyse de l'interdépendance des marchés, son modèle de l'équilibre général, sans que la construction des fonctions de demande s'appuie sur le principe de la satisfaction maximale. C'est, dans un second temps, seulement, qu'il introduisit la rareté dans son analyse. Si l'on considère que ce qui est réellement important dans l'œuvre de Walras est la théorie de l'équilibre général, alors il apparaît que l'utilité marginale ne joue pas dans son raisonnement le rôle central qu'il lui attribuait (Schumpeter, 1954, t. 3 : 231).

On est, ainsi, conduit à penser que l'idée essentielle que partagent Jevons et Walras est plutôt méthodologique. Leur projet est de faire de l'économie une science mathématique. La lecture qu'ils firent de Cournot fut bien plus importante que leur découverte tardive de l'œuvre de Gossen. Mais, s'il en est ainsi, Menger se situe, nécessairement, à l'écart. Sa controverse avec Walras sur le rôle des mathématiques n'est pas anecdotique ; elle met bien en évidence l'opposition des deux approches. Le projet de Menger n'est pas de déterminer les taux d'échange, de démontrer l'existence d'un équilibre et d'en étudier l'unicité et la stabilité. Il n'y a rien de tel dans les *Grundsätze.* Ce qui l'intéresse, c'est d'expliquer le comportement des individus, de rendre ainsi compte de l'importance qu'ils attribuent aux biens dans la mesure où ils sont conscients qu'ils dépendent d'eux pour la satisfaction de leurs besoins. C'est sur cette base qu'il construisit sa théorie de l'évaluation subjective de la valeur. Il est, alors, possible de comprendre comment le processus du marché permet aux agents d'acquérir l'information nécessaire pour coordonner leurs actions.

Même dans les pages où Menger semble le plus proche de Jevons et de Walras, il adopte une approche différente. Jevons et Walras associent directement à la consommation d'un bien son utilité. Menger pense qu'il faut introduire dans le raisonnement une étape supplémentaire et que l'économie se doit d'étudier la nature des besoins de l'agent. C'est sur cette notion, et non sur l'utilité marginale, qu'il met l'accent. Quand il s'efforcera, en vain, de rédiger une nouvelle édition des *Grundsätze*, il

portera essentiellement ses efforts sur cette partie de son œuvre. De façon un peu caricaturale, la fameuse équation des échanges, l'égalité du taux marginal de substitution et des prix relatifs, n'apparaît pas chez Menger. Cette absence ne découle pas seulement du caractère discret des quantités de biens, sur lequel les Autrichiens ne cesseront d'attirer notre attention. De façon plus évidente, elle trouve son origine dans les coûts de transaction dont Jevons et Walras font toujours abstraction. Menger (1871 : 192) souligne que la valeur des marchandises acquises n'est pas égale à la valeur des biens qui ont été cédés. Il faut aussi noter que, quand Böhm-Bawerk (1889 : 220) construira, pour étudier le mécanisme des enchères, une courbe de demande, il la fera reposer, fondamentalement, sur l'hétérogénéité des agents et non sur le principe de substitution. Il est ainsi conduit à mettre l'accent, dans la détermination du prix, sur le comportement du couple marginal. Edgeworth, tout en admettant que l'approche de Böhm-Bawerk est pertinente dans le cas particulier qu'il analyse, soutiendra qu'elle n'a pas un caractère général.

Plus fondamentalement sans doute, l'individu dont Menger étudie les choix ne dispose que d'une information imparfaite dans un monde incertain. Son problème n'est pas de déterminer les quantités de biens qu'il offre ou qu'il demande aux prix annoncés par le commissaire-priseur. Il connaît bien peu de choses sur l'état présent du marché. Il cherche donc, avant tout, à augmenter son savoir, à rassembler de l'information, à créer des nouvelles institutions. Cette recherche donne naissance à une multitude d'intermédiaires qui sont à même d'affecter son comportement. S'il connaît mal le présent, il connaît plus mal encore le futur. Menger est ainsi conduit à mettre sans cesse l'accent sur la dimension temporelle des biens et sur l'incertitude qu'elle engendre. Il est dès lors douteux que l'on puisse considérer l'œuvre de Menger et de ses successeurs comme une simple variante, sur le mode littéraire, du marginalisme. Elle est profondément différente et par son objet et par sa méthode.

Marshall occupe, parmi les néoclassiques, une place singulière. La première édition des *Principles of Economics* (1890) est parue longtemps après les ouvrages de Jevons et de Menger. Cependant, il a toujours refusé de considérer Jevons, Menger et Walras comme les maîtres dont il aurait poursuivi l'œuvre. Grœnewegen (1995 : 778) raconte la colère dont il fut saisi en prenant connaissance d'un texte où Walras approuvait une remarque de Rist qui allait dans ce sens. Jevons et Walras ont toujours souligné les idées qui les séparaient des classiques en mettant en avant l'influence pernicieuse de l'autorité. Marshall se présente, au contraire, comme un disciple de Cournot, de von Thünen et de Ricardo. Il fit de la *Theory of Political Economy* une recension plutôt acerbe et, pour écarter l'idée d'une possible influence de Jevons sur le développement de sa pensée, il soutint que, pour l'essentiel, il avait déjà élaboré sa théorie des prix et de la distribution en 1870. La lecture de ces manuscrits, aujourd'hui disponibles (Whitaker, 1975) laisse perplexe l'historien.

L'apport de Marshall y est incontestable mais son analyse apparaît comme un approfondissement des thèses classiques. On y cherche en vain une théorie de l'utilité marginale sauf dans son analyse de la rente du consommateur. Mais, même dans ce domaine, il ne s'écarte pas fondamentalement des thèses classiques et les positions qu'il défend sont voisines de celles qu'avait exposées Dupuit. L'influence persistante des classiques sur Marshall est ainsi attestée : ses maîtres sont bien Ricardo, Mill, Cournot et von Thünen ; mais, il semble bien difficile de soutenir que la publication de l'œuvre de Jevons n'a pas affecté l'évolution de sa pensée. Il lui emprunte, à tout le moins, la notion d'utilité marginale.

Quand on compare Marshall et Walras, on oppose, généralement, l'équilibre partiel à la théorie de l'équilibre général. Bien que cette thèse soit parfois discutée, elle semble s'appuyer sur des bases solides. Il est vrai que Marshall n'écarte pas, par principe, l'existence d'interdépendances entre les marchés ; mieux il a, dans son analyse de la répartition, essayé d'en tenir compte. « Les efficacités (totales et marginales) des divers facteurs de production, leur contribution directe ou indirecte au produit global net ou au dividende national et les parts de ce dividende qui leur reviennent séparément sont liées par des interactions mutuelles si compliquées qu'il est impossible de comprendre l'ensemble dans un énoncé unique. Mais, cependant, avec l'aide du langage concis, compact et précis des mathématiques, il est possible d'en proposer une vision générale convenablement unifiée » (Marshall, 1890 : 453). Il développe, dans les notes XIV et XXI des *Principes*, des modèles mathématiques simples où il s'efforce d'expliquer ces interrelations. Le résultat est troublant (Whitaker, 1987). Marshall est loin d'atteindre la cohérence du modèle walrasien. La demande de chaque bien et l'offre de chaque service ne dépendent que du prix de cette marchandise. Il fait donc abstraction de l'effet que la variation du prix d'un bien peut avoir sur la demande des autres biens ou sur l'offre de services. Les contraintes budgétaires des agents ne sont pas explicitées : la relation entre le revenu que les agents tirent de leur offre de services et la demande de biens reste dans le vague. La loi de Walras n'est pas prise en compte. Marshall ne prend en compte que deux types de relation d'interdépendance. Le prix d'offre d'un bien est égal à son coût de production. La demande d'un facteur de production dépend des quantités produites de biens donc de la demande de ces biens. Il semble légitime de conclure que pour Marshall l'élaboration d'une théorie de l'équilibre parfaitement cohérente n'était pas un enjeu essentiel. Il n'a pas jugé utile de consacrer à ce problème une partie importante de ses recherches et les solutions qu'avaient apportées Walras et Pareto n'ont guère attiré son attention.

L'opposition entre l'équilibre partiel et l'équilibre général reflète des conceptions différentes de l'objet de la science économique et de sa méthode. Walras distingue l'économie pure et l'économie appliquée. L'économie pure est une théorie mathématique, c'est-à-dire une analyse où toutes les propositions doivent être démontrées mathématiquement. Sa méthode est rationnelle et non expérimentale. Autrement dit, elle

abstrait des types réels des types idéaux ; « et, sur la base de ces définitions, elle bâtit *a priori* tout l'échafaudage de [ses] théorèmes et de leurs démonstrations. Elle rentre, après cela, dans l'expérience non pour confirmer, mais pour appliquer [ses] conclusions » (1874 : 53). La position de Marshall est différente, plus nuancée et aussi plus ambiguë. Il entend défendre, contre les disciples de Comte, la spécificité de la science économique et justifier son caractère « abstrait ». Mais il se refuse à privilégier l'approche mathématique qu'il a toujours souhaité rejeter au second plan. Il est ainsi conduit à affirmer que « la fonction […] de l'analyse et de la déduction en économie n'est pas de forger quelques longues chaînes de raisonnement mais de forger rigoureusement de nombreuses chaînes courtes et de simples anneaux de jonction » (Marshall, 1890 : 638). Il semble légitime, même si Marshall n'est pas tout à fait explicite, d'assimiler les longues chaînes de raisonnement aux modèles d'équilibre général et les chaînes courtes aux modèles d'équilibre partiel. Ces derniers apparaissent à Marshall comme les seuls pertinents car ils sont vérifiables empiriquement et peuvent servir de guide à la pratique. Par opposition, les modèles d'équilibre général ne sont guère que des jouets.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BLACK R. D. COLLISON, COATS A. W. et GOODWIN D. W. Craufurd (éditeurs) (1973), *The Marginal Revolution in Economics, Interpretation and Evaluation,* Durham : Duke University Press.

BÖHM-BAWERK Eugen von (1889), *Positive Theorie des Kapitales,* Innsbruck : Wagner, traduction anglaise in *Capital and Interest,* vol. II, South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1959

BOWLEY Marian (1972), « The predecessors of Jevons — the Revolution that wastn't », *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. XL, n° 1 mars : 9-30.

EDGEWORTH Francis Ysidro (1881), *Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences,* Londres : Kegan Paul, réédition, New York : Augustus M. Kelley, 1967.

GOSSEN Hermann Heinrich (1854), *Entwickelung der Gesetze der menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln,* Braunschweig : Drüg und Verlag von Friedrich Vieweg und Sohn, seconde édition, Berlin : Prager, 1889, troisième édition, 1927, traduction française, Léon Walras et Charles Secrétan, Paris : Economica, 1995.

GRŒNEWEGEN Peter (1995), *A Soaring Eagle : Alfred Marshall, 1842-1924,* Aldershot : Edward Elgar.

JAFFÉ William (1976), « Menger, Jevons and Walras de-homogenized », *Economic Inquiry,* vol. XIV, décembre : 511-523.

— (1973), « Léon Walras's Role in the "Marginal Revolution" of the 1870s », in R. E. Collinson Black, A. W. Coats et Craufurd D. W. Goodwin, *The Marginal Revolution in Economics*, o. c.

JEVONS William Stanley (1871), *The Theory of Political Economy,* Londres : Macmillan ; seconde édition, Londres : Macmillan, 1879, traduction française, Paris : Giard et Brière, 1909.

— (1877), « Le passé et l'avenir de l'économie politique », *Journal des Économistes*, 3e série, t. XLV, 15 mars : 325-342.

MARSHALL Alfred (1872), « Recension de "Theory of Political Economy" », *Academy*, avril, reproduit in Arthur Cecil Pigou (éditeur), *Memorials of Alfred Marshall,* Londres : Macmillan, 1925.

MARSHALL Alfred (1890), *Principles of Economics*, Londres : Macmillan, huitième édition, 1920.

MENGER Carl (1871), *Grundsätze der Volkswirthschaftslsehre,* Vienne : Braumüller, traduction anglaise, New York et Londres : New York University Press, 1976.

SCHUMPETER Joseph A. (1954), *History of Economic Analysis*, édité par Elizabeth Boody Schumpeter, Londres : George Allen et Unwin, traduction française, Paris : Gallimard, 1983.

WALRAS Léon (1874), « Principe d'une théorie mathématique de l'échange », *Séances et travaux de l'Académie des Sciences morales et politiques,* janvier, vol. 101, 33 ; 5e année, partie 1 : 97-116, reproduit in le *Journal des Économistes,* avril-juin 1874, n° 100 : 5-31 et in *La Théorie de la richesse sociale,* Lausanne : Corbaz, 1883, réédition in *Auguste et Léon Walras, Œuvres Économiques Complètes,* tome 11, Paris : Economica, 1993.

— (1874), *Éléments d'économie politique pure,* Lausanne : Corbaz, 1874-77, seconde édition, 1889, Lausanne : F. Rouge, troisième édition, 1896, quatrième édition 1900, réédition in *Auguste et Léon Walras, Œuvres Économiques Complètes,* tome 8, Paris : Economica, 1988.

— (1885), « Un économiste inconnu, H. H. Gossen », *Journal des économistes*, vol. 30 : 68-90 et 260-1.

— (1910), « Doctrines économiques », *La Gazette de Lausanne,* 6 janvier, reproduit in « Mélanges d'économie politique et sociale », *Auguste et Léon Walras, Œuvres Économiques Complètes,* tome 6, Paris : Economica, 1987.

WHITAKER John K., éditeur, (1975), *The Early Economics Writings of Alfred Marshall, 1867-1890,* Londres : Macmillan pour The Royal Economic Society.

— (1987), « Marshall, Alfred, 1842-1924 », in J. Eatwell, M. Milgate et P. Newman (éditeurs), *The New Palgrave : A Dictionary of Economics,* Londres : Macmillan, vol. III : 350-63.

XXI

Les origines de la pensée néoclassique

François ETNER

Personne ne sait très bien expliquer l'évolution de la pensée économique autour des années 1870, au point qu'on hésite sur le choix des termes : faut-il dire « révolution marginaliste » ou « élaboration néo-classique » ? Rupture dans un cas, adaptation dans l'autre. Et on hésite aussi sur les domaines qui seraient les plus caractéristiques pour opposer les anciennes et les nouvelles façons économiques de raisonner. Par contre, l'accord est assez général pour distinguer, aux origines de la pensée néoclassique, les quelques auteurs que nous appellerons, faute de mieux, des « précurseurs ».

Définir le terme de « précurseur » dans ce cadre est à la fois difficile et inutile, nous nous en remettrons donc au sens commun. On constate d'abord que ce label est réservé à ceux qui ont cherché, même maladroitement, à traduire au moins une partie de leurs idées en langage mathématique. Ainsi, bien que le thème de « l'équilibre général » soit reconnu comme central dans l'apport de Léon Walras, il n'est pas question d'élever au rang de « précurseurs » les quelques dizaines d'auteurs qui ont développé cette idée avant les années 1870 sans quelques équations à l'appui. Dans le doute mais au bénéfice de ses quelques lignes d'algèbre, on retiendra volontiers Achylle-Nicolas Isnard (1749-1803), ingénieur français au confluent des pensées physiocratiques et classiques.

Être mathématicien ne suffit évidemment pas à situer un auteur aux origines de la pensée néo-classique. Certains thèmes d'inspiration sont particulièrement favorables, d'autres le sont franchement moins.

Parmi les « mauvais thèmes », en dehors de « l'équilibre général » déjà cité, on peut mentionner la détermination des prix par la confrontation des comportements individuels. La nouveauté, dans ce

genre d'analyses, est en effet toujours délicate à établir, par rapport aux conceptions économiques classiques. On peut éventuellement citer un autre Français, le mathématicien Canard (1750-1833) pour sa formalisation de la concurrence et du prix qui en résulte, ou encore l'Anglais Jenkin (1833-1885) pour sa représentation graphique de l'équilibre sur un marché.

Les « bons thèmes » pour devenir un « précurseur » patenté sont assez limités, nous en retiendrons trois. Il correspondent, dans l'ordre où nous les présenterons, à l'utilité marginale, à la demande et à la productivité marginale. On peut se demander pourquoi on ne s'est pas emparé plus massivement ou plus tôt de ces trois thèmes pour s'évader des cadres classiques habituels. Nous sommes perplexes s'agissant de la productivité mais les cas de l'utilité et de la demande nous semblent assez simple.

Les auteurs classiques avaient majoritairement privilégié l'analyse dynamique du système économique, ils avaient cherché du côté de l'accumulation du capital les moteurs secrets de cette dynamique. La loi générale de l'offre et de la demande leur suffisait pour expliquer les prix courants, sans les inciter à préciser davantage. En particulier la demande, parce qu'elle était fluctuante, insaisissable et imprévisible était d'autant plus délaissée par les économistes d'inspiration scientifique. Ces derniers recherchaient des lois naturelles, sous forme mathématique ou non, en traquant les données invariantes du monde économique, susceptibles de mesures ou de prévisions. La grande manufacture et le capital leur semblaient plus dignes de considérations que le boudoir et les colifichets pour découvrir les lois cachées du système économique. Cette configuration générale changea un peu en fin de période, surtout en Angleterre après que Mill eût imposé ses propres thèmes. Mais elle explique le faible nombre d'économistes scientifiques préoccupés par la demande et par les goûts à l'époque classique, ce qui restreint d'autant les candidats possibles au titre de précurseurs du marginalisme. C'est donc un peu par hasard que ces thèmes considérés comme mineurs se sont avérés extraordinairement féconds pour ceux qui entreprirent de les analyser avec un arsenal mathématique adéquat.

Peu nombreux, les « précurseurs » étaient d'autant plus isolés qu'ils s'ignoraient mutuellement, chacun ne se référant qu'aux grandes figures de l'économie politique traditionnelle. Ainsi, deux auteurs français ont publié presque en même temps sur des sujets assez voisins, l'ingénieur Dupuit et le mathématicien Cournot au milieu du XIXe siècle : il semble qu'ils n'aient jamais eu connaissance de leurs travaux respectifs. Aucune démarche, aucun objectif spécifique ne semble commun à l'ensemble des précurseurs ; chaque cas paraît unique, en particulier vis-à-vis des conceptions dominantes de l'économie : Gossen les ignorait, Cournot s'en méfiait, Thünen s'en réclamait. Presque tous recherchaient pourtant une économie plus scientifique et beaucoup se comparaient aux fondateurs de l'astronomie classique, Newton en tête ; mais ces sentiments caractérisaient un groupe plus vaste : celui des économistes-

mathématiciens ; ils sévissaient d'ailleurs dans d'autres disciplines, comme la médecine ou la sociologie naissante.

On comprend donc que le groupement de certains auteurs, à partir des trois thèmes repérés comme favorables, ne vaudra que comme commodité d'exposition. Il nous incitera à privilégier des aspects particuliers, parfois même mineurs, d'œuvres souvent très variées ; il conviendra simplement de s'en souvenir à l'occasion.

1. DE L'ANALYSE DE L'UTILITÉ À LA THÉORIE DES CHOIX DU CONSOMMATEUR

1.1. Du calcul des probabilités à l'utilité marginale

Le calcul des probabilités a été inventé au XVIIe siècle par Pascal et Fermat. Il s'agissait au départ d'une analyse des jeux de hasard, des paris : fallait-il accepter de jouer et combien miser ? Des jeux, on passa bientôt à certaines opérations économiques risquées, comme le commerce maritime international ou les rentes viagères. Dans tous les cas, le concept clé d'espérance mathématique permettait de déceler la meilleure solution. Au jeu de pile ou face, il était ainsi raisonnable de miser 5 francs si le gagnant pouvait en gagner 10. De même on pouvait engager 10 000 francs pour armer un navire qui n'avait qu'une chance sur trois d'éviter les corsaires, mais qui rapporterait alors au moins 30 000 francs. Les rentes viagères et les dénombrements furent à leur tour soumis au langage des probabilités, avec des tables de mortalité qui permettaient de calculer des espérances de vie selon les âges. Peu à peu, entre les milieux des XVIIIe et XIXe siècles, certains se mirent ainsi à interpréter les statistiques de façon probabiliste. Ce mouvement restait très hésitant et très minoritaire. L'astronome belge Adolphe Quételet (1796-1874) se distingua en investissant plus particulièrement les phénomènes sociaux comme la criminalité ou le suicide.

Ces lentes et fortuites introductions des mathématiques dans les sciences sociales par le biais des probabilités ont ça et là suscité des espoirs, notamment chez Cournot, mais il n'en a longtemps résulté aucun apport significatif à l'économie politique. Il fallut attendre la *Théorie des Jeux* de von Neumann et Morgenstern en 1944 pour que soit généralisée la prise en compte du risque dans les décisions économiques. C'est alors que fut remis en honneur chez les économistes le premier pas dans cette direction, qu'on devait au mathématicien suisse Daniel Bernouilli (1700-1782).

L'affaire commença à l'Académie des sciences de Saint-Pétersbourg au début du XVIIIe siècle avec un paradoxe soulevé par Nicolas Bernouilli, un cousin du précédent. Soit donc le jeu suivant à partir du jet d'une pièce de monnaie : si c'est pile, je gagne 1 franc ; sinon on relance la pièce et, si c'est pile, je gagne 2 francs. Sinon, on recommence en attendant pile et je gagne 2^{n-1} francs au énième coup, la partie étant

alors terminée. Problème : combien dois-je accepter de payer pour avoir le droit de participer à ce jeu ?

L'espérance mathématique semble l'outil tout indiqué pour répondre. Pour la calculer, il faut multiplier chaque probabilité par le gain correspondant et additionner le tout. Or, gagner au énième coup signifie qu'on a commencé par obtenir n-1 faces pour terminer par pile ; soit donc une probabilité $\frac{1}{2}^{n}$ pour un gain de 2^{n-1}, le produit des deux valant 1/2. En additionnant les produits pour tous les cas possibles, on trouve finalement : 1/2 + 1/2 +…, c'est-à-dire l'infini : la théorie commande donc aux joueurs de payer autant qu'on le leur demandera pour avoir le droit de lancer la pièce ! Ce résultat, si contraire au bon sens, remettait en cause le critère de l'espérance mathématique pour rationaliser les décisions humaines. Il fut expliqué en 1738 par Daniel Bernouilli à partir d'une analyse de l'utilité de la monnaie.

L'idée de base était qu'une même somme d'argent n'avait pas la même valeur pour un individu selon qu'elle s'ajoutait à un patrimoine déjà important ou non. Un même franc valait davantage pour un pauvre que pour un riche et, par extension, la valeur que chacun attribuait à son patrimoine augmentait moins vite que le patrimoine lui-même. Autrement dit, il fallait distinguer entre la monnaie qu'on détenait et son utilité. Mais comment estimer cette dernière ?

Bernouilli estimait « hautement probable » qu'à un accroissement infinitésimal de richesse corresponde un accroissement d'utilité « inversement proportionnel aux biens déjà possédés ». En négligeant quelques constantes, cette hypothèse sur la richesse M et son utilité U s'écrivait :

$$dU = \frac{dM}{M},$$

ce qui conduisait à :

$$U(M) = \log(M)\cdot$$

Bernouilli venait donc d'inventer la fonction d'utilité, mais limitée à la monnaie (avec quelque bienveillance, on peut aussi le créditer de l'idée de décroissance de l'utilité marginale). Cela lui permit surtout de déterminer la valeur qu'on pouvait miser pour jouer au jeu de Saint-Pétersbourg ; en remplaçant l'espérance du gain par l'espérance de son utilité (E), on obtient en effet :

$$E = \underset{n\geq 1}{\quad} \frac{1}{2}^{n} \log 2^{n-1}$$

qui s'avère un nombre fini.

La méthode de Bernouilli ne passa pas inaperçue en son temps, elle fut ensuite régulièrement reprise dans certains traités de théorie des probabilités mais, justement, elle resta cantonnée dans cette discipline et

n'eut sans doute aucune influence dans l'émergence du marginalisme des années 1870.

On peut néanmoins citer, à titre de curiosité, une reprise par le probabiliste français G. Fauveau en 1864 à propos de la justice contributive. On se demandait alors si la proportionnalité de l'impôt n'était pas contradictoire avec le principe d'égalité face aux charges communes. En égalisant les pertes d'utilités et non de monnaies, dues à l'impôt, Fauveau montra qu'il convenait d'adopter un impôt proportionnel aux richesses.

Soient en effet deux individus dotés de fortunes M et M', dont les utilités valent $U = \log(M)$ et $U' = \log(M')$.

Prélevons deux montants dM et dM'en égalisant les pertes d'utilités ($dU = dU'$).

Il vient : $\frac{dM}{M} = \frac{dM'}{M'}$, qui implique bien la proportionnalité attendue.

Mais Fauveau s'empressa de relativiser la conclusion d'un travail si « hautement spéculatif ». Que faut-il donc en retenir ? Sûrement pas que le marginalisme fut « inventé » par Bernouilli et Fauveau pour telles ou telles raisons pratiques et éventuellement à leur insu. Il faut en retenir, avant tout, « qu'avant l'heure, c'est pas l'heure ».

1.2. Le cas Gossen

C'est depuis la « révolution marginaliste » des années 1870 qu'on a pris l'habitude de chercher systématiquement dans le passé les traces d'un raisonnement, d'un concept ou d'une méthode particulière en analyse économique. Auparavant, l'histoire des idées était réduite à quelques commentaires de bibliographies sélectives ; les seules théories passées que l'on étudiait sérieusement étaient celles que des contemporains reprenaient à leur propre compte. Jevons et Walras, parce qu'ils eurent le sentiment d'une découverte ultime, prirent le temps d'examiner leurs prédécesseurs du seul point de vue marginaliste et exhumèrent ainsi des dizaines d'auteurs, bientôt rejoints par d'autres au rythme des victoires de l'économie mathématique et du besoin renouvelé de se doter de références propres.

En examinant ces longues listes de glorieux précurseurs, on en tire deux impressions contradictoires. Premièrement, si on ne retient que les quelques pages, ou souvent les quelques lignes qu'on nous recommande par ouvrage, on peut admettre que l'idée d'utilité marginale a été esquissée en France, en Angleterre et en Allemagne au début et au milieu du XIXe siècle (assurément par les Anglais Senior (1790-1864) et Lloyd (1795-1852), moins clairement par les Français Condillac et Say). Mais la deuxième impression est qu'on peut tout à fait se passer de ces courts extraits pour comprendre la pensée des auteurs concernés ; qu'eux-mêmes ne se seraient sans doute pas acharnés à les maintenir si on les avait pressé de raccourcir leurs œuvres. Il existe pourtant un

ouvrage entièrement consacré à l'utilité marginale avant les années 1870 et qui infirme notre propos. Il fut écrit en 1853 par l'Allemand H. Gossen.

• En 1810, la ville de Düren était sous domination française, Heinrich GOSSEN y naquit dans une famille de fonctionnaires. Ses études ont été perturbées par des déplacements nombreux et une santé fragile. Gossen était particulièrement attiré par les mathématiques, qu'il continuera d'étudier par intermittence, mais son père décida d'en faire un fonctionnaire, ce qui lui valut quelques enseignements économiques. Contre son gré, il finit par intégrer l'administration à 34 ans pour en démissionner trois ans plus tard, son père venant de mourir.

À Berlin, puis à Cologne, il se prit de passion pour l'économie politique et surtout pour les questions sociales, très débattues après la révolution allemande de 1848. Il se lança dans des projets d'assurance qui avortèrent, se retirant juste à temps pour ne pas perdre toute sa mise. C'est alors qu'il mit tout ses espoirs dans la rédaction d'un ouvrage économique qui parut finalement en 1853 et qui n'eut aucun retentissement, ce dont il ne se consolera jamais.

Sa santé se dégradait rapidement ; il consacra la fin de ses jours à la théorie mathématique de la musique, vivant chez sa tante, soigné par ses deux sœurs. Il mourut en 1858, à 48 ans.

Selon l'opinion d'un de ses neveux, que Léon Walras avait sollicité, Gossen était d'un tempérament naïf et rêveur. Il était entièrement porté à l'abstraction et aux mathématiques. Mais il vécut en dehors des milieux scientifiques qui auraient éventuellement pu lui accorder de l'aide ou de la considération.

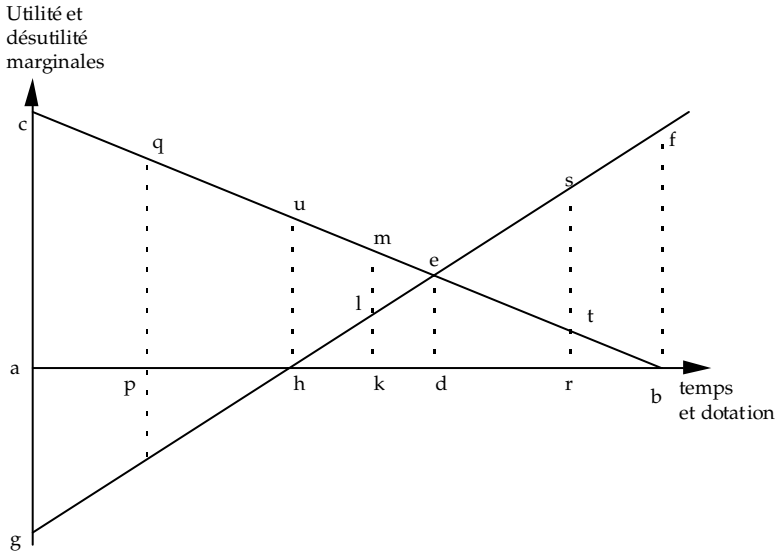
L'ouvrage de 1853 passa complètement inaperçu en son temps et fut envoyé fortuitement en 1878 à Jevons qui venait d'établir une liste de précurseurs de l'économie mathématique. Aussitôt mis au courant, Léon Walras se signala par sa conception très personnelle de l'histoire de sa discipline. Il profita donc de la réhabilitation de Gossen non pas pour en exposer les principes mais pour pourfendre les adversaires de l'économie mathématique et développer une idée qu'il avait été ravi de lire chez son prédécesseur : la nationalisation du sol. *Le Journal des Économistes* en 1885 accepta sans entrain de diffuser des thèmes si contraires à sa conception libérale de l'économie.

L'ouvrage de Gossen étant presque aussi mal ordonné que celui de Képler, il fallut un sérieux travail d'exégèse pour y dégager quelques lois fondamentales. On doit au marginaliste autrichien von Wieser d'avoir ainsi pu dégager deux apports essentiels.

Ce qu'il est désormais coutume d'appeler la « première loi de Gossen » concerne la décroissance de l'utilité marginale, elle est d'ailleurs énoncée d'entrée de jeu. Parmi d'autres exemples, on mentionne la nourriture, dont chaque ration supplémentaire apporte un plaisir toujours moins vif, un exemple déjà traité par Lloyd en 1833.

La « seconde loi de Gossen » est beaucoup plus originale et féconde : un individu maximise son plaisir quand il égalise les utilités marginales de ses consommations. Énoncée et démontrée sous plusieurs formes différentes, cette idée est au centre de l'ouvrage, il s'agit inlassablement d'en faire saisir les conséquences multiples.

Figure 1 : La seconde loi (Gossen, 1853, p. 41)



À mesure qu'augmentent les disponibilités mesurées en abscisse, l'utilité marginale décroît le long de la droite *c b*. Avec une dotation *k*, l'utilité marginale vaut *k m* et l'utilité totale est représentée par l'aire du trapèze *akmc*.

Sur la même figure, on représente la désutilité marginale en fonction du temps de travail. Au temps *k*, la désutilité marginale vaut *k l* (le travail est ainsi censé procurer du plaisir jusqu'au moment *h*).

Si on fait correspondre les deux échelles d'abscisse, en imputant chaque dotation au temps de travail nécessaire, le plaisir total à partir du temps *k* est représenté par l'aire du trapèze *glmc*. Il est donc maximum en *d*, quand l'utilité marginale est égale à la désutilité marginale correspondante.

Sous sa forme la plus générale, la seconde loi « égalise l'utilité marginale *(der Werth des letzten Atom)* et la pénibilité *(Beschwerde)* marginale qu'on éprouverait en créant soi-même cette utilité *(Lebensgenuss)* » (p. 45). Quand il s'agit de répartir au mieux son argent, il suffit par exemple d'égaliser les utilités marginales correspondantes *(das letzte Geltatom)* (p. 94). Précisons cette dernière expression en utilisant des termes contemporains.

L'utilité d'une somme *s* affectée à un bien *i* de prix p_i est

$U \ldots \frac{s}{p_i} \ldots$. La dérivée en *s* vaut donc $\frac{U'_i}{p_i}$, ce qui invite à égaliser les utilités marginales pondérées par les prix pour maximiser l'utilité totale.

Gossen a en outre découvert, sinon une troisième loi, du moins une nouvelle piste, en cherchant à imputer aux facteurs de production une valeur issue des satisfactions procurées par les produits finaux. Il a plus

généralement essayé d'analyser la production et l'offre du seul point de vue du consommateur, ce qui sera la caractéristique de la variante autrichienne du marginalisme. On peut alors se demander pourquoi 1853 n'est pas la date de naissance consacrée du marginalisme et pourquoi on préfère reléguer Gossen dans la catégorie des « précurseurs » ?

C'est que l'ambition de l'*Entwickelung* n'était pas de mieux rendre compte des mécanismes économiques ou encore d'évaluer les principales propositions de politique économique de son temps. Gossen se présentait plus ambitieusement comme le prophète d'une nouvelle religion ; toutes ses analyses visaient à élaborer des règles de conduite qui permettraient aux hommes d'être le plus heureux possible tout en respectant les volontés cachées du Créateur. Cet objectif avait déjà été poursuivi par le philosophe anglais Jeremy Bentham (1748-1832) sous une forme beaucoup plus classique et attrayante mais sans outils analytiques novateurs. Au contraire, l'ouvrage de Gossen ne comportait ni chapitres ni plan précis, il était constellé de maximes en lettres majuscules, précédées d'équations redoutables et mystérieuses, illustrées par des figures austères imprimées en blanc sur fond noir.

Le prédicateur Gossen n'analysait donc pas les comportements humains en leur associant des fonctions d'utilité, il commandait d'égaliser des utilités marginales pour remédier aux misères de son temps, en distinguant toutes sortes de situations possibles de façon que chacun y trouve aisément son compte.

Le cas de Gossen est unique par sa démesure mais on pourrait lui trouver des équivalents parmi d'autres économistes mathématiciens du XIXe siècle, avant comme après la « révolution marginaliste ». L'époque était celle du scientisme triomphant et beaucoup d'amateurs croyaient possible de réaliser en économie une découverte aussi bouleversante que celle de Newton en astronomie. Ce dernier était donc rituellement évoqué à côté de Copernic, on lui devait une fascination pour ces effets « inversement proportionnels » que nous avions signalés chez Bernouilli. Plus généralement, on partait à la recherche de lois mathématiques, simples et universelles qui auraient permis d'arbitrer définitivement les vaines querelles des économistes reconnus.

2. LA DEMANDE ET LA FORMATION DES PRIX

La « loi de l'offre et de la demande » est sans doute la plus ancienne de l'économie politique, pour peu qu'on ne cherche pas trop à en préciser le contenu. On savait donc au minimum interpréter l'influence de ce qui tenait lieu de demande sur le prix, l'exemple le plus net étant celui d'une hausse des prix consécutive à un afflux soudain de monnaie : il fallait alors comprendre pourquoi la richesse supplémentaire engendrait une augmentation de la demande et comment les prix intervenaient pour contrer cette tendance.

Certains auteurs, avant et pendant l'époque classique, écrivaient que « la demande est inversement proportionnelle au prix » alors que nous préférons dire aujourd'hui que la demande diminue quand le prix augmente. L'expression n'était pas très heureuse du point de vue mathématique, elle prouve au moins que les notions de fonction et de demande étaient confusément associées. Pour aller plus loin, il fallait d'abord être bon mathématicien car l'idée de fonction abstraite, non définie par des séries de nombres ou par des opérateurs explicites de calcul, était fort peu répandue aux débuts du XIXe siècle (c'est ainsi que Bernouilli avait proposé son utilité logarithmique au lieu d'une fonction abstraite définie par quelques propriétés logiques). Aujourd'hui, tout étudiant en sciences économiques est rapidement abreuvé de fonctions : fonctions de production, de coût, de demande, d'utilité, ou de consommation, et il est difficile d'imaginer les malentendus que ces notions ont pu susciter avant de devenir des objets mathématiques insipides et efficaces. Dans les années 1950 en France, certains professeurs mettaient encore en garde contre la « fonction de demande » : elle ne pouvait pas dépendre du prix, affirmait-on, car c'était le prix qui dépendait de la demande.

Il faut donc repérer avec soin les apparitions de l'analyse fonctionnelle en économie car il en a généralement résulté des conséquences importantes. Selon Bousquet (1958), le premier pas fut franchi en 1815, en Allemagne et par von Buquoy (1721-1851), à propos de la maximisation du profit d'une firme. Mais chacun reconnaît que le pas décisif fut franchi en 1838, quand Cournot inventa la fonction de demande.

2.1. La naissance de l'économie mathématique

Parmi tous les auteurs pré-marginalistes, Cournot se distingue par la modernité de son style, de sa méthode et de ses résultats : auprès de lui, les inventeurs du marginalisme des crus 1870 semblent désuets, besogneux ou maladroits ; il faudra attendre l'entre-deux-guerres avec Fisher et Hicks pour retrouver les effets purificateurs des mathématiques en économie. Cournot n'autorise donc pas des controverses sur ses apports spécifiques, tout ce qu'il affirmait étant clairement défini, démontré et circonscrit. Tout au plus a-t-on pu s'interroger sur une démonstration partiellement erronée : erreur du typographe, effet de la quasi-cécité de son auteur ou erreur de calcul, les spécialistes ne sont pas encore unanimes.

• Fils de notaire, Antoine Augustin COURNOT est né en 1801. Brillant mathématicien, il s'intéressera très tôt à la philosophie et étudia quelques rudiments de droit. Il fut admis en 1821 à l'Ecole Normale Supérieure, section sciences, mais l'établissement ferma l'année suivante, étant jugé subversif par le gouvernement. Il eut malgré cela le temps de s'y lier avec Auguste Walras, le père de Léon.

Pendant dix ans, Cournot fut employé comme secrétaire particulier du maréchal de Gouvion-Saint-Cyr. Il eut donc tout le loisir de poursuivre ses études en mathématiques et en physique, en relation avec l'élite scientifique de son temps. Il fut particulièrement apprécié par Poisson, théoricien des probabilités, qui lui permit d'entreprendre une carrière universitaire.

Cournot enseigna d'abord un an les mathématiques à Lyon avant de s'orienter dans des tâches administratives comme recteur d'université, inspecteur général et recteur académique jusqu'en 1862. Il n'en continua pas moins ses travaux scientifiques et philosophiques, dans une multitude de domaines.

C'est en économie politique que Cournot eut le moins de succès, ses *Recherches* parues en 1838 demeurant totalement confidentielles. Comme mathématicien, il fut un savant reconnu, notamment en analyse et en calcul des probabilités. Il s'adonna ensuite à la « philosophie des sciences », domaine dans lequel il faisait autorité.

Cournot est mort en 1877, son apport à l'économie commençait d'être reconnu grâce à l'insistance de Walras.

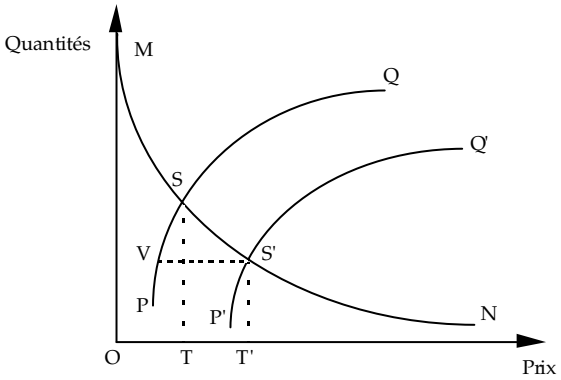
Les *Recherches* de Cournot se présentant comme un manuel de microéconomie avant l'heure, l'essentiel était de formaliser des situations d'équilibre, chaque résultat ou hypothèse mathématique étant suivi d'une courte et limpide interprétation économique. On peut donc se contenter de citations pour saluer quelques étapes du raisonnement.

« Admettons donc que le débit ou la demande annuelle D est, pour chaque denrée, une fonction particulière F (p) du prix p. de cette denrée. Connaître la forme de cette fonction, ce serait connaître ce que nous appelons la *loi de la demande* ou *du débit*. Elle dépend évidemment […] de la richesse moyenne et de l'échelle suivant laquelle cette richesse est répartie. » (p. 49-50)

Cournot formalise ensuite l'offre d'une entreprise en situation de monopole avec l'exemple du commerce d'eau minérale : « Ce ne sera plus la fonction $p\,F$ (p), ou le *produit brut* annuel, que le producteur devra s'efforcer de porter à sa valeur *maximum,* mais le *produit net,* ou la fonction $p\,F$ (p)-f (D), f (D) désignant les frais qu'exige la fabrication d'un nombre de litres égale à D (avec) $D = F$ (p). » (p. 62) La fonction de coût joue un rôle moins important que la dérivée $f'(D)$: « Ce coefficient différentiel est une nouvelle fonction de D, dont la forme exerce la plus grande influence sur la solution des principaux problèmes de la science économique. » (p. 65) Ce coefficient, qu'on appelle aujourd'hui « coût marginal », est ensuite analysé selon les type d'activité, il serait croissant pour les mines et l'agriculture, décroissant pour les « produits manufacturés », ce qu'on explique aujourd'hui par les rendements d'échelle.

Inutile de continuer nos citations : la démarche limpide de Cournot était si inédite que chaque page contenait des concepts ou des résultats nouveaux et qui le resteront parfois pendant plus d'un siècle. Indiquons simplement quelques repères : les conditions du second ordre, l'offre « • (p) », le monopole, le duopole, dit de Cournot, la concurrence « indéfinie », c'est-à-dire parfaite, le commerce international et enfin, véritable leitmotiv de l'ouvrage, la méthode du surplus qui permettait de juger certaines politiques économiques, notamment fiscales.

Figure 2 : L'effet d'un impôt sur les prix
(Cournot, 1838, hors-texte)



À partir d'un équilibre entre l'offre *PQ* et la demande *MN*, on taxe le produit de *VS'*par unité. Il en résulte une nouvelle offre *P'Q'*et une augmentation de prix *TT'*inférieure à la taxe. Il faudra attendre plus d'un siècle pour que ce genre de graphique soit enseigné dans les facultés françaises.

L'ignorance totale de Cournot par ses contemporains demeure une énigme mal résolue. Au moins peut-on évoquer chez Gossen ses bizarreries d'écritures et un milieu hostile à l'économie mathématique mais, en France, il existait des anciens élèves de l'École polytechnique *a priori* disposés à apprécier les analyses de Cournot. Il n'en fut apparemment rien.

2.2. L'apport du calcul économique

Bien avant les années 1870, le calcul économique, surtout en France, avait ébauché des analyses proches du marginalisme. L'apport spécifique de Jules Dupuit contenait en germe le rapprochement, nullement prévisible, de ces deux domaines : la science de l'ingénieur et l'économie politique.

• Issu d'une famille de hauts fonctionnaires, Jules DUPUIT intégra l'École polytechnique en 1832. Après deux années de formation générale en mathématique et physique, il se décida pour le corps des Ponts et Chaussées et reçut la formation spécifique dans l'école alors située à l'hôtel Carnavalet de Paris.

La carrière de Dupuit commença au « service ordinaire », c'est-à-dire qu'il veillait essentiellement au bon entretien des routes de son département d'affectation. Il se signala par des expériences sur les causes de l'usure des routes et participa alors aux nombreuses commissions chargés de réformer la « police du roulage » : on s'y demandait comment décourager ou taxer les véhicules particulièrement responsables de la dégradation des routes. Dupuit en profita pour comparer les utilités respectives des routes et des canaux. Il établit en 1844 que ces derniers avaient été indûment favorisés par des règles de calcul

trop approximatives, il inventa d'autres critères de mesure qui sont aujourd'hui encore utilisés pour répartir les budgets affectés à l'entretien des routes départementales.

Après 1848, Dupuit résida plus souvent à Paris et se mêla au groupe des économistes libéraux disciples de J.-B. Say. Ses relations avec la société d'économie politique ne tardèrent pas à se dégrader. Dupuit apparaissait comme un doctrinaire redoutable, repoussant toute idée de compromis sur les thèmes du libre-échange, du droit d'association ou de la politique sociale, au risque de conforter les adversaires de l'économie libérale en France.

Dupuit mourut en 1866 après une très honorable carrière administrative au corps des Ponts et Chaussées.

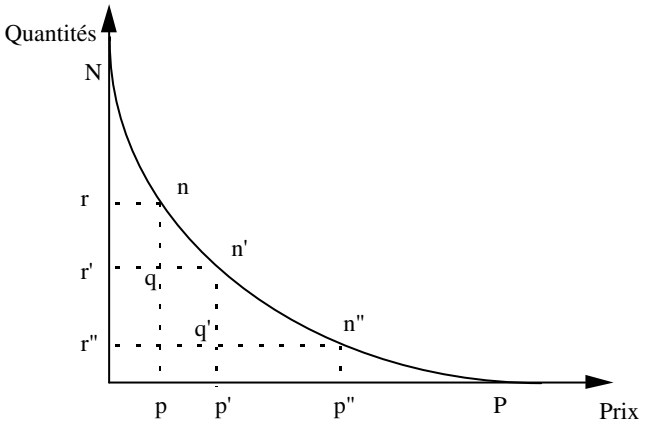
L'analyse théorique de Dupuit en 1844 était suscitée par un problème très pratique et déjà ancien. Cette situation n'était pas du tout exceptionnelle ; les théories courantes de l'impôt, de la monnaie, du commerce international ou du monopole étaient tout autant des réponses à des problèmes « pratiques ». L'économie des transport qui préoccupait Dupuit était un thème en ceci distinct des autres qu'il réclamait des règles administratives quantifiables : qui paye et surtout combien ?, alors que la politique économique pouvait se contenter de résultats qualitatifs comme la supériorité de tel impôt par rapport à tel autre.

L'administration française des Ponts et Chaussées avait encouragé un vaste débat à propos de la construction des canaux et des grandes routes pendant la Restauration. Il était entendu que ces moyens de circulation ne seraient entrepris que si leur utilité dépassait le coût. Il fallait donc définir précisément et calculer cette utilité, on y parvenait traditionnellement en additionnant les économies de transport escomptées. Un projet étant réputé « utile », il restait à en assumer un financement équitable, c'est-à-dire qui ne demande pas aux uns de payer à la place des autres. Une solution simple consistait à ne taxer que ceux qui dégradaient les équipements mais elle était inopérante pour un canal qu'aucun utilisateur ne pouvait être accusé d'abîmer. On s'en remettrait alors à l'utilité individuelle tirée du canal ; on payait en proportion de cette utilité, mesurée en économies de transport et estimée en pratique par des péages différents selon la catégorie des marchandises.

Un canal étant réputé « utile », l'État finance la construction et se rembourse au moyen de péages : telle était donc la doctrine de l'administration des Ponts et Chaussées. Mais il avait fallu, pour les nécessités des calculs, négliger un effet de retour embarrassant : si les péages étaient trop élevés, le « débit » en serait naturellement affecté et l'utilité du canal diminuerait sans profit pour quiconque. Cette difficulté avait déjà préoccupé les physiocrates, elle semblait insurmontable car la relation entre le niveau du péage et la fréquentation ne paraissait pas susceptible d'estimation précise. Jules Dupuit fut ainsi le premier à prendre explicitement en compte cette relation particulière : six ans après les *Recherches* de Cournot, la fonction abstraite de demande allait retrouver son extraordinaire fécondité. Le raisonnement clé peut se

comprendre à partir du graphique ci-dessous qui permit à Dupuit d'illustrer son analyse de l'utilité publique.

Figure 3 : La notion d'utilité relative
(Dupuit, 1844, hors texte)



La « courbe de consommation » *NP* indique le « nombre d'objets consommés » r correspondant à un prix *p*. C'est une demande globale où on suppose que chaque individu ne peut acheter qu'une seule unité de produit. Certains acheteurs au prix courant *p*. sont prêts à dépenser davantage, ainsi *r* - *r'*acheteurs sont prêts à débourser entre *p*. et *p'*. Ils réalisent donc une sorte d'économie au plus égale à *p'* - *p*. par unité, représentée par la surface curviligne *nqn'*. De proche en proche on en déduit que « l'utilité relative » totale correspond à la surface curviligne *npP*.

Appliquée à un projet de canal, cette « utilité relative » correspondant à un péage uniforme *p*. doit être comparée aux frais de construction pour en décider l'opportunité. Le cas échéant, le financement pourra être parfaitement équitable et rationnel si on parvient à prélever un péage proportionné à l'économie que chacun s'apprête à réaliser (Dupuit, 1853).

Le grand mérite de la méthode de Dupuit est de permettre des approximations de calcul quand la fonction de demande demeure largement inconnue. Par exemple, augmenter un péage uniforme de *p* à *p'* diminue l'avantage des utilisateurs mais augmente le bénéfice des responsables du canal. Globalement, la perte est approximativement égale à l'aire du triangle *nqn'*; il suffit donc d'avoir une idée de la baisse du débit pour juger de l'opportunité de taxes supplémentaires.

La méthode de Dupuit ne fut cependant pas immédiatement utilisée en son temps faute de connaissances assez robustes de la demande et du coût d'utilisation des voies de communication. Elle fut reprise et approfondie dans les années 1880 par les ingénieurs des Ponts et Chaussées pour rationaliser le développement et la gestion des chemins de fer, avant les généralisations multiples des années 1950 à la suite des travaux de Maurice Allais.

Les économistes de la fin du XIXe siècle découvrirent Dupuit grâce à la sagacité de Jevons, Marshall se chargeant de diffuser l'idée d'un « surplus du consommateur ». Léon Walras se distingua par une hostilité systématique et injuste envers l'inventeur de l'économie publique. Il n'était pas disposé à cohabiter avec un farouche libéral au Panthéon de l'économie mathématique.

Malgré des différences certaines entre les deux premiers utilisateurs de la fonction de demande, le mathématicien Cournot avec ses théorèmes et l'ingénieur Dupuit soucieux d'aboutir à des règles administratives, il convient de souligner la proximité de leurs démarches. Car tous deux ont voulu analyser l'impôt indirect en mesurant la perte sociale qui en résultait et ont utilisé pour cela une fonction de demande globale. Ensuite, Cournot s'est empressé de soumettre l'offre au même traitement, ce qui ne pouvait convenir à Dupuit et à ses travaux publics.

Cette approche de l'analyse économique par le surplus était certes naturelle et déjà ancienne, nullement réservée à Cournot ou aux ingénieurs-économistes. Nous allons la retrouver sous un autre aspect avec l'étude de la rente.

3. DE LA RENTE AU RAISONNEMENT À LA MARGE DANS L'ANALYSE DE LA PRODUCTION

Le thème de la rente a souvent été associé à des tentations de mathématisation de l'économie. On devine que la rente est un nombre et qu'il relève de quelques lois mathématiques simples ; il est donc tentant, et même assez facile, à partir de sa formalisation, de se livrer à quelques calculs algébriques. La rente inspira les mathématiciens principalement de deux façons. D'abord en exigeant d'eux une définition formelle, par exemple en écrivant la rente comme différence entre le produit et les salaires, les matières premières et autres facteurs de production. Ensuite et surtout en suggérant de résoudre certains problèmes d'égalité ou de décroissance pour lesquels les mathématiques paraissaient l'outil adéquat. Sans avoir besoin de rappeler l'exemple de Ricardo, on peut ainsi noter qu'un des premiers essais d'économie mathématique, dû au Français d'Auxiron, cherchait à formaliser en 1766 l'égalité des rentes des diverses activités marchandes.

Il s'est néanmoins trouvé que les recherches mathématiques sur la rente au XIXe siècle n'ont généralement pas abouti à renouveler le vocabulaire ou la méthodologie économique. On partait généralement de Ricardo et on ne faisait que conforter ses intuitions, ce qui n'était certes pas rien. Les ruptures sont ainsi venues d'ailleurs, de sujets apparemment plus traditionnels comme la valeur ou plus « futiles » comme l'étude de la demande. Ce schéma général souffre pourtant d'une exception, avec von Thünen : nous lui consacrerons donc

l'essentiel de cette partie, après avoir rappelé l'état de la question avant lui.

3.1. La rente du sol : un problème stimulant

Sous l'intitulé de « produit net », la rente du sol était le point de départ de l'analyse physiocratique. On la définissait comme ce qui restait dans le processus de production après la juste rémunération des facteurs : à l'ouvrier son salaire, aux « avances » leur part d'intérêt, au fermier son profit légitime. En dehors de l'agriculture, il ne devait normalement rien rester après ce genre de partage, sans quoi un des bénéficiaires en aurait profité pour s'élever au dessus de sa condition. Or la concurrence veillait précisément à ce que chacun demeurât à sa place et chaque chose à sa valeur : concurrence entre les ouvriers pour survivre, concurrence entre les fermiers lors des renouvellements des baux, concurrence entre les avances pour obtenir la meilleure rémunération possible. Le « produit net » physiocratique était donc une énigme dans leur schéma général, résolue en l'attribuant à la collaboration gratuite de la Nature.

La rente du sol continua d'intriguer les économistes bien après les solutions du docteur Quesnay. Nous verrons ainsi que, pour Léon Walras, celle-ci devant être imputée à la société dans son ensemble, elle lui revenait donc de droit, ce que permettrait la nationalisation du sol. La rente foncière avait ainsi deux bonnes raisons de tracasser les économistes du XIXe siècle : une raison analytique d'abord, car les principes de concurrence et de répartition demeurant en gros ceux des physiocrates, il fallait bien en trouver d'autres pour expliquer la rente ; une raison politique ensuite puisque, selon les auteurs, la rente pouvait suffire à glorifier le droit de propriété ou à en réclamer l'abolition : le sujet méritait donc bien un examen particulier.

À la Divine Providence des physiocrates, on ne tarda pas à explorer des explications plus techniques de la rente. Principalement, on mit l'accent sur les différences intrinsèques de qualité des terres cultivées, idée de Malthus popularisée par Ricardo. Une autre explication, voisine et moins clairement revendiquée, remontait à Turgot. Sur une même terre, à mesure qu'augmentaient les avances, le produit augmentait mais dans une moindre proportion. Chaque avance nouvelle occasionnait donc un surplus décroissant, jusqu'à ce que la « dernière » avance ou « la moins productive » — les deux notions n'étaient pas clairement distinguées — couvre exactement le produit supplémentaire.

En vérité, Turgot s'en tenait souvent à une explication assez orthodoxe du « produit net », son idée sera reprise et approfondie par l'Anglais Longfield (1802-1884) mais sans grand succès. Surtout les deux arguments techniques que nous venons de signaler pour expliquer la rente n'étaient pas clairement distingués chez les économistes classiques. Aujourd'hui nous pensons « rendements d'échelles » quand la surface cultivée augmente et « productivité marginale » quand seules les

avances varient. Au milieu du XIXe siècle, certains auteurs commençaient un raisonnement avec une hypothèse et le terminaient avec une autre ; entre temps, ils avaient pu étudier la loi de la population, ou la mise en valeur des colonies. Mais les réflexions générales que nous venons de citer suffisent à restituer le contexte des analyses de Thünen.

• Issu d'une famille de vieille noblesse, THÜNEN est né en 1783 dans la propriété de son père, au Grand Duché d'Oldenbourg. Il s'avéra particulièrement doué et intéressé par les mathématiques, mais finit par suivre un enseignement d'agriculture pour succéder à son père qui était mort très jeune.

Les débuts de Thünen dans les affaires furent difficiles, marqués par la malchance. Il dut vendre le domaine familial, en acheta un autre qui fut aussi peu rentable. Avec l'aide de son beau-père, il acheta en 1810 le domaine de Tellow, dans le Mecklenbourg, qui allait s'avérer prospère. L'esprit enfin libéré, Thünen entreprit de longue études statistiques et pratiques sur l'agriculture, ce qui lui fournit les matériaux nécessaires à la publication de son premier livre. Après six années d'écriture, *L'État isolé* […] parut en 1826, il fut accueilli très favorablement mais dans un cercle restreint de spécialistes. La deuxième édition, après quelques modifications substantielles, parut en 1842 et apporta à son auteur une véritable notoriété en Allemagne et même au-delà, en Angleterre notamment.

Thünen avait entrepris des recherches d'une nature plus théorique dès 1826, notamment pour déterminer un taux de salaire idéal, appelé « naturel ». Il mourut en 1850 d'une attaque d'apoplexie, sans avoir publié ses nouveaux résultats. Sur sa tombe, conformément à son vœu, on grava pourtant l'inscription :

« le salaire Naturel = $\sqrt{a\,p}$ ».

Ses manuscrits furent publiés en 1863 par ses amis, comme suite à la deuxième édition de *L'État isolé.* Alfred Marshall, pourtant avare en compliments, à écrit qu'« il avait aimé Thünen plus que tous ses autres maîtres ».

3.2. Le premier Thünen, entre Quesnay et Ricardo

Le titre choisi par Thünen en 1826 et repris en 1842 était *L'État isolé*. Il annonçait donc une volonté d'abstraction, un peu comme les « robinsonnades » procédaient pour isoler l'*homo-œconomicus* de certaines influences sociales ou historiques. Très logiquement, l'auteur se réclamait donc de l'économie mathématique, mais à travers cette lignée que nous avions déjà signalée, celle de Pascal, Condorcet, Laplace et Quételet, qui ont tous les quatre cherché à rationaliser les comportements humains grâce à la théorie des probabilités. Comme eux — surtout comme Quételet — il allait confronter des analyses logiques avec des statistiques empiriques, un peu à la façon de l'économétrie contemporaine. La démarche était singulière avant le XXe siècle ; généralement les logiciens confrontaient leurs analyses aux grands préceptes de politique économique et les statisticiens se contentaient de découvrir ou d'illustrer certaines réalités socio-économiques.

L'État isolé de Thünen est une plaine abstraite chargée de nourrir la ville unique qui en occupe le centre. Au-delà commence le désert, mais la plaine est suffisamment vaste pour satisfaire tous les besoins. Avec ces hypothèses, comment expliquer et justifier la rente foncière ?

L'analyse de Ricardo s'avère délicate puisque la plaine est uniformément fertile et pratiquement illimitée. Pour l'appliquer, Thünen ramène « l'avantage d'un domaine relativement à un autre » à la distance qui le sépare de la ville. Ainsi, les frais de transport vont déterminer des cercles de culture, chaque zone se spécialisant dans certains produits et dégageant une rente foncière de moins en moins importante jusqu'à s'annuler aux frontières des terres cultivées.

L'analyse de Thünen a donc besoin d'une loi de transport, exprimant les frais en fonction de la distance X. Est proposée empiriquement la formule :

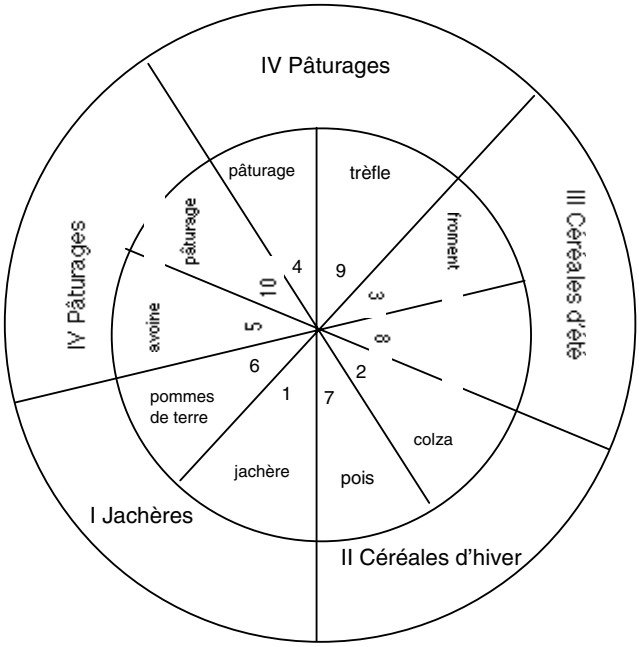
$$\frac{199,5\,X}{182\,+\,X}.$$

Ce type d'équation était généralement retenu par les quelques auteurs, Allemands, Français et Anglais, qui cherchaient à formaliser les coûts de transports depuis le début du XIXe siècle pour comparer les différentes solutions possibles. Ainsi l'Allemand Gerstner (1827) pour les routes ou le Français Girard (1827) pour les canaux avaient obtenu des formules semblables qui firent autorité mais, en pratique, on préférait des tableaux par catégories de distance et selon la nature des terrains.

Muni de sa formule de transport, il reste à Thünen à formaliser les frais de production directs pour obtenir la rente dans chaque cas. Il y parvient en supposant une structure donnée des coûts par produits mais, chose curieuse, cette structure résulte cette fois d'études empiriques extrêmement fastidieuses qui occupent la plus grande partie de l'ouvrage. La curiosité ne tient évidemment pas à la volonté de Thünen de résoudre un problème pratique mais à la méticulosité des considérations nécessaires pour y parvenir.

Figure 4 : Plan d'assolement (von Thünen, 1851, p. 306)

Plan expérimenté par Thünen sur son domaine de Tellow. Il fallait permuter jachère et pommes de terre tous les 5 ans.



Thünen s'était en effet attaché à définir une « agriculture rationnelle » et traquait les rendements de toutes sortes d'activités selon toutes sortes de procédés alors en usage. Le trèfle rouge épuise-t-il ou enrichit-il le sol ? La qualité du pâturage donné aux moutons réagit-elle sur la qualité de la laine ? Autant de questions résolues à grand renfort de tableaux statistiques impressionnants avec une méthode et un style qui rappelle les physiocrates quand ceux-ci comparaient l'efficacité de la « grande » et de la « petite culture ». La grande différence était le sérieux des chiffres et des commentaires de Thünen : sa comptabilité a profité du goût germanique de l'exhaustivité et de la patience des statisticiens du XIXe siècle.

D'autres passages du premier livre de Thünen laissent craindre le pire, quand on y trouve des lois fondamentales à l'aide des mathématiques. Ainsi, « $v = T\,Q$, ou l'énergie du sol est égale à son activité multipliée par sa qualité » (p. 53). Mais ces formules sont toujours finalement maîtrisées et interprétées et elles n'annoncent aucune réforme générale de la société. Autant de différences avec les usages des « savants fous » économistes de l'époque. Thünen n'appartenait pas à cette catégorie mais il était bien de cette même époque.

3.3. Thünen entre Ricardo et Marshall

Peu après la réédition de son premier livre, Thünen découvrit une autre explication de la rente, plus générale et plus féconde. Avec cette nouvelle méthode, il était possible de rendre compte mathématiquement de la plus grande partie de toute l'économie classique, ce qui lui vaudra l'éloge de Marshall. Publié comme suite posthume à *L'État isolé*, *Le*

Salaire naturel, parut en 1857 et constitua en vérité une œuvre tout à fait nouvelle mais qui n'eut guère plus de succès que la précédente auprès des économistes (en France, on peut signaler un fervent disciple, Mathieu Wolkoff, qui ne parvint pas à communiquer son enthousiasme).

La grande nouveauté peut être qualifiée d'invention : il s'agit de la fonction de production que Thünen formalisa donc pour la première fois, encore qu'il se contenta de tableaux de chiffres. À partir de la fin du siècle, cette fonction s'écrira par exemple :

$$Q = F(K, T),$$

K représentant le capital, T travail et Q le produit.

Pour l'heure, Thünen n'explicite pas cette fonction mais, à la manière de Gossen pour l'utilité, il la représente par une série de chiffres exprimant la variation du produit quand un des facteurs varie. Il représente par exemple p. 129 le produit d'un ouvrier travaillant sur une terre avec une quantité variable de capital :

	La totalité du produit du travail
Le travail d'un homme sans capital donne……	110
Le 1er capital donne un accroissement de……40	150
Le 2e capital donne un accroissement de $\frac{9}{10}$ .40 = 36	186
Le 3e capital donne un accroissement de $\frac{9}{10}$. 36 =32,4	218,4
(…)	(…)
Le 14e capital donne un accroissement de $\frac{9}{10}$ .11,3 = 10,2	419,1

La fonction de production de Thünen est manifestement construite à l'aide de la suite $(9/10)^k$ dont « les membres vont en décroissant », ce qui permet une nouvelle explication mathématique de la rente : elle est « déterminée par l'utilité de la parcelle de capital ajoutée en dernier lieu » (p. 131). Autrement dit, pour adopter un vocabulaire contemporain, la productivité du capital étant décroissante, un profit devient possible quand on l'égalise au coût d'utilisation du capital.

Le même raisonnement est poursuivi pour expliquer le salaire : c'est « le surcroît du produit dans une grande exploitation pour l'ouvrier placé en dernier lieu » (p. 201). Pour démontrer ses résultats, Thünen écrit que le profit ne varie guère quand il est maximum et qu'on embauche un ouvrier supplémentaire ou qu'on utilise une unité supplémentaire de capital.

Pourtant muni de quelques uns des grands outils de la théorie néo-classique, ayant adopté systématiquement le principe de maximisation

du profit individuel, Thünen se contente principalement de vérifier, de prouver ou d'infirmer les propositions de l'économie ricardienne qu'il peut alors formaliser, sur l'évolution du salaire, de l'intérêt, de la rente, du profit. L'idée d'interdépendance est également présente, avec l'intégration du capital comme production antérieure, ce qui en détermine la valeur. Mais comme toutes les formalisations de la pensée classique, celle de Thünen bute sur une indétermination ; en général il considère le salaire comme fixé par ailleurs, indiquant comme référence le niveau de subsistance. Mais cette solution ne satisfait pas du tout ses idées sociales généreuses et les mathématiques vont donc être mobilisées pour réconcilier enfin les intérêts du travail et ceux du capital.

Thünen recherche alors le maximum du taux de salaire compatible avec le comportement des entrepreneurs et avec l'idée de la concurrence. On aurait alors la meilleure situation possible du point de vue de l'intérêt général, de celui des ouvriers et des consommateurs. Après quelques pages de démonstrations fort ingénieuses, il obtient une solution élégante qu'il va baptiser le « salaire naturel ». Celui-ci s'avère égal à $\sqrt{ap}$, moyenne géométrique entre le minimum vital a et le produit intégral du travail p. Cette solution si simple et si équilibrée éblouit son auteur qui y verra sa principale contribution à la science économique, au point de la faire graver sur sa tombe.

Cet attachement particulier à un aspect vite oublié par la postérité est hautement significatif. Les économistes-mathématiciens du XIXe siècle ne considéraient pas la traduction en équations de certaines idées comme un objectif en soi. C'était pour eux un moyen privilégié de prouver rigoureusement certaines affirmations et, souvent, c'était l'espoir de justifier leurs propres idées politiques ou sociales, de leur donner ce statut scientifique qui emporterait la conviction. Le « salaire naturel » de Thünen ou la nationalisation du sol de Léon Walras importaient au moins autant à leurs propagandistes que les formules de la productivité et de l'utilité marginale décroissantes.

Soulignons pour finir toutes les ambiguïtés de la notion de « précurseur » à travers l'exemple de Thünen. Notre économiste aurait mal compris ce titre, ne s'étant jamais considéré comme autre chose qu'un fidèle disciple de Ricardo. Aujourd'hui, nous pensons certes, un peu, à Marshall en le lisant. Mais la seule originalité qu'il revendiquait, « ce salaire naturel » permettant de résoudre la question sociale, n'a connu aucune postérité. Peut-on être précurseur sans le savoir ? Peut-on l'être sans successeur ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AUXIRON, François d'(1766), *Principes de tout gouvernement* […], (2 vol.), Paris, chez Hérissant.

BERNOUILLI, Daniel (1738), « Exposition of a new theory on the measurement of risk », (traduction du latin), *Econometrica*, janvier 1954, vol. 22, n° 1, p. 23-36.

CANARD, Nicolas-François (1801), *Principes d'économie politique,* Paris, Buisson, réédition, Bizzarri, Rome, 1969.

BOUSQUET, G-H. (1958), « Histoire de l'économie mathématique jusqu'à Cournot », *Metroeconomica*, vol. X, décembre, p. 121-135.

BUQUOY, G. von (1815), *Theorie der Nationalwirtschaft,* Leipzig.

COURNOT, Antoine-Augustin (1838), *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, réimpression in *Œuvres complètes de A.-A. Cournot*, Paris, Librairie J. Vrin, 1980.

DUPUIT, Jules (1844), « De la mesure de l'utilité des travaux publics », *Annales des Ponts et Chaussées*, (2), p. 332-375.

— (1853), « De l'utilité et de sa mesure », *Journal des économistes*, juillet à septembre, p. 1-27.

FAUVEAU, G. (1864), *Considération mathématiques sur la théorie de l'impôt*, Paris, Gauthier-Villars.

GERSTNER, F. de (1827), *Mémoires sur les grandes routes, les chemins de fer et les canaux de navigation*, traduction, Paris, Bachelier.

GIRARD, Pierre-Simon (1827), *Recherches sur les grandes routes, les canaux de navigation et les chemins de fer*, Paris, Imprimerie Huzard.

GOSSEN H.H. (1853), *Entwickelung der Gesetze des Menschlichen Verkehrs und der darau Flissenden Regeln für Menschliches Handeln*, Brunswick, Vieweg, réimpression à Berlin, Prager, 1889, Traduction anglaise sous le titre *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived therefrom*, MIT Press, Cambridge, 1983, traduction française, Paris, Economica, 1995.

ISNARD, Achylle-Nicolas (1781), *Traité des richesses*, (2 volumes), Londres et Lausanne, Grasset.

JENKIN, Fleeming (1870), *The Graphic Representation of the Laws of Supply and Demand, and other Essays* […], réimpression, Londres, London School of Economics, 1931.

LLOYD, William F. (1834), *A Lecture on the Notion of Value*, Oxford, réédition in *Lectures on Population, Values, Poors Laws and Rent* (1837), réédition, New-York, 1968.

LONGFIELD, Mountifort (1833), *Lectures on Political Economy, as Disinguishable not only from Utility but also from Value in Exchange,* réimpression, Londres, London School of Economics, 1931.

THÜNEN Johann-Heinrich (1826), *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie,* vol. I, 1826, Hambourg, Perthes, traduction française par Laverrière, *Recherches sur l'influence que le prix des grains, la richesse du sol et les impôts exercent sur les systèmes de culture*, Paris, Guillaumin, 1851, vol. II, section 1, 1850, Rostock, Leopold, traduction française par Mathieu Wolkoff, *Le Salaire naturel et son rapport au taux de l'intérêt*, Paris, Guillaumin, 1857, vol. II, section 2 et vol. III, Rostock, Hinstorff.

WALRAS, Léon (1885), « Un économiste inconnu. Hermann Henri Gossen », *Journal des économistes*, avril-juin, p. 68-90.

AUTRES RÉFÉRENCES

Jenkin, Canard et Isnard ont été successivement étudiés par BROWNLIE, A.D. & LLOYD PRICHARD, M.F., « Professor Fleeming Jenkin, 1833-1885 : Pioneer in Engineering and Political Economy », *Oxford Economic Papers*, (15), 1963, p. 204-216 ; BOUSQUET G.-H., « N.F. Canard, précurseur oublié du marginalisme », *Revue d'économie politique*, mars-avril 1957 ; JAFFÉ, W., « A. N. Isnard, Progenitor of the Walrasian General Equilibrium Model », *History of Political Economy*, n° 1, Spring 1969, p. 19-43.

Plus généralement, les « précurseurs » ont été traqués par SELIGMAN E. R. A., « On Some Neglegted British Economists », *Economic Journal*, 1903 ; ROBERTSON ROSS M., « Mathematical Economics Before Cournot », *Journal of Political Economy*, décembre 1949 ; STIGLER, G. J., « The Development of Utility I. », *Journal of Political Economy*, août 1950, p. 307-327 ; ROBERTSON, Ross M., « Jevons and his Precursors », *Econometrica*, vol. 19, juillet 1951, p. 229-249 ; BOUSQUET, G.-H, « Histoire de l'économie mathématique jusqu'à Cournot », *Metroeconomica*, vol X, décembre 1958, p. 121-135 ; BAUMOL, W. J. et GOLDFELD, S. M., *Precursors in Mathematical Economics : an Anthology*, Londres, London School of Economics, 1968 ; et THEOCHARIS, R. D., *The Development of Mathematical Economics* […], Londres, Macmillan, 1993.

Sur la section 1 :

Le projet de QUÉTELET a été énoncé dans *Sur l'homme […] ou essai de physique sociale*, (2 vol.), Paris, Bachelier, 1835.

Lloyd a été étudié par ROMANO, R.M., « William Forster Lloyd, a non Ricardian », *History of Political Economy*, vol. 9, Fall 1977, p. 412-441 ; et partiellement traduit par : BOUSQUET, G-H, « De la notion de valeur […] », *Revue juridique et économique du Sud-Ouest*, série économique, n° 1, 1964, p. 175-186.

Les deux premières listes d'économistes-mathématiciens sont de JEVONS W. Stanley, *The Theory of Political Economy*, 2e édition, Londres, 1879 ; et WALRAS Léon, « Bibliographie des ouvrages relatifs à l'application des mathématiques à l'économie politique », *Journal des économistes*, octobre-décembre 1878, p. 470-477.

Sur Gossen, on peut lire BOUSQUET, G.-H., « Un centenaire, l'œuvre de H. H. Gossen (1810-1858) et sa véritable structure », *Revue d'économie politique*, 1959, p. 499-518 ; JAFFÉ W., « The Normative Biais of the Walrasian Model : Walras versus Gossen », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, août 1977, p. 371-388. Le sujet a été renouvelé par GEORGESCU-ROEGEN Nicholas, « Préface », (de la traduction anglaise de Gossen), Cambridge, the MIT Press, 1983. Pour en savoir davantage, voir l'article sur Gossen par NIEHANS dans *The New Palgrave* de 1987.

Sur la section 2 :

Sur Cournot, il faut lire MÉNARD, Claude, *La formation d'une rationalité économique : A.-A. Cournot*, Paris, Flammarion, 1978, et VATIN, François, *Économie politique et économie naturelle chez Antoine-Augustin Cournot,* Paris, PUF, 1998.

Le contexte de la découverte de Dupuit est étudié par ETNER, F., *Histoire du calcul économique en France*, Paris, Economica, 1987 ; EKELUND et HEBERT, « Dupuit and Marginal Utility : Context of the Discovery », *History of Political Economy*, été 1976, p. 268-273. Deux contributions proches de Dupuit sont à signaler par deux ingénieurs, l'Américain Ellet et l'Allemand Launhardt : ELLET, Charles, Jr, *An Essay on the Laws of Trade* […], 1839, réimpression, New York, 1966 (étudié par : EKELUND et HEBERT, « Joint Demand, Discrimination, Two-part Tariffs and

Location Theory : an Early American Contribution », *Western Economic Journal*, vol. 10, mars 1972, p. 84-94) ; LAUNHARDT, Wilhelm, *Mathematische Begrundung der Wolkswirtschaftslehre*, Leipzig 1885, rééédition, Aalen, Scientia, 1963.

L'analyse de Dupuit a été modernisée par HOTELLING, H., « The General Welfare in Relation to Problems of Taxations and Utility Rates », *Econometrica*, juillet 1938 et surtout par toute une partie de l'œuvre de M. Allais, consacrée au thème du surplus ; citons l'impressionnant point de départ : ALLAIS, Maurice, *À la recherche d'une discipline économique*, 1943, repris dans *Traité d'économie pure*, (5 vol.), Paris, Imprimerie nationale, 1952.

À la suite des *Recherches* de 1838, COURNOT publia sous une forme plus « littéraire » : *Principes de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, 1863 ; et *Revue sommaire des doctrines économiques*, Paris, Hachette, 1877.

Les principaux mémoires et articles de Dupuit sont disponibles grâce au recueil de BERNARDI, Mario de, *Jules Dupuit, de l'utilité et de sa mesure,* Turin, La Réforme sociale, 1933. Sur Cournot et Dupuit, voir *The New Palgrave* de 1987, avec les articles de MM. M. SHUBIK et R. EKELUND.

Sur la section 3 :

Thünen et son œuvre ont été étudiés par : SCHNEIDER, E., « Johann Heinrich Von Thünen », *Econometrica*, vol. 2, janvier 1934, p. 1-12 ; et par DICKINSON, H. D., « Von Thünen's economics », *Economic Journal*, vol. 79, décembre 1969, p. 894-902. Voir aussi MOORE, H.L., « Von Thünen Theory of Natural Wages », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 9, avril et juillet 1895, p. 291-304 et p. 388-408. On consultera aussi : HURIOT, J.-M., *Von Thünen, Économie et Espace,* Paris, Economica, 1994.

Les idées de Thünen ont été reprises par le Français WOLKOFF, M., *Lectures d'économie politique rationnelle*, Paris, Guillaumin, 1861, et en partie par l'Allemand Mangoldt (1824-1868) : MANGOLDT, Hans Karl Emil von, *Grundriss der Volkswirthschaftslehre. Ein Leitfaden für Vorlesungen an Hochschulen und für das Privatstudium*, Stuttgart : Engelhorn, 1863 ; et « Das Tauchverhältnis der Gôuter im Allgemeinen », *Grundriss der Volkswirthschaftlehre*, Stuttgart, 1863, traduction anglaise in *International Economic Papers*, n° 11, p. 32-59, Londres, Macmillan, étudié par SCHNEIDER, E. « Hans Von Mangoldt on Price Theory : a Contribution to the History of Mathematical Economics », *Econometrica*, vol. 28, 1960, p. 380-392.

XXII

Les Autrichiens

Alain BÉRAUD

Des trois économistes qui furent à l'origine de la théorie néoclassique, Carl Menger est le plus singulier. Son originalité tient à sa formation et au climat intellectuel dans lequel il élabora ses œuvres. La tradition dont il hérite est celle de la pensée allemande, des économistes — Rau, Roscher, Knies — mais surtout des philosophes — Kant, Fitche, Hegel et Schelling. Il a, aussi, lu Droysen, Savigny et Grimm dont les thèses inspirèrent ses adversaires, les historicistes allemands.

Son influence, à la fin du XIXe siècle, fut, au moins sur le continent, plus considérable que celle de Jevons et de Walras. « Un groupe d'économistes compétents suivirent ses pas, adhérant étroitement à son approche générale et acceptant même les points de détail et la terminologie des *Grundsätze*. Ils développèrent ce qu'on appelle l'école autrichienne. » (Stigler, 1941 : 135)

Si le prestige intellectuel de Menger fut considérable, si son autorité académique ne pouvait être contestée — la carrière des économistes autrichiens dépendait de ses avis — il faut bien admettre que ses successeurs s'écartèrent progressivement de ses thèses. Après la publication des *Grundsätze*, deux questions furent au centre du débat : l'analyse de la formation des prix et la théorie du capital. Sur ces deux points, Menger avait posé les prémisses d'une solution mais son analyse laissait subsister des difficultés majeures.

La théorie de l'échange développée par Menger repose sur l'opposition entre la valeur et le prix. La valeur est une grandeur subjective : c'est l'importance qu'un homme attribue à un bien dans la mesure où il pense que ce bien lui permettra, directement ou indirectement, de satisfaire ses besoins. Le prix est, au contraire, une grandeur objective. Menger avait su utiliser ce cadre pour élaborer une analyse de l'échangeabilité, on dirait aujourd'hui de la liquidité des marchandises,

qui fonde sa théorie de la monnaie ; mais il n'avait pas, à proprement parler, résolu la question de la détermination des prix.

Eugen von Böhm-Bawerk proposa une solution à ce problème en s'appuyant sur l'étude du mécanisme des enchères. Si son approche s'inspire de l'œuvre de Menger, il en modifie profondément le sens en introduisant la notion de valeur d'échange objective des biens. L'articulation entre les notions de valeur et de prix devient alors subtile ; paradoxalement, sa tentative de prolonger l'œuvre de Menger le conduit à rejeter au second plan la notion de valeur qui semblait pourtant jouer dans les *Grundsätze* un rôle essentiel. Il n'est alors pas surprenant que la théorie des prix développée par Böhm-Bawerk n'apparaisse pas radicalement différente de celles qu'avaient élaborées Jevons et Walras. Sa conclusion la plus originale, l'existence d'une zone d'indétermination, découle, en effet, simplement de l'indivisibilité du bien échangé.

On s'accorde, aujourd'hui, pour reconnaître que la théorie du capital constitue la principale contribution de Böhm-Bawerk. Certes, elle s'inspire des idées de Menger, de son analyse du processus productif comme processus temporel et de sa théorie de l'imputation mais on peut, tout aussi bien, la considérer comme un développement de l'analyse de Jevons. Cependant, le concept de dépréciation des biens futurs qui joue, dans le raisonnement de Böhm-Bawerk, un rôle crucial apparut à Menger comme entaché d'une erreur fondamentale car il impliquait, selon lui, un comportement irrationnel.

Quand Menger abandonna sa chaire à l'Université de Vienne, il désigna Friedrich von Wieser pour lui succéder. Wieser se rendit célèbre en rejetant la solution proposée par Menger au problème de l'imputation et en élaborant une théorie des valeurs naturelles. Dans *Der Natürliche Wert* (1889), il étudie la détermination de la valeur dans une économie communiste où il n'existe pas de propriété privée et où le prix devient un jugement social sur la valeur des biens. La publication, en 1914, de la *Theorie der Gesellschaftlichen Wirtschaft* marque, pour trois raisons, une rupture dans le développement de l'école autrichienne.

C'est, si on oublie le livre de Philippovitch (1893-99), le premier grand manuel qui expose les thèses autrichiennes. C'est, en même temps, la dernière publication importante des fondateurs de cette école. Mais, surtout, cet ouvrage marque, comme l'avait souhaité Max Weber, une tentative de réconciliation entre l'école autrichienne et l'historicisme : Wieser y intègre certains des thèmes chers aux historicistes dans un cadre conceptuel qui s'appuie sur la théorie subjective de la valeur.

La Théorie de l'économie sociale adopte un schéma un peu curieux que Wieser s'efforce de justifier dans sa préface. Elle part d'une analyse abstraite de la formation de la valeur dans une « économie naturelle » pour prendre en compte progressivement des facteurs concrets selon ce que Wieser appelle la méthode de l'abstraction « décroissante ». C'est dans cette phase du raisonnement que Wieser s'efforce d'analyser les

éléments spécifiques à l'économie de la fin du XIXe siècle qui ont été mis en évidence par les recherches empiriques.

C'est ainsi qu'il souligne le rôle des banques et des grandes entreprises. Il montre le caractère extrême et exceptionnel de la concurrence et du monopole. En fait, les situations les plus fréquentes sont des cas intermédiaires, caractérisés par l'apparition de ce qu'il appelle les institutions monoploïdes, publiques ou privées. De façon plus traditionnelle, il étudie le rôle des cartels et des trusts et il explique que la croissance des grandes firmes se traduit par une séparation progressive de la propriété et du contrôle de l'entreprise.

Dans des économies où les entrepreneurs peuvent facilement se concerter pour réduire les salaires, les travailleurs se constituent en syndicats qui deviennent efficaces quand ils contrôlent la presque totalité de l'offre de travail. Contrairement à ce que les libéraux ont pu suggérer, les syndicats n'ont pas véritablement un pouvoir de monopole. Tout ce qu'ils peuvent espérer obtenir par leur action, c'est que le taux de salaire soit égal à la productivité marginale du travail. Les libéraux ont souvent soutenu que les coalitions de travailleurs sont des entraves à la liberté du travail ; ils ont, pour les mêmes raisons, critiqué la fixation des salaires par des contrats collectifs. Cependant, la liberté de contracter n'est pas une valeur ultime. Quand les travailleurs sont dans une situation de faiblesse, on ne peut invoquer contre les coalitions le principe du « Laissez-faire, Laissez-passer » et l'institutionnalisation des syndicats devient une nécessité.

Mais l'erreur de l'individualisme n'est pas seulement de négliger les imperfections du marché, le rôle des grandes entreprises et des syndicats. Plus fondamentalement, elle est de considérer que les individus sont, par nature, indépendants et qu'ils agissent toujours par leur propre volonté. À cette thèse, Wieser oppose l'idée que l'homme est une créature de sa nation, de sa classe et de sa profession. Les besoins sont sociaux et dépendent de la culture et de l'éducation. Mais, il faut aller plus loin et admettre que ce ne sont pas seulement des considérations personnelles qui poussent les hommes à agir. La rationalité du comportement est, elle-même, sociale : les hommes se bornent, le plus souvent, à imiter leurs proches et leurs chefs. Wieser oppose, ainsi, la passivité des masses et la liberté des chefs.

Ces remarques conduisent au rejet du libéralisme classique qui avait inspiré Menger et Böhm-Bawerk. L'État, expression de la volonté commune, doit prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger l'intérêt collectif contre les « pouvoirs despotiques du capitalisme ». Wieser justifie, ainsi, l'abandon de la doctrine de « non-intervention » et défend la législation du travail qui a été élaborée à la fin du XIXe siècle.

Il plaide, parallèlement, en reprenant les thèses de List, pour une protection des industries naissantes. L'argument principal est qu'il n'est pas possible d'étendre la théorie des avantages comparatifs à une analyse dynamique. Mais la position de Wieser reflète aussi ses réticences vis-à-vis de la théorie quantitative de la monnaie. Quand il

analyse la formation des prix monétaires en économie fermée, il est plus proche de Tooke que de Ricardo. Il soutient que le niveau général des prix dépend de deux facteurs : la quantité de biens de consommation qui a été produite et le revenu monétaire. Quand il étudie les mécanismes monétaires en économie ouverte, il critique la doctrine de la répartition des métaux précieux. Il souligne que les échanges internationaux ne se réduisent pas aux exportations et aux importations de marchandises. Les mouvements de capitaux apparaissent comme un facteur perturbateur qui n'a pas été pris en compte par les classiques et dont l'existence peut justifier l'intervention de l'État.

L'analyse que fait Wieser du rôle de l'entrepreneur est un des thèmes les plus novateurs de *La Théorie de l'économie sociale*. Elle sera reprise et développée par Schumpeter dans sa *Théorie de l'évolution économique.* Ici, deux idées défendues par Wieser semblent devoir s'opposer. Il ne manque jamais de souligner que les masses ne peuvent agir que sous l'impulsion d'un chef. Dans le capitalisme naissant, ce rôle était joué par l'entrepreneur individuel qui possède et dirige son entreprise. Mais, simultanément, Wieser met l'accent sur le développement de la grande entreprise qui lui apparaît comme l'effet de son efficacité technique et économique. Or, dans la grande firme, le pouvoir de l'entrepreneur s'estompe. La propriété légale et la direction de l'entreprise sont dissociées. Les actions sont réparties entre de nombreux petits porteurs qui se comportent comme des créanciers. Les dirigeants et les cadres n'ont que des responsabilités limitées ; l'efficacité de leurs ordres dépend de la manière dont ils sont exécutés par leurs subordonnés. Il n'y a plus, à proprement parler, d'entrepreneurs.

Dans une vision dynamique, cependant, il est possible de concilier ces deux thèses. Ce qui assure l'efficacité de la grande entreprise, ce n'est pas, avant tout, l'importance de son capital, c'est l'impulsion que lui donne une direction efficace. Les *pionniers* qui ouvrent la voie sont des hommes d'une habileté exceptionnelle qui combinent connaissance technique, expérience du marché et capacité d'organisation. Ils ont, de plus, l'audace des innovateurs. Quand la firme a établi sa suprématie, les problèmes deviennent plus simples. Les actions peuvent être menées selon des règles qui ont prouvé leur efficacité et la direction peut s'appuyer sur un personnel formé aux nouvelles méthodes qui n'exige pas un salaire excessif. Aux pionniers succèdent les imitateurs.

Derrière la référence à une terminologie commune et à des principes spécifiques dont le plus frappant est le rejet de l'économie mathématique, l'école autrichienne est, dès ses débuts, caractérisée par la diversité des approches et par de profondes divergences idéologiques. Cependant, de façon un peu surprenante, elle va continuer à se développer, jusqu'à nos jours, en marge du courant dominant.

Comme Menger avait abandonné sa chaire à l'Université de Vienne dès 1903, la troisième génération des économistes autrichiens fut formée par son successeur, Wieser, par Philippovitch et par Böhm-Bawerk dont le séminaire était au centre des débats théoriques. Ses représentants les

plus connus furent Hans Mayer, disciple et successeur de Wieser, et Ludwig von Mises (1912). Joseph Alois Schumpeter (1908, 1912) se situa quelque peu en marge car, s'il fut formé par Wieser et Böhm-Bawerk, son admiration pour Walras, le conduisit à développer une problématique assez hérétique.

Les difficultés rencontrées par les Autrichiens pour résoudre les énigmes de la théorie de l'imputation et élaborer une analyse cohérente des prix semblaient condamner l'école à l'échec. Cependant, les plus jeunes (Friedrich Hayek, Gottfried Haberler, Fritz Machlup, Oskar Morgenstern, Paul Rosenstein-Rodan) surent renouveler la problématique, souvent en cherchant dans l'œuvre de Menger une inspiration nouvelle. La montée du nazisme et l'Anschluss provoquèrent la dispersion des économistes autrichiens qui durent chercher refuge dans les universités étrangères, notamment aux États-Unis. Cependant, la plupart des économistes qui s'étaient exilés rejoignirent le courant dominant. Mises resta en marge. C'est dans son séminaire à l'université de New-York qu'allait prendre naissance la nouvelle école autrichienne (Murray Rothbard, Israël Kirzner, Ludwig Lachmann, Mario Rizzo, Gerald O'Driscoll). Ainsi, de Menger jusqu'à nos jours, s'est maintenue une tradition originale qui n'est pas une simple variante de la théorie néo-classique. Certes, il convient, sans doute, d'éviter le terme d'école qui pourrait induire le lecteur en erreur en suggérant une cohérence qui n'a jamais existé. Néanmoins, une approche commune demeure qui se traduit par la persistance de thèmes que l'on trouve déjà dans l'œuvre de Menger : les incertitudes qui apparaissent dans les processus, le rôle du savoir dans les décisions économiques, l'importance cruciale de l'hétérogénéité dans le fonctionnement des systèmes économiques.

Indéniablement, l'émergence et le développement de la tradition autrichienne sont entièrement dus aux livres de Menger. Quelle que soit l'originalité de ses successeurs, c'est toujours dans la lecture de Menger qu'ils trouvèrent le point de départ de leurs analyses. Ainsi, plutôt que de consacrer un développement propre à chacun des économistes autrichiens, il est commode de partir des idées de Menger en s'efforçant de replacer les contributions de Wieser et de Böhm-Bawerk par rapport à ce qui fut leur cadre de travail.

Le premier livre de Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre* (1871), est un ouvrage théorique qui traite principalement du comportement des agents et de l'échange. Le second, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere* (1883), se présente comme une recherche sur la méthode des sciences sociales. Il nous a semblé nécessaire de rompre l'ordre chronologique et d'aborder la pensée de Menger en exposant d'abord sa conception de la nature et de l'objet de la science économique. En effet, chez Menger, le rôle de la réflexion philosophique n'est nullement secondaire. Elle ne se borne pas à venir étayer, après coup, ses thèses économiques. Elle est, au contraire, fondatrice. C'est l'idée que se fait Menger de l'objet de la recherche qui explique son approche de la théorie économique, qui le

conduit à opposer la valeur et les prix et qui l'amène à étudier l'évaluation subjective que les individus font des biens avant d'analyser les processus de marché. On ne peut guère comprendre les rapports entre Menger et Walras sans montrer que sa conception de la théorie économique le conduisait à privilégier l'étude de l'évaluation subjective des biens et à n'accorder qu'un bien faible intérêt à l'analyse de la détermination des prix d'équilibre dans un marché parfait où les agents disposent de toute l'information qui leur est nécessaire.

• Carl MENGER est né à Neu-Sandec en Galicie, le 28 février 1840, dans une famille de fonctionnaires et d'officiers. Il eut deux frères. Anton Menger devint en 1874 professeur de droit à l'université de Vienne. Il est célèbre par son ouvrage sur *Le Droit au produit intégral du travail.* Max Menger fut parlementaire et écrivit des ouvrages sur les problèmes sociaux. Carl Menger étudia le droit à Vienne (1859-1860) puis à Prague (1860-1863). Après avoir soutenu sa dissertation doctorale à l'université de Cracovie, il devint journaliste puis haut fonctionnaire. En 1871, Menger publia son premier livre, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehere* qu'il présenta comme thèse d'habilitation. En 1873, il fut nommé professeur extraordinaire à l'université de Vienne. En 1876, il devint précepteur du prince Rudolph. En 1879, il reçut une chaire d'économie politique à l'université de Vienne. En 1883, la célèbre querelle des méthodes s'engagea avec la publication de *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*. En 1884, il publia *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*. Il continua à enseigner jusqu'en 1903 où il prit une retraite anticipée pour se consacrer entièrement à la rédaction d'un traité. Il mourut en 1921 sans avoir pu réaliser ce projet.

• Eugen BÖHM Ritter von BAWERK est né à Brno en Moravie le 12 février 1851. Son père était haut fonctionnaire, il dirigeait l'administration autrichienne en Moravie. Après des études de droit à Vienne, Böhm-Bawerk entra dans l'administration fiscale. En 1875, il passa son doctorat et obtint une bourse pour poursuivre ses études à l'étranger et se préparer, ainsi, aux fonctions d'enseignant. Il travailla, durant une première année, à Heidelberg sous la direction de Knies. Il partagea sa seconde année entre Leipzig où il suivit les cours de Roscher et Iena où enseignait Hildebrand. Il a, ainsi, subi, durant sa période de formation initiale, l'influence des historicistes allemands plutôt que celle de Menger. En 1880, il obtint son habilitation et fut nommé professeur à Innsbruck. Du point de vue de ses recherches, les années qu'il passa dans cette université furent les plus fructueuses. Il publia, en 1881, sa thèse d'habilitation, *Les droits légaux et les relations juridiques sont-ils des biens économiques ?* Les deux premiers volumes de *Kapital und Kapitalzins* paraissent en 1884 et 1889. On notera aussi son long article sur la théorie de la valeur publié en 1886 dans la principale revue économique de langue allemande. Il était, alors, un économiste mondialement reconnu et un poste de professeur à Vienne lui fut proposé. Il préféra, cependant, revenir au ministère des Finances où il fut chargé de la réforme fiscale. En 1893, en 1897 et 1900 à 1904, il fut ministre des Finances dans des cabinets de « techniciens ». Il démissionna, en 1904, quand le Parlement vota une augmentation des dépenses militaires qui déséquilibrait le budget. On lui proposa, alors, le poste de gouverneur de la Banque centrale. Il refusa et un poste de professeur fut créé pour lui à l'université de Vienne. Il y organisa un séminaire où travaillèrent, en particulier, Schumpeter, Hilferding, Otto Bauer, von Mises, Emil Lederer et Richard von Strigl. Il fut président de l'Académie des

sciences, conseiller privé de l'Empereur et membre de la chambre haute du Parlement. Il mourut le 27 août 1914.

• WIESER est né le 10 juillet 1851. Son père fut commissaire-général de l'armée autrichienne durant la guerre de 1859. Il fut anobli et nommé conseiller privé. Wieser fit ses études de droit à Vienne où il connut Böhm-Bawerk qui devint son beau-frère. Il bénéficia d'une bourse pour poursuivre ses études à l'étranger et pour se préparer, ainsi, aux fonctions de professeur dans l'enseignement supérieur. Il travailla sous la direction de Knies à Heidelberg et présenta, à son séminaire, une remarquable contribution sur la notion de coût d'opportunité. Il suivit, l'année suivante, les cours de Roscher à Leipzig et d'Hildebrand à Iena. En 1883, il soutint sa thèse d'habilitation sous la direction de Menger. C'est dans cet ouvrage, publié en 1884, qu'il introduisit le terme de *Grenznutzen*, l'utilité marginale, dans la traduction proposée par Alfred Marshall. Dans sa thèse, Wieser développa son analyse des coûts et sa théorie de l'évaluation des facteurs de production. En 1884, il fut nommé professeur à Prague. En 1889, il publia *Der Natürliche Value*. Il donna, dans cet ouvrage, une dimension normative à la notion de valeur et, en montrant l'importance de l'évaluation économique des biens pour toute planification rationnelle, il ouvrit la voie que suivront Mises et Hayek dans le débat sur l'économie socialiste. Enfin, en développant sa théorie de l'imputation, il posa la question de l'épuisement du produit qui sera au centre de la polémique suscitée par l'analyse de Wicksteed. En 1903, il succèda à Menger dans la chaire de professeur de théorie économique à l'université de Vienne. En 1914, il publia, à l'invitation de Weber, sa *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* qui fut, durant l'entre-deux-guerres, un des grands manuels de référence en langue allemande. Comme Menger et Böhm-Bawerk, il fut membre de la chambre haute du Parlement. Il fut ministre du Commerce de 1917 jusqu'à la chute de la monarchie en 1918. Il mourut le 23 juillet 1926. Son dernier ouvrage, *Das Gesetz der Macht*, témoigne de son glissement vers des positions proches de celles de l'extrême-droite nationaliste allemande.

1. LA NATURE ET L'OBJET DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

L'influence qu'avait pu exercer Ricardo sur les économistes de langue allemande avait toujours été faible et quand, en 1871, Menger publia ses *Grundsätze*, elle s'était considérablement érodée. Il pouvait donc espérer que son ouvrage, compris comme une tentative de substituer une théorie subjective de la valeur à la théorie ricardienne de la « valeur travail » recevrait, chez les économistes allemands, un accueil favorable. Ce n'est pas par simple opportunisme qu'il avait dédicacé son ouvrage à Roscher. Il avait de bonnes raisons de penser qu'en développant une théorie subjective de la valeur, il reprenait l'héritage des libéraux allemands. Son espoir fut déçu comme en témoignent les réactions des quatre revues économiques qui paraissaient alors en Allemagne. Celle que dirigeait Schmoller ne jugea pas même utile d'en publier un compte-rendu. Le livre de Menger ne fut pas critiqué, il fut simplement ignoré. Loin de considérer Menger comme un novateur, Schmoller ne vit en lui que « l'ultime rejeton de l'école déductive anglaise ».

Menger en vint à penser que l'obstacle auquel se heurtait la diffusion de ses idées était d'ordre méthodologique ou, plus précisément, que la conception que se faisaient les historicistes de l'objet de l'économie politique, leur interdisait de prêter attention à une œuvre essentiellement théorique. Tout progrès de la recherche scientifique était bloqué par des principes méthodologiques erronés. La tâche la plus urgente était de les combattre.

Tel est l'objet du livre, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften*, que Menger publia en 1883. Si les *Grundsätze* étaient passés presque inaperçus, le second livre de Menger suscita une violente polémique. Schmoller, lui-même, présenta une recension dans la revue qu'il dirigeait et exprima, violemment, son désaccord. La réponse de Menger dans *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie* (1884), envenima encore la querelle.

La plupart des économistes portèrent sur ce débat un jugement négatif. Ils le considérèrent comme une perte de temps et, passant du particulier au général, ils conclurent que toute discussion méthodologique est inutile : opposer induction et déduction, rationalisme et empirisme n'a guère de sens. La réaction de Pareto (1906 : 26) est, à cet égard typique : « Les discussions sur la "méthode" de l'économie politique sont sans aucune utilité. Le but de la science est de connaître les uniformités des phénomènes, il faut par conséquent, employer toutes les méthodes qui conduisent à ce but. C'est à l'épreuve que se connaissent les bonnes et les mauvaises méthodes. »

Il n'est, toutefois, par sûr que l'on doive rester fidèle à la tradition et considérer la controverse entre Menger et Schmoller comme une querelle de méthodes. Bostaph (1978) suggère que le point de départ du débat est plus épistémologique que méthodologique. Dans l'hommage qu'il rendit en 1894 à Roscher, Menger (1894, vol. 3 : 279) mettait l'accent sur ce point. « Les différences qui sont apparues entre l'école autrichienne et certains économistes de l'école historique allemande n'étaient, en aucune façon, des différences de méthode au sens propre de ce terme. Si les économistes de l'école historique allemande sont souvent décrits… comme des représentants de la méthode inductive et les économistes autrichiens comme des partisans de la méthode déductive, ceci ne correspond pas aux faits. On ne peut pas même caractériser la véritable opposition entre ces écoles comme celle qui apparaît entre une approche rationaliste et une approche empiriste […]. Ces deux écoles reconnaissent que l'expérience est la base nécessaire pour l'étude des phénomènes réels et de leurs lois. Les deux écoles reconnaissent […] que l'induction et la déduction sont étroitement liées, qu'elles se soutiennent mutuellement et sont des outils complémentaires du savoir. Le fondement réel des différences […] entre les deux écoles est quelque chose de beaucoup plus important : il est lié à des conceptions opposées des *objectifs* de la recherche et des problèmes que la science économique doit résoudre. »

L'opposition entre Menger et les historicistes est double. Elle recouvre, d'abord, le débat traditionnel entre l'individualisme et le holisme. Menger admet que l'individu est l'unité ultime dans les sciences sociales. Comme son approche est génétique, il soutient que l'étude du comportement des agents est le point de départ de toute recherche dans le domaine des sciences sociales. Les économistes allemands considèrent, au contraire, la société comme un tout dont le fonctionnement ne peut être compris qu'à partir d'une analyse globale. Cependant, cette divergence d'approche implique des conceptions différentes des rapports entre l'analyse théorique et les recherches empiriques. Menger soutient que la théorie économique peut et doit être élaborée de deux façons. En s'appuyant sur l'observation empirique, l'approche « réaliste » de la théorie permet de mettre en évidence des « régularités », des lois empiriques. Mais, par principe, il est exclu que l'on puisse ainsi construire une connaissance théorique strictement exacte. Par opposition, ce que Menger appelle la méthode « exacte » — Hayek (1952 : 54) parle, lui, de la méthode « synthétique » — permet d'élaborer des propositions qui ne reposent pas sur l'expérience. Les lois empiriques tirent leur pouvoir explicatif de leur concordance avec la réalité. Au contraire, la portée des « lois exactes » ne peut être mesurée à un tel étalon. Tester de telles propositions par des méthodes empiriques serait, selon Menger (1883 : 69), une absurdité. Schmoller nie la possibilité de l'existence de lois économiques qui ne seraient pas empiriques et rejette donc l'articulation que proposait Menger entre les approches exactes et empiriques.

1.1. La critique de l'historicisme

Le point de départ des critiques que l'école historique allemande faisait des classiques — n'oublions pas que Menger est, pour les historicistes, un classique — est que leurs recherches s'appuient sur l'analyse du comportement d'un homme abstrait, isolé, mû par son seul intérêt personnel. Ils tirent de ces prémisses des propositions, les lois naturelles, qui seraient valables dans toutes les sociétés. Pour les historicistes, cette prétention est mal fondée : les lois économiques sont relatives et l'objectif qu'ils se fixent est, au contraire, de tirer de l'observation des phénomènes économiques les lois du développement qui décrivent le passage d'une forme de l'organisation à l'autre.

Ils soutiennent que l'analyse économique ne doit pas partir de l'étude du comportement des individus mais de l'observation du fonctionnement du groupe social. À l'individualisme, ils opposent le point de vue « collectif ». Pour Menger, leur erreur est de considérer ces entités (la Société, l'État, la Nation) comme des sujets. La *Nation* n'est pas un être qui ressent des besoins, qui travaille et qui consomme. Elle n'est pas un sujet économique particulier et il faut, au contraire, considérer les phénomènes qui caractérisent l'économie nationale comme le résultat de l'action des hommes qui constituent la Nation.

Plus fondamentalement, la thèse des historicistes s'oppose à la conception « génétique » que Menger se faisait de la méthode scientifique. Pour lui, ce qui caractérise la science — aussi bien les sciences de la nature que les sciences sociales — c'est que le point de départ de la recherche est l'élément le plus simple qu'il est possible d'isoler. Si cette approche génétique est inséparable de la théorie scientifique, l'accusation d'atomisme que les historicistes adressent aux classiques est frivole ; elle traduit leur incapacité à comprendre la nature même de la recherche scientifique.

Les historicistes reprochent aux classiques de supposer que les hommes ne sont mus que par leur intérêt personnel. Cette critique paraît à Menger mal fondée. En raisonnant ainsi, les économistes se bornent à isoler un des aspects les plus importants du comportement humain. Mais, surtout, Menger reproche à ses adversaires d'oublier que l'analyse traditionnelle du comportement des agents s'appuie sur d'autres hypothèses, l'omniscience et l'infaillibilité dont le rôle est tout aussi crucial. Même si les humains ne sont guidés que par leur intérêt propre, la stricte uniformité des phénomènes économiques est impossible car les individus parviennent difficilement à discerner où est leur intérêt et méconnaissent les facteurs qui déterminent leur environnement économique. Alors que les historicistes soulignent la pluralité des motifs des actions humaines, Menger met l'accent sur l'imperfection de l'information dont disposent les agents.

Si les historicistes rejetaient la théorie classique, ils proposaient simultanément un programme de travail qui, s'appuyant sur l'analogie entre les sciences sociales et la biologie, sur ce que Menger appelait l'organicisme, cherchait à déterminer les lois du développement économique. Menger critique, à la fois, l'objectif du programme et la méthode suivie.

Il juge paradoxale la position des historicistes qui, tout en niant l'existence des « lois de la nature », admettent l'existence de lois du développement qui régiraient l'ensemble des sociétés humaines. Si une telle ambition ne paraît pas injustifiée à Menger, il lui paraît difficile de tirer de l'observation des sociétés humaines à des stades différents de leur évolution des principes généraux. Les parallélismes que l'on croît remarquer ne sont pas absolus et les prétendues lois du développement historique ne peuvent prétendre à la même exactitude que les autres lois empiriques.

Si Menger estimait, au moins au début de sa vie, qu'il existe une méthode scientifique qui s'applique aussi bien aux sciences de l'homme qu'aux sciences de la nature, il rejette tout raisonnement analogique, que celui-ci soit mécaniste ou organiciste. Certes, il existe entre le fonctionnement des organismes naturels et des systèmes sociaux une série de points communs. Les organismes naturels apparaissent comme des systèmes complexes où chaque partie, chaque organe joue un rôle dans la préservation, le développement et la propagation de l'unité. Toute déficience dans le fonctionnement d'un organe spécifique se

répercute sur l'unité et sur chacune de ses parties. Les organismes vivants sont des « touts » qui doivent être étudiés en tant que tels. Des observations similaires peuvent être faites sur de nombreux phénomènes sociaux et sur l'économie en particulier. Chaque partie joue son rôle dans le fonctionnement du tout et, réciproquement, le développement et la survie de chacune des parties dépend du fonctionnement de l'ensemble.

Ce qui caractérise les organismes naturels, c'est que cette fonctionnalité des parties vis-à-vis du tout n'est pas le résultat d'un calcul volontaire mais l'effet d'un processus naturel. On peut être tenté d'étendre cette conclusion à certaines institutions sociales car, non seulement, elles sont parfaitement fonctionnelles mais cette propriété n'est pas l'effet d'une volonté délibérée. Dans ce sens, ces institutions sont des « produits naturels ». On pourrait multiplier les exemples et citer le langage, le marché, les villes… Il paraît ainsi opportun d'étendre aux sciences sociales des méthodes de recherche qui se sont avérées efficaces pour comprendre les organismes vivants et distinguer une anatomie et une physiologie des systèmes sociaux.

Menger observe que de telles analogies rencontrent deux types de limite. D'abord, seuls certains systèmes sociaux apparaissent spontanément ; les autres sont l'effet d'une action humaine délibérée qui les a créés et développés. Ils apparaissent comme des mécanismes plutôt que des organismes et relèvent d'une approche « pragmatique » plutôt que d'une interprétation organique. Mais, même les institutions sociales qui sont apparues spontanément ne sont pas assimilables aux organismes naturels. Dans ces derniers, les éléments jouent leur rôle fonctionnel d'une façon mécanique. Au contraire, dans les institutions sociales, les actions sont le résultat de la réflexion, des sentiments et des efforts humains.

1.2. Menger et la méthode des sciences sociales

En 1871, dans sa préface des *Grundsätze,* Menger affirmait que, pour surmonter la crise de l'économie politique, il fallait appliquer un principe simple : utiliser, dans les sciences humaines, la méthode de recherche universellement acceptée dans les sciences de la nature et qu'il qualifiait, au risque de surprendre le lecteur, de méthode empirique. S'il nuança ensuite sa thèse et abandonna l'espoir d'une unification de la méthodologie des sciences, il resta fidèle à son idée fondamentale : pour comprendre le fonctionnement d'un système, il faut partir des éléments les plus simples. Hayek (1952 : 54) décrira cette méthode comme « synthétique » et Menger emploie, pour la désigner, diverses métaphores. Il parle de méthode analytique, analytique-synthétique, analytique-compositive pour adopter, le plus souvent, le terme d'exacte.

Cette idée suggère à Menger une remarque paradoxale. Alors que la tradition, reprise par exemple par Roscher, tient pour plus difficile la tâche des sciences sociales — car l'expérience n'y est guère concevable

—, Menger soutient qu'elle est, au contraire, plus aisée. Dans les sciences sociales, les éléments ultimes sont les hommes et leurs attitudes sont familières au chercheur alors que, dans les sciences physiques, ces éléments ultimes doivent être « construits ». « Les éléments ultimes auquel l'interprétation exacte doit réduire les phénomènes naturels sont des "atomes" et des "forces". Ni les uns, ni les autres ne sont de nature empirique. Nous ne pouvons pas imaginer les "atomes" et nous ne pouvons que nous représenter les " forces" naturelles et comprendre simplement les causes inconnues des mouvements réels. Ainsi, naissent des difficultés tout à fait extraordinaires dans l'interprétation exacte des phénomènes naturels. Il en est autrement dans les sciences sociales exactes. Ici, les *individus* humains et leurs *efforts*, les éléments finals de notre analyse sont de nature empirique et, ainsi, la théorie exacte des sciences sociales a un grand avantage sur les sciences exactes de la nature » (Menger, 1883 : 142).

Si l'idée que la tâche centrale de l'économie politique est de construire une théorie exacte et que cet objectif ne peut être atteint qu'en partant de l'étude du comportement de l'homme est cruciale dans l'œuvre de Menger, il n'en admet pas moins qu'il existe dans la recherche théorique deux orientations : l'approche réaliste-empirique et l'approche exacte.

Pour comprendre les phénomènes concrets, l'idée la plus simple est de chercher à se les représenter dans leur réalité empirique, c'est-à-dire dans leur totalité et leur complexité naturelle. C'est la voie que suit l'approche réaliste-empirique. Mais cette tâche ne peut pas être menée, jusqu'au bout, à bien. Les phénomènes ne se répètent pas de façon uniforme, il n'y a pas de type, au sens strict, dans la réalité empirique. La même difficulté apparaît quand on essaie d'établir les lois des phénomènes. Menger s'appuie, ici, sans le citer sur l'argument de Hume. Si l'on s'en tient à la démarche empirique, les lois ne sont que des régularités. Supposons que, selon les observations, le phénomène *C* suit les phénomènes *A* et *B*. La conclusion selon laquelle *C* suit les phénomènes *A* et *B* en *général*, c'est-à-dire dans tous les cas, y compris dans ceux qui n'ont pas été observés, transcende l'expérience, le point de vue de l'empirisme strict. On ne peut pas assurer qu'il en sera toujours ainsi. Les lois strictes des phénomènes ne peuvent jamais être les résultats de l'approche réaliste. L'orientation réaliste de la recherche théorique exclut, par principe, la possibilité d'arriver à un savoir théorique exact.

Le but de l'approche exacte est, au contraire, la détermination des lois strictes des phénomènes, ce qu'on appelle communément les lois de la nature. Le point de départ de cette approche est l'idée que tout phénomène qui a été observé, ne serait-ce qu'une fois, réapparaîtra de nouveau si les conditions sont à nouveau les mêmes. En raison des principes mêmes des lois de la pensée, un phénomène strictement typique d'un genre défini sera nécessairement suivi par un phénomène strictement typique d'une espèce définie. Les phénomènes *A* et *B* seront,

dans des circonstances données, toujours suivis par le phénomène *C*, si *A* et *B* sont pensés comme strictement typiques et si on a observé, une fois au moins, cette succession. L'expérience n'offre aucune exception à cette règle et l'on ne peut même pas penser qu'il en soit autrement.

Menger illustre ce principe par l'exemple d'une proposition de base de la théorie des prix. La recherche exacte nous enseigne qu'une augmentation des besoins pour certains biens peut, dans certaines conditions, entraîner une hausse de leurs prix. Cette loi, considérée comme une proposition théorique, est toujours vraie mais elle est établie sous une série d'hypothèses que Menger explicite ainsi :

1 - Tous les sujets économiques cherchent à préserver leurs intérêts.

2 - Ils ne commettent aucune erreur dans la définition de l'objectif qu'ils poursuivent et dans les moyens de l'atteindre.

3 - La situation économique leur est connue, au moins dans la mesure où elle affecte les prix.

4 - Aucune force extérieure ne les empêche de poursuivre le but qu'ils se sont fixés, à savoir leurs intérêts économiques.

Cette liste est surprenante. Menger n'évoque ni les rendements, ni la période d'analyse, ni plus généralement les facteurs qui déterminent l'ajustement de l'offre. Il met, au contraire, l'accent sur des hypothèses dont le rôle avait été jugé, jusque là, secondaire : le comportement des agents, leur rationalité, la nature de l'information dont ils disposent.

Bien sûr, dans les économies réelles, ces présuppositions ne sont pas toujours réalisées et les prix réels, effectifs, s'écartent des prix « économiques » qui sont les objets de la théorie exacte. Dès lors, dans le monde empirique, un accroissement *réel* des besoins n'est pas nécessairement suivi par une augmentation *réelle* des prix. Ainsi, la loi que nous avons évoquée — une augmentation des besoins entraîne une hausse des prix — n'est pas vraie quand elle est testée dans une situation réelle prise dans toute sa complexité.

Une telle observation permet-elle de rejeter cette proposition ? Pour Menger, il ne saurait en être question : cette loi est vraie, quand on la considère d'un point de vue adéquat, c'est-à-dire du point de vue de la recherche exacte. Elle est vraie, sous des propositions définies. Par contre, une loi empirique a pour objet le comportement des prix réels. Elle est donc sujette à des exceptions. On dirait volontiers aujourd'hui qu'elle est, par opposition aux lois exactes, falsifiable.

Cette volonté de préserver le « noyau dur » de la théorie, de le mettre à l'abri de toute tentative de réfutation empirique, n'est pas sans évoquer l'attitude de Walras vis-à-vis de la théorie pure. On pourrait être tenté de penser que les lois exactes de Menger sont des propositions qui découlent d'une pure axiomatique des choix. De certaines hypothèses, à vrai dire arbitraires, la recherche exacte aurait déduit certaines lois, qui n'ont pas été vérifiées empiriquement, mais dont on pourrait, néanmoins (?), soutenir qu'elles sont toujours vraies du point de vue de la théorie pure.

Il faut donc souligner que Menger rejette une telle interprétation. Il souligne que la recherche exacte s'appuie non sur une axiomatique mais sur la méthode synthétique : les hypothèses dont elle part ne sont pas arbitraires, elles découlent d'une analyse préalable que Menger semble assimiler à une induction. Hayek (1952 : 54-56) nous apporte, sur ce point, une indication précieuse. Dans le compte-rendu qu'il fit du livre de Menger, Schmoller (1883 : 42) avait naturellement qualifié ce raisonnement de « déductif ». Menger biffa ce terme sur son exemplaire personnel et inscrivit au-dessus l'adjectif « synthétique » qui désignait, alors, une approche qui présuppose l'usage successif de l'induction et de la déduction. Dans une lettre adressée à Walras (Antonelli, 1953), Menger critiquant l'utilisation des mathématiques dans la recherche économique, explicite les raisons pour lesquelles il se refuse à suivre les propositions de Walras et à accepter la méthode « soi-disant » rationnelle. Il soutient que, pour comprendre les phénomènes économiques — il prend de nouveau l'exemple des prix — il faut remonter aux motifs qui font agir les hommes dans l'échange et non partir d'axiomes qui sont, à ses yeux, nécessairement arbitraires.

La première étape du raisonnement est analytique ; elle consiste à construire les objets de la recherche que, par opposition aux « types réels », on peut qualifier de « types exacts ». Menger souligne que ces concepts de base ne sont pas arbitraires et qu'il est vain d'espérer arriver à des universaux simplement en généralisant le contenu d'un terme et en diminuant la spécificité de son contenu. Il affirme que la recherche théorique doit déterminer les éléments les plus simples de toute chose réelle et qu'elle doit les considérer comme strictement typiques parce qu'ils sont les plus simples. Ainsi, l'atomisme ou, ce qui revient au même, l'individualisme méthodologique, est une caractéristique cruciale de la théorie exacte. Le problème est que cette thèse est plutôt affirmée que démontrée. On ne comprend pas clairement pourquoi les éléments les plus simples doivent être considérés comme strictement typiques et pourquoi les relations que l'on peut établir entre eux sont des lois exactes qu'il serait absurde de soumettre à une vérification empirique.

Menger (1883 : 43) n'a cessé de souligner que le but de la recherche n'est pas simplement de connaître les phénomènes, c'est-à-dire d'en former une image mentale, mais de les comprendre, c'est-à-dire de savoir les raisons pour lesquels ils existent et pourquoi ils sont ce qu'ils sont. En d'autres termes, il s'agit de déterminer la nature générale des phénomènes économiques et des relations générales qui existent entre eux. C'est cette conception qui l'amène à considérer que les mathématiques ne sont qu'une science auxiliaire, qu'elles sont une technique d'exposition mais non une méthode de recherche. Si, comme le soutenait Walras, la science économique cherche « simplement » à déterminer des rapports de grandeurs, si la théorie de la valeur n'a pour objet que l'étude des prix relatifs, alors les mathématiques apparaissent, par nature, comme l'outil, par excellence, des démonstrations. Plus généralement, on peut considérer la théorie pure comme un système qui déduit

des conclusions d'axiomes posés *a priori*. Walras, pour caractériser son approche, parle indifféremment de méthode rationnelle (par opposition au pur empirisme) ou de méthode mathématique.

Menger rejette cette thèse car, comme il l'écrit à Walras, « ce ne sont pas des rapports de grandeurs que nous recherchons mais aussi *l'essence* des phénomènes économiques. Mais comment parviendrions-nous maintenant à connaître cette essence, par exemple l'essence de la valeur, […] d'une manière mathématique ? La méthode mathématique […] ne serait pas, en tout cas, adéquate à la solution de la partie susmentionnée du problème économique. » (Menger, février 1884, *in* Antonelli, 1953 : 280). Ainsi, pour Menger, les mathématiques sont une méthode d'exposition et non de recherche. Il reprendra cette thèse dans le compte-rendu qu'il fit des *Recherches sur la théorie des prix* d'Auspitz et Lieben. Il rejette leur approche mathématique parce qu'elle est hypothétique et non pas « synthétique » et parce qu'ils utilisent la géométrie non seulement pour représenter graphiquement leurs conclusions mais pour les démontrer.

Cette conception de l'objet de l'économie politique introduit une fracture profonde entre Menger d'un côté, Walras et Jevons de l'autre. Le problème n'est pas seulement celui de l'usage des mathématiques dans les ouvrages de théorie économique. La question est celle de l'objet de la science qui, pour Jevons et Walras est celle de la détermination des prix d'équilibre alors qu'il s'agit, pour Menger, de comprendre l'essence de la valeur.

Les positions défendues par Menger conduisent à le considérer comme un anti-nominaliste ou même comme un essentialiste (Hutchison, 1973 : 18). Cependant, il faut souligner le caractère apparemment paradoxal de cette thèse. « L'école de penseurs que je propose d'appeler les essentialistes méthodologiques fut fondée par Aristote qui enseigna que la recherche scientifique doit pénétrer l'essence des choses pour les expliquer. Les essentialistes méthodologiques ont tendance à formuler les questions scientifiques dans des termes tels que "Quel est le problème ?", ou "Quelle est la force ?" ou "Qu'est-ce-que la justice ?" et ils croient qu'une réponse pénétrante à de telles questions en révélant le sens réel ou essentiel de ces termes et donc la nature réelle ou véritable des essences qu'ils désignent est, au moins, un prérequis nécessaire de la recherche scientifique, sinon sa tâche essentielle » (Karl Popper, 1976 : 37-8).

Indéniablement, les analyses de Menger rentrent parfaitement dans ce cadre. La difficulté naît de ce que Popper considère que l'essentialisme méthodologique constitue l'argument principal que l'on peut invoquer pour soutenir que les sciences sociales doivent adopter la méthode historique. Ainsi, la coexistence chez Menger de l'individualisme méthodologique et de l'essentialisme, son rejet de l'historicisme et sa défense d'une approche exacte de la recherche théorique apparaissent comme difficilement conciliables. Il n'est pas surprenant que ses successeurs aient apporté à cette question des

réponses diverses ou même contradictoires, certains comme Wieser se rapprochant de l'historicisme alors que Hayek maintenait fermement une analyse qui oppose l'individualisme à l'historicisme.

1.3. L'origine des institutions sociales

Si, aujourd'hui, certains des thèmes développés par Menger — son essentialisme, sa conception de la recherche exacte — sont rarement évoqués, on ne cesse de revenir sur une thèse qui lui est chère : l'idée que certaines institutions ne sont pas l'effet d'une volonté collective, d'un dessein mais sont le résultat involontaire de l'action des hommes. Elle apparaît d'abord dans les *Grundsätze* quand Menger étudie l'origine de la monnaie et s'efforce de montrer qu'elle ne se trouve pas dans une décision de l'État ou dans une convention passée entre les hommes mais dans la coutume ou, plus précisément, qu'elle est l'effet du comportement d'individus qui n'ont en vue que leur intérêt personnel et qui créent ainsi involontairement un bien « collectif ». Elle est reprise dans la partie des *Recherches sur la méthode des sciences sociales* où Menger étudie les analogies que l'on peut faire entre les phénomènes sociaux et les organismes naturels. Le projet est, ici, plus ambitieux. Il s'agit, à la fois, de rejeter l'organicisme et de montrer comment la théorie exacte, autrement dit l'atomisme, permet d'élaborer une théorie des institutions.

Le plus souvent, quand on a voulu expliquer l'émergence des structures sociales « organiques », on a invoqué l'histoire, la volonté collective, l'action d'hommes qui cherchaient à atteindre un objectif, bref ce que Menger appelle des facteurs sociaux téléologiques. Contre cette thèse, Menger soutient que l'on doit utiliser, pour comprendre leur origine, la méthode exacte. Ces institutions ne sont pas toujours nées d'une action délibérée ; elles sont, aussi, le résultat involontaire, inattendu des efforts d'individus qui n'avaient nullement en vue un projet collectif mais qui poursuivaient seulement leurs intérêts individuels. Pour reprendre les termes de Menger (1883 : 158), ces institutions sont « le résultat social inattendu de facteurs téléologiques individuels ». Cette question est particulièrement importante pour Menger puisqu'elle lui permet d'établir trois propositions importantes. La méthode qu'il préconise, l'approche exacte, ne permet pas simplement de comprendre le comportement des agents mais d'expliquer l'origine de certaines institutions. Le rôle de la main invisible qui coordonne l'activité des agents est étendu. Les classiques avaient montré que les mécanismes de marché permettaient de rendre compatibles les plans des agents, d'adapter la production au niveau et à la structure de la demande. Menger va beaucoup plus loin. Il soutient que la main invisible permet de créer des structures sociales (le marché, la monnaie, la ville…) à l'intérieur desquelles se développeront les activités des agents. L'originalité de cette thèse apparaît mieux quand on compare les analyses de Walras et de Menger. Pour Walras, les marchés parfaits n'apparaissent pas spontanément, ils doivent être créés et

réglementés par la puissance publique. Enfin, Menger souligne que les agents connaissent mal leur environnement et qu'ils sont donc incapables de prévoir les conséquences de leurs actes. Il importe donc de comprendre les conséquences inattendues des choix individuels. L'idée de Menger est que, même dans ce contexte, un ordre spontané va s'établir parce que le comportement des hommes donnera naissance à des institutions qui facilitent la communication entre les agents et leur fournissent l'information dont ils ont besoin.

L'exemple que développe Menger est celui de la monnaie. Dans presque tous les pays qui ont pratiqué le troc, certains biens ont progressivement été acceptés par tous en échange des biens vendus sur le marché. Ce qu'il y a de remarquable, c'est que ces marchandises étaient acceptées même par ceux qui n'en avaient pas l'usage ou qui en possédaient suffisamment pour satisfaire leurs besoins. Ainsi, parmi la masse des marchandises, certaines furent choisies pour devenir moyen d'échange et constituèrent la monnaie, au sens large de ce terme.

Or, l'idée qu'un bien puisse être cédé par son propriétaire en échange d'une marchandise qui lui est moins utile, constitue un paradoxe. Ainsi, les économistes qui ont cherché à comprendre l'origine de la monnaie, l'ont expliquée soit par l'intervention de la puissance publique, soit par un accord consensuel. Cette conclusion semble inacceptable à Menger car on n'a pas d'exemple d'une marchandise qui soit devenue monnaie par la loi. Quand celle-ci est intervenue, ce ne fut que pour entériner l'usage.

Si l'approche « pragmatique » conduit à une impasse, il faut comprendre pourquoi un bien est accepté, par tous, en échange même s'il n'est pas utile pour l'individu qui le reçoit. La réponse de Menger s'appuie sur l'idée développée par bien des économistes avant lui : le troc direct est inefficace car il suppose une condition — la double coïncidence des désirs — qui est rarement satisfaite.

Cependant, dans une économie de troc, chacun peut observer qu'il y a une plus grande demande pour certaines marchandises que pour les autres. Ainsi, il peut supposer qu'il trouvera plus facilement parmi les demandeurs de ces biens des individus disposés à céder les marchandises qu'il veut acquérir. Un homme qui sait que les biens qu'il possède sont demandés par un petit nombre d'individus, acceptera d'entrer dans un échange indirect. Il cédera les biens qu'il possède contre des marchandises plus facilement vendables, on dirait, aujourd'hui, plus « liquides », même si ces biens n'ont pour lui aucune utilité car il pourra facilement les échanger contre ceux qu'il désire. « Ainsi, l'intérêt économique des individus et leur connaissance accrue de leurs intérêts *individuels* les conduit à échanger leurs biens contre des marchandises plus facilement vendables même s'ils n'ont pas immédiatement besoin de ces dernières sans accord consensuel et sans contrainte légale, même sans aucune considération de l'intérêt public. » (Menger, 1883 : 154). Certaines marchandises serviront, donc, plus fréquemment de moyen de paiement et on peut les considérer comme les ancêtres de la monnaie.

L'argument central de Menger est que chaque individu, considéré isolément, a intérêt à échanger les biens qu'il possède contre une marchandise plus facilement vendable. Il suffit, pour qu'il réalise une telle opération, qu'il sache qu'elle lui permettra d'acquérir à moindre coût les biens qu'il désire. Cette connaissance ne sera pas acquise simultanément par tous les membres du groupe. Mais si certains d'entre eux comprennent qu'ils ne pourront ainsi acquérir les biens qu'ils désirent, le succès de telles opérations montrera aux autres comment ils peuvent mener à bien les échanges.

Le point de départ de Menger — tout développement d'une économie de troc bute sur l'obstacle de la double coïncidence des désirs — avait été analysé par de nombreux économistes comme en témoigne l'abondante bibliographie qu'il a rassemblée. Son apport spécifique est de montrer que la théorie de la monnaie présuppose une théorie de l'échangeabilité. L'erreur qui, aux yeux de Menger, empêche de comprendre le rôle de la monnaie dans l'économie, c'est l'hypothèse qu'à un moment donné du temps, toutes les marchandises sont, l'une par rapport à l'autre, dans un rapport donné d'échange, en d'autres termes, qu'elles peuvent s'échanger, à volonté, à un prix déterminé. Or, cette hypothèse est irréaliste puisque l'observation du marché montre qu'il est, en général, impossible de revendre un bien au prix pour lequel il a été acquis. Une des caractéristiques fondamentales du marché est qu'il existe une différence entre le prix d'achat et le prix de vente.

Le même raisonnement peut s'appliquer aux villes, à l'État, au langage, à la morale et aux lois, si on prend cette expression dans un sens large, c'est-à-dire si on pense, non aux dispositions législatives, mais aux règles qui naissent de la coutume. La loi n'est pas toujours le résultat d'une volonté commune qui cherche consciemment à améliorer le bien-être collectif. Certes, elle est parfois établie par une autorité supérieure qui protège, ainsi, les faibles qui lui sont assujettis mais, au moins au début de la civilisation, on peut parler, au sens strict, de la loi comme d'une expression de la volonté de la Nation. Dans ces conditions primitives, chaque individu, même s'il n'est pas directement opprimé, craint que des actes de violence ne viennent menacer ses intérêts. De cette conviction naît l'idée qu'il faut imposer des limites à l'action des hommes. Bien sûr, ce sentiment n'est pas le résultat de la réflexion d'un individu et encore moins de la délibération d'un conseil. Elle apparaît, au contraire, dans l'esprit des hommes qui composent la communauté quand ils deviennent de plus en plus conscients de leur propre intérêt. Graduellement cette conviction se répand et chacun comprend la nécessité de respecter certaines règles. Plus précisément, chacun comprend que *son* intérêt est que ces règles soient respectées. Ainsi, « la protection de ce que chacun reconnaît comme *son* intérêt devient l'intérêt de chaque individu » (Menger, 1883 : 226). L'apparition d'un pouvoir coercitif, qui impose le respect de la loi, sera la conséquence naturelle de cette évolution car de telles règles n'ont de sens que si leur application n'est pas laissée à la discrétion de chacun.

C'est sur cette analyse que Menger s'appuie pour justifier ce que l'on peut appeler un libéralisme conservateur qui condamne de façon symétrique le conservatisme de l'école historique des juristes et l'activisme de certains libéraux. Aux premiers, il reconnaît le mérite d'avoir combattu des projets de réforme prématurés ; mais, il leur reproche de ne pas avoir compris que la législation peut, dans certains cas, modifier la coutume au bénéfice du bien commun. Il critique l'activisme des seconds. Il soutient qu'ils considèrent, à tort, que l'État et toutes les institutions sociales sont le résultat de la volonté délibérée des hommes ou de leurs dirigeants. Les libéraux sont ainsi conduits à soutenir que toutes les institutions sociales d'origine organique sont des abus auxquels il faut mettre fin. Ainsi, ils défendent des réformes qui sont, sans doute, plus arbitraires que les règles traditionnelles auxquelles elles viendraient se substituer. Un désir unilatéral d'innovation conduit les libéraux à remplacer des coutumes nées de la Nation et pour la Nation par des lois qui ne servent que les dirigeants.

Cette critique vise explicitement Smith et ses disciples. Menger leur reproche de ne pas avoir compris l'importance, pour la société, des structures organiques et la nécessité de les préserver. Ce qui caractérise, selon lui, Smith et ses disciples, c'est un rationalisme libéral qui conduit à des efforts impétueux pour détruire ce qui existe et pour créer de nouvelles institutions sans que le législateur puisse s'appuyer sur des connaissances et une expérience suffisantes.

À la fin du XIXe siècle, le libéralisme fut, de tout côté, attaqué. Nombreux furent les néo-classiques qui défendirent — le plus souvent, il est vrai, prudemment — l'intervention de l'État et qui suggérèrent des réformes : Walras en est, sans doute, le meilleur exemple. Si le libéralisme de Menger ne doit pas faire de doute, il est néanmoins tempéré par un conservatisme qui le conduit à défendre des règles coutumières qui pouvaient apparaître comme désuètes et à reprocher aux classiques leur rationalisme et leur activisme.

2. LA THÉORIE SUBJECTIVE DE LA VALEUR

Dans l'œuvre de la plupart des néoclassiques, le terme « valeur » n'est guère plus qu'une réminiscence. Il a perdu son rôle analytique et, pour couper court à toute confusion, Jevons s'en interdit l'emploi. Chez Menger, au contraire, le concept de valeur joue un rôle crucial. Confronté à l'insuffisance de ses ressources, l'agent économique estime l'importance qu'ont, pour lui, les biens qui contribuent à la satisfaction de ses besoins. La valeur d'usage subjective est ainsi déterminée avant l'échange et même dans des situations où aucune transaction n'est envisagée. Si, toutefois, deux individus se rencontrent, c'est en comparant le taux d'échange proposé à la valeur du bien qu'ils évaluent le gain qu'ils peuvent tirer d'une transaction. Le prix sera

nécessairement fixé à l'intérieur de l'intervalle que bornent les valeurs que les partenaires attribuent aux biens.

Ainsi, Menger oppose la valeur, jugement subjectif que l'homme porte sur les choses, et le prix, grandeur objective qui n'apparaît que dans l'échange. Conceptuellement distincts, le prix et la valeur sont quantitativement différents car il n'y a aucune raison pour que l'importance qu'un homme attribue à un bien coïncide avec l'estimation qu'en donne le marché.

Menger raisonnait, le plus souvent, sur un individu isolé qui n'avait qu'épisodiquement des contacts avec d'autres agents. Böhm-Bawerk reprit et développa sa thèse pour analyser les choix d'un individu qui a régulièrement accès au marché. Wieser étendit le raisonnement au cas d'une société communiste où l'autorité cherche à estimer la valeur d'usage sociale des biens, ce qu'il appelle leur valeur naturelle.

Wieser appliqua la théorie subjective de la valeur à l'analyse des coûts. Sa première tentative remonte à 1876 où il présenta, au séminaire de Knies, une communication intitulée « Über das Verhältnis der Kosten zum Wert ». L'idée est que la rareté des facteurs de production empêche la satisfaction de tous les besoins et que leur application à la production d'un bien diminue la production d'un autre bien. Ainsi, le coût d'opportunité d'un bien est l'utilité des biens qui ont été perdus, c'est-à-dire des biens qui auraient pu être produits avec les mêmes ressources. Pantaleoni suggéra d'appeler « loi de Wieser » cette proposition. Partant de cette idée, Wieser développa une nouvelle analyse de l'imputation. Écartant le principe de la perte qu'avait utilisé Menger, il expliqua comment la notion de contribution productive permet de déterminer la rémunération des facteurs de production ou plus précisément de montrer comment la valeur des biens de consommation se répartit entre les divers facteurs qui ont permis de le produire.

Menger n'avait que brièvement abordé le problème de la formation des prix. Sur les bases qu'il avait posées, Böhm-Bawerk élabora une analyse des enchères. Son raisonnement suggère que, quand le nombre d'agents qui participent au marché augmente, la zone d'indétermination, à l'intérieur de laquelle se fixe le prix, diminue. Cette conclusion évoque le résultat obtenu par Edgeworth. Cependant, les deux modèles sont profondément différents. Dans le système de renégociation sur lequel raisonne Edgeworth, la convergence découle de la multiplication de couples d'agents parfaitement identiques. Dans son étude des enchères, Böhm-Bawerk invoque l'hétérogénéité des agents pour montrer que la zone d'indétermination diminue quand le nombre de participants au marché augmente.

Dans la première phrase des *Grundsätze*, Menger rappelle que « toutes les choses sont soumises à la loi de la cause et de l'effet ». L'activité de l'homme comme consommateur et comme producteur est dirigée vers la satisfaction de ses besoins, non seulement de ses besoins présents mais aussi de ses besoins futurs qui, par nature, sont incertains.

Aristote soutenait que l'on pouvait parler de la santé comme de la cause de la promenade ; de la même façon, Menger soutient que les besoins sont la cause de la valeur subjective non seulement des biens de consommation mais aussi des biens de production.

Les choses utiles sont celles qui nous permettent de satisfaire nos besoins. Quand nous avons pris conscience de cette relation et que nous savons utiliser ces choses à nos fins, elles deviennent, pour nous, des biens. Cette définition met l'accent sur le pouvoir et sur le savoir. La relation causale entre le bien et le besoin n'est pas une relation technique, objective. C'est peut-être à tort que les hommes attribuent à une chose la capacité de satisfaire leurs désirs ; le bien peut être imaginaire dans ce sens qu'il n'a pas les propriétés que l'on lui prête. Ainsi, au cours de l'histoire, quand les hommes approfondissent leur connaissance des choses et de la nature humaine, certains objets perdent leur qualité de biens alors que d'autres l'acquièrent.

Les biens de premier ordre sont ceux qui satisfont directement nos besoins. Les biens d'ordre supérieur sont leurs moyens de production. Cette opposition est fondamentale dans la théorie autrichienne. En effet, les biens de premier ordre tirent leurs valeur de l'importance des besoins qu'ils permettent de satisfaire. La valeur des biens d'ordre supérieur découle de la valeur des biens de consommation qu'ils permettent de produire. L'opposition vis-à-vis de la thèse ricardienne est totale. La cause, les coûts de production, devient l'effet et l'effet devient la cause.

Ce changement radical ne va pas de soi. La production est un processus temporel et on a coutume de considérer ce qui est antérieur comme la cause et ce qui est postérieur comme l'effet. C'est, dans ce sens, que l'on peut être tenté de considérer les dépenses faites au début du processus comme la cause de la valeur du produit. Pour Menger, cependant, cet argument est fallacieux. Ce que le producteur a en vue au début du processus productif, ce sont ses besoins futurs et la valeur anticipée des produits futurs doit justifier ses dépenses. C'est donc la valeur future actualisée des biens du premier ordre qui doit être imputée aux biens d'ordre supérieur. Comme ni le résultat du processus de production, ni les besoins futurs ne sont parfaitement prévisibles, l'incertitude est au cœur du système.

2.1. La nature et l'origine de la valeur des biens de premier ordre

Si les quantités de biens dont dispose un individu ne lui permettent pas de subvenir à l'ensemble de ses besoins, elles vont devenir l'objet d'un double calcul. L'homme va les économiser, les affecter au mieux pour satisfaire ses aspirations. Mais, du fait même que l'agent établit une relation entre ses besoins et les biens, il attribue une valeur à ces derniers. « La valeur est, ainsi, l'importance que des biens particuliers […] ont pour nous parce que nous savons que nous dépendons d'eux pour satisfaire nos besoins. » (Menger, 1871 : 115)

Menger, comme Jevons et Walras, raisonne à la marge. Toutes les unités d'un stock d'un bien homogène sont interchangeables ; elles ont, donc, toutes la même valeur que l'on peut estimer par le principe de la perte. Si le stock du bien diminue d'une unité, l'individu doit réaffecter les ressources dont il dispose et certains de ses besoins, les moins urgents, ne sont plus satisfaits. C'est l'importance que l'individu attribue à ses besoins marginaux qui détermine, pour lui, la valeur de ce bien.

La valeur est subjective : c'est un jugement qui reflète l'activité de l'homme, la connaissance qu'il a de ses besoins et de la capacité des biens à les satisfaire. Les biens n'ont pas de valeur intrinsèque : le même bien sera évalué de façon différente par deux individus. C'est cette hétérogénéité qui justifie le développement des échanges : la valeur que l'acheteur impute au bien est supérieure à l'estimation qu'en fait le vendeur.

Pour illustrer son raisonnement, Menger s'appuie sur un tableau dont ses lecteurs ont donné des interprétations différentes. James Dingwall et Bert F. Hoselitz qui ont traduit les *Grundsätze* en anglais, suggèrent qu'il décrit une relation entre les quantités de biens que consomme un individu et son bien-être. En colonne, figureraient les divers biens et en ligne leurs quantités. Les chiffres qui apparaissent dans la table seraient des utilités marginales. Böhm-Bawerk (1889, t. 2 : 140) proposa une interprétation qui nous semble plus conforme aux intentions de Menger. Selon lui, les chiffres romains placés en haut des colonnes désignent les besoins généraux selon leur ordre d'importance. Par exemple, la colonne I exprime, pour un individu donné, l'importance qu'il accorde à ses besoins en nourriture. La colonne II pourrait représenter les besoins en logement… En ligne, figurent les besoins concrets. Les chiffres eux-mêmes indiquent l'importance relative des besoins concrets. Le rang 10 désigne le besoin le plus important.

Le tableau de Menger (1871 : 127) : l'interprétation de Böhm-Bawerk

	Besoins généraux									
Besoins concrets	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Premier	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Second	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Troisième	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
Quatrième	7	6	5	4	3	2	1	0		
Cinquième	6	5	4	3	2	1	0			
Sixième	5	4	3	2	1	0				
Septième	4	3	2	1	0					
Huitième	3	2	1	0						
Neuvième	2	1	0							
Dixième	1	0								
Onzième	0									

Le tableau de Menger est une description du facteur subjectif, c'est-à-dire de la relation entre le bien-être de l'individu et la satisfaction de ses besoins. En notant U le bien-être de l'agent et $e_{j,t}$ ($j = 1,\ldots, n$; $t = 1,\ldots, T$) le degré de satisfaction du besoin j à la période t, on a

$$U = f\left(e_{1,1},\ldots,e_{j,1},\ldots,e_{n,1};\ldots;e_{1,t},\ldots,e_{j,t},\ldots,e_{n,t};\ldots,e_{1,T},\ldots,e_{j,T},\ldots,e_{n,T}\right)$$

Cependant, la nature même de la relation entre la satisfaction des besoins et le bien-être ne va pas de soi. On peut supposer que f est une fonction mais, qui, à la différence des fonctions d'utilité traditionnelles, ne serait pas nécessairement continue et dérivable en tout point.

Georgescu-Roegen (1968 : 250) soutient, cependant, que Menger définit, dans son tableau, un ordre lexicographique. La relation entre besoins et bien-être repose, selon lui, sur trois principes :

- Les individus ont différents besoins généraux : la nourriture, le logement, l'habillement. Chacun de ces besoins consiste en une séquence de besoins concrets qui ne peuvent être satisfaits que dans un ordre déterminé. Pour préserver notre vie, il nous faut consommer une certaine quantité de calories. Mais, l'expérience nous apprend qu'une telle ration entraîne des carences et que d'autres aliments sont nécessaires pour préserver notre santé. Quand ses besoins vitaux sont satisfaits, l'homme consomme de la nourriture pour le plaisir.
- Tous les besoins concrets d'un individu sont ordonnés selon l'échelle de leur importance. L'ordre est complet.
- Les besoins concrets peuvent être satisfaits, durant une période déterminée, par une dose définie d'une ou de plusieurs marchandises.

Cependant, l'originalité de la thèse de Georgescu-Roegen est qu'il soutient que la relation entre les besoins et le bien-être est un ordre lexicographique et non une fonction. Le tableau de Menger serait un classement des besoins et l'agent ne prendrait jamais en compte un besoin inférieur tant que tous les besoins supérieurs n'auraient pas été

satisfaits. S'il en est ainsi, les besoins 1,…, *j*,…, *n* sont classés par ordre d'importance. Ils admettent tous un point de saturation. Soit $e_1, \ldots, e_j, \ldots, e_n$ les degrés de satisfaction de ces besoins. Soit $\bar{e}_1, \ldots, \bar{e}_j, \ldots, \bar{e}_n$ le degré de satisfaction des besoins au point de saturation. Pour comparer deux situations, l'agent considère, d'abord, le degré de satisfaction du premier besoin. Si

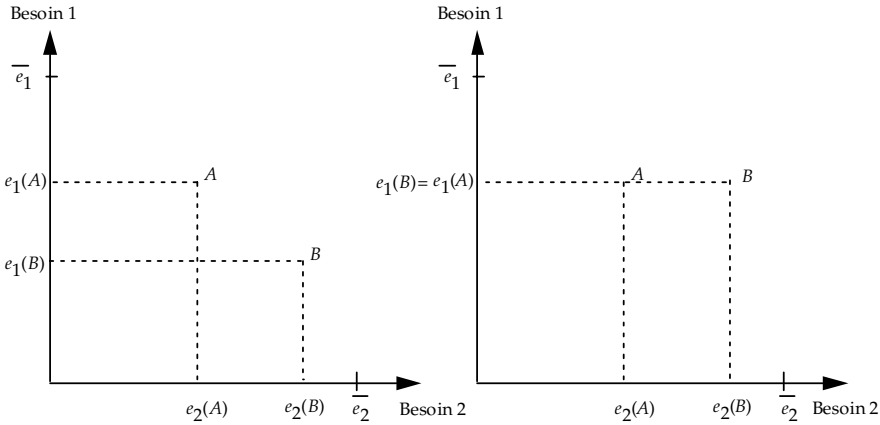
$$e_1(A) > e_1(B) \qquad e_1(B) < \bar{e}_1$$

et si le premier besoin n'est pas satisfait dans la situation *B*, l'agent préfère la situation *A*. Cependant, si le premier besoin est totalement satisfait ou si le degré de satisfaction est identique dans les deux cas

$$e_1(A) = e_1(B)$$

l'agent prend en compte le second besoin. Il préfère, alors, la situation où ce second besoin est le mieux satisfait. Si, dans les deux cas, le second besoin est totalement satisfait ou si le degré de satisfaction de ce second besoin est le même en *A* qu'en *B*, l'agent prend en compte le troisième.

Figure 1 : La relation entre bien-être et besoin,
l'interprétation de Georgescu-Roegen



Ainsi, quand le point *B* est situé au sud de *A*, *A* est préféré sauf si le premier besoin est saturé. Si *A* et *B* sont sur la même horizontale, le point situé le plus à l'Est est préféré. Autrement dit, l'agent choisit toujours de mieux satisfaire le besoin qu'il estime le plus urgent tant que cette possibilité lui est offerte.

Georgescu-Roegen nous incite donc à penser qu'il existe entre Menger et les néo-classiques une différence radicale. Non seulement, la notion de fonction d'utilité n'apparaît pas dans le raisonnement de Menger mais, comme la relation entre le bien-être et la satisfaction des besoins est un pré-ordre lexicographique, il est impossible d'établir entre l'analyse de Menger et celle de Jevons et de Walras une équivalence indirecte. Cependant, on ne trouve, dans l'œuvre de Menger, aucun texte que l'on puisse invoquer en faveur de cette interprétation. La thèse de Böhm-Bawerk semble plus solide. Certes, le concept de fonction

d'utilité n'apparaît pas dans l'œuvre de Menger mais son raisonnement implique l'existence d'une relation entre la consommation des biens et le bien-être de l'agent. L'originalité de Menger est que cette relation est indirecte puisqu'elle découle de deux facteurs : le facteur objectif et le facteur subjectif. Le facteur subjectif est la relation entre bien-être et besoin, le facteur objectif est la relation entre consommation des biens et satisfaction des besoins. En combinant ces deux relations, Menger construit une théorie du comportement du consommateur qui a, certes, des traits spécifiques mais qui n'est pas radicalement différente de celle de Jevons et de Walras.

Tant que face à chaque besoin concret, il n'existe qu'un bien susceptible de le satisfaire, l'analyse du facteur objectif reste simple. Ce bien sera, d'abord, affecté au besoin le plus pressant ; quand celui-ci est satisfait, le bien est utilisé à des besoins moins urgents. La valeur d'usage du bien est déterminée par le principe de la perte et c'est par ce biais que le calcul à la marge est introduit dans l'analyse. Supposons que le stock total de biens dont dispose l'agent soit réduit d'une unité. L'individu renoncera à satisfaire son besoin le moins urgent. Si le bien est homogène, la valeur de chacune de ses unités est la même ; elle est déterminée par l'importance qu'accorde l'agent au besoin le moins pressant que son stock de biens lui permet de satisfaire.

On peut, cependant, penser qu'un besoin peut être satisfait par plusieurs biens qui apparaissent alors comme des substituts. Si la différence est purement quantitative, si par exemple, le besoin de chaleur peut être satisfait par plusieurs combustibles, la difficulté est résolue en remarquant qu'une plus grande quantité du combustible le moins efficace permet de satisfaire ce besoin de la même façon qu'une quantité moindre de l'autre bien. La valeur de ces deux quantités différentes sera identique. On peut, alors, se ramener au cas d'un bien homogène en prenant en compte simplement les propriétés physiques des biens.

Un besoin concret peut, aussi, être satisfait de façon qualitativement différente, par plusieurs biens. La valeur d'un bien dépend, alors, de trois éléments : l'importance accordée par l'agent au besoin, la valeur des substituts disponibles, la différence qualitative entre les services rendus par les divers biens. Menger soutient que la valeur du bien de meilleure qualité est égale à l'importance du besoin le moins urgent qu'il permet de satisfaire moins une quantité de valeur qui sera d'autant plus grande

- que la valeur du bien de qualité inférieure qui permet, aussi, de satisfaire ce besoin est faible,
- que l'agent économique accorde moins d'importance à ce que le besoin soit satisfait grâce au bien supérieur.

La proposition de Menger ne va pas de soi et on peut l'illustrer par un exemple simple. Supposons qu'un agent détienne 1 unité de bien A, le bien supérieur, et 1 unité de B le bien inférieur. Supposons que le bien A ne peut être utilisé que pour satisfaire le premier besoin concret. Soit a

la valeur qui lui est imputée à ce titre. Le bien *B* permet, aussi, de satisfaire le premier besoin mais de manière moins efficace. S'il est employé à cet usage, la valeur qui lui est imputée est *b*, inférieure à *a*. Si le premier besoin est satisfait par *A*, *B* sera affecté à un second besoin dont l'importance est $b'(b' < b)$. On peut penser que la solution suggérée par Menger consiste à affirmer que la valeur d'une unité de *A* est $a + b' - b$.

Le problème de l'imputation dans le cas
de biens du premier ordre substituables

	Bien *A*	Bien *B*
Premier besoin	a	b
Second besoin	0	b'

Cette interprétation du texte de Menger conduit à un résultat qui peut sembler paradoxal : la valeur d'un panier composé d'une unité de *A* et d'une unité de *B*, soit $a + b'$, est plus grande que la somme des valeurs de *A* et de *B*, soit $a + 2b' - b$. C'est l'argument qu'invoquera Wieser pour rejeter la solution proposée par Menger. Il n'est, toutefois, pas décisif car rien ne permet d'affirmer que l'on peut appliquer, sans précaution, les règles de l'addition aux valeurs telles que Menger les définit. En effet, la valeur d'un bien dépend de la quantité de biens que l'individu détient. Dans notre exemple, si l'individu ne détient pas de *B*, la valeur d'une unité de *A* est *a*. Si l'individu détient une unité de *B*, la valeur d'une unité de *A* n'est que $a + b' - b$.

En fait, le problème fondamental n'est pas celui soulevé par Wieser. Menger oppose le facteur subjectif de la valeur, la relation entre bien-être et degré de satisfaction des besoins, et le facteur objectif, la relation entre les biens et le degré de satisfaction des besoins. Or, l'analyse des situations où le même besoin peut être satisfait de façons qualitativement différentes, remet en cause cette opposition. Le bien-être ne dépend pas seulement de la satisfaction des besoins mais de la nature du bien utilisé pour les satisfaire.

On peut, enfin, imaginer que la satisfaction d'un besoin exige que soient consommés, dans des proportions fixes, plusieurs biens qui sont, alors, considérés comme complémentaires. Böhm-Bawerk (1889, t. 2 : 162) propose la solution suivante. La valeur d'un groupe de biens est celle du dernier besoin satisfait. La valeur d'un des biens est celle du groupe moins la valeur que pourrait avoir les autres biens du groupe s'ils étaient affectés à la satisfaction d'autres besoins. Supposons que trois biens *A*, *B*, et *C* aient, ensemble, une utilité marginale de 100. Supposons que, séparément, leurs utilités marginales soit de 10, 20 et 30. La valeur de *A*, si l'agent détient une unité de *B* et une unité de *C* est de 50. Si l'agent ne possède qu'une unité de *A* mais ni *B* ni *C*, l'utilité de *A* est de 10.

Pour comparer les thèses de Menger à celles de Jevons et de Walras, il est commode de transcrire ses idées sous forme algébrique. Pour simplifier l'exposé, on raisonnera sur un cadre simplifié où la production est exclue et où l'agent raisonne sur une seule période. L'agent maximise son bien-être, U, qui dépend du degré de satisfaction de ses divers besoins, e_i ($i = 1, \ldots, n$) :

$$\max U = f(e_1, \ldots, e_i, \ldots, e_n)$$

Le degré de satisfaction des besoins e_i est une fonction ϕ_i de la quantité x_{ij} du bien j ($j = 1,\ldots,m$) affectée à cet usage. On écrira

$$e_i = \phi_i \left(x_{i1},\ldots, x_{ij},\ldots, x_{im}\right) \qquad \forall\, i = 1, 2, \ldots, n$$

Dans l'étude de la valeur d'usage subjective des biens, Menger considère une unité économique isolée et ne prend pas en compte les possibilités que l'échange offre à l'agent de modifier la répartition de sa richesse. Les contraintes s'écrivent donc

$$\sum_{i=1}^{n} x_{ij} \leq \bar{x}_i \qquad \forall\, j = 1,2,\ldots,m$$

où $\bar{x}_j$ est la dotation de l'agent en bien j. Si la consommation du bien est inférieure à la dotation de l'agent, Menger dit que le bien est un bien non économique ; sa valeur d'usage subjective est nulle.

Ce programme définit une allocation optimale des ressources de l'agent entre ses divers besoins. On peut être tenté de définir les valeurs d'usage subjectives comme les multiplicateurs associés aux contraintes. Telle nous semble être la thèse de Wieser. Menger raisonne, cependant, de façon un peu différente. Il observe qu'indirectement le bien-être de l'agent dépend de ses dotations initiales

$$U = U\left(\bar{x}_1, \ldots, \bar{x}_j, \ldots \bar{x}_m\right)$$

Il définit, alors, la valeur d'usage subjective du bien j, v_j, comme la diminution de la satisfaction de l'agent quand son stock de biens diminue d'une unité :

$$v_j = U\left(\bar{x}_1,\ldots,\bar{x}_j,\ldots \bar{x}_m\right) - U\left(\bar{x}_1,\ldots,\bar{x}_j - 1,\ldots \bar{x}_m\right)$$

C'est ce qu'il est convenu d'appeler le principe de la perte. Il n'est donc pas surprenant que Wieser et Böhm-Bawerk assimilent la valeur d'usage subjective de Menger à l'utilité finale de Jevons. Certes, les analyses qui sous-tendent ces notions sont clairement distinctes, mais leurs conclusions ne sont pas radicalement différentes.

Dans une économie où les échanges sont développés, la notion de valeur d'usage subjective n'est pas vraiment pertinente. Un bien peut satisfaire les besoins de son propriétaire de deux façons. Il peut être utilisé directement comme bien de consommation. Sa valeur est alors sa valeur d'usage subjective. Il peut être vendu et la monnaie ainsi obtenue servira à acheter d'autres biens. Sa valeur est, alors, sa valeur d'échange subjective, autrement dit l'importance qu'accorde l'agent au besoin le moins urgent que sa vente permet, indirectement, de satisfaire. La

valeur d'un bien est le maximum de sa valeur d'usage et de sa valeur d'échange.

Plus précisément, quand les échanges se sont développés, la consommation du bien *j* n'est plus limitée par la quantité de bien *j* dont dispose l'agent mais, si on peut négliger les coûts de transaction, la valeur des achats de l'agent est égale à la valeur de ses ventes

$$\sum_{j=1}^{m} p_j^a \left(x_j - \bar{x}_j\right) = 0$$

Le bien-être de l'agent dépend des prix anticipés et de la valeur de ses dotations initiales

$$U = U\left(p_1^a, \ldots, p_1^a, \ldots, p_m^a; \sum_{j=1}^{m} p_j^a \bar{x}_j\right)$$

La valeur d'échange du bien *k*, v_k, est la perte de bien-être que supporterait l'agent si sa dotation en ce bien était réduite d'une unité :

$$v_k = U\left(p_1^a, \ldots, p_j^a, \ldots, p_m^a; \sum_{j=1}^{m} p_j^a \bar{x}_j^a\right) - U\left(p_1^a, \ldots, p_j^a, \ldots, p_m^a; \sum_{j=1}^{m} p_j^a \bar{x}_j^a - p_k^a\right)$$

Menger illustre sa proposition par un exemple éclairant. Pour le libraire qui possède en stock des ouvrages étrangers, la valeur d'usage de ces livres est nulle. Il ne tirera, sans doute, aucune satisfaction de leur lecture et leur valeur est la valeur d'usage des biens qu'il espère pouvoir acheter avec le produit de leur vente. Pour le savant, au contraire, leur valeur est leur valeur d'usage et, si par hasard il perdait sa librairie, il chercherait à la reconstituer.

L'analyse de Wieser évoque, curieusement, celle de Marshall en raison du rôle central qu'y joue la monnaie. Le prix maximum qu'une personne accepte de payer pour acquérir un bien est déterminé par la valeur d'usage de ce bien et par la valeur d'échange de la monnaie qu'il doit débourser pour le payer. Inversement, les agents estiment la valeur des biens qu'ils détiennent en vue de leur vente par leur valeur d'échange, c'est-à-dire par la valeur de la monnaie qu'ils pensent obtenir en échange. C'est toujours par sa valeur d'échange que la monnaie est estimée, c'est-à-dire par la valeur d'usage anticipée des biens qu'elle permet d'obtenir. La parenté entre Marshall et Wieser n'est donc qu'apparente puisque le sacrifice que fait l'agent pour obtenir les sommes d'argent dont il a besoin, disons la désutilité du travail, n'est pas prise en compte. L'unité de monnaie reçoit toujours sa valeur de la moins importante des dépenses qu'elle permet de régler et non du travail qu'il a fallu fournir pour l'obtenir. L'utilité marginale de la monnaie dépend de la richesse de celui qui la détient : le centime vaut plus pour le pauvre que le franc pour le riche.

Le débat, au sein de l'école autrichienne, sur la mesure de la valeur évoque, par certains de ses aspects, l'opposition entre les conceptions ordinalistes et cardinalistes de l'utilité. Cependant, la question est posée sous un autre angle. On a, parfois, l'impression que certains économistes autrichiens, en particulier Böhm-Bawerk, s'appuient sur une conception

substantialiste de la valeur si bien que le passage de la valeur au prix semble se heurter à des difficultés semblables à celles que rencontrait Marx quand il traitait de la transformation des valeurs en prix.

On ne peut guère espérer mesurer les besoins. On peut, au mieux, les ordonner, et Böhm-Bawerk admet que c'est seulement à travers les choix des agents que l'on peut connaître un classement qui reste, bien sûr, implicite. Cette observation implique qu'une mesure cardinale de la valeur ne peut guère être imaginée et que les comparaisons interpersonnelles d'utilité que ne peut éviter Wieser n'ont guère de sens. Pourtant, Menger, Böhm-Bawerk et Wieser ne semblent guère être conscients de la difficulté ; ils adoptent des positions équivoques et affirment même, parfois, qu'une mesure absolue de la valeur est possible. Cuhel (1907) mit en évidence ce qui apparaît comme une contradiction. Si son œuvre est, aujourd'hui, quelque peu oubliée, elle a, néanmoins, une importance historique car elle inspira l'analyse de von Mises (1912) quand il rejeta les thèses défendues par les fondateurs de l'école autrichienne.

Menger est, sans doute, le plus prudent car il est conscient du fait que, dans la détermination des prix, seul importe le rapport des valeurs d'usage. Cependant, quand il s'efforce de montrer que toute transaction entraîne une amélioration du bien-être des échangistes, il s'appuie sur un raisonnement où il ne peut éviter de poser, implicitement, le problème de la mesure de la valeur. Il considère deux fermiers qui vivent à la frontière de la civilisation et qui ont les mêmes besoins. Le premier, *A*, possède initialement 6 chevaux et 1 vache. Le second, *B*, a 1 cheval et 6 vaches. Il résume l'importance des satisfactions marginales que les fermiers pensent pouvoir tirer de leur bétail dans le tableau suivant :

Menger (1871 : 183) : les gains de l'échange

	A		B	
	Chevaux	Vaches	Chevaux	Vaches
Premier	50	50	50	50
Second	40			40
Troisième	30			30
Quatrième	20			20
Cinquième	10			10
Sixième	0			0

Supposons que le prix relatif soit de 1. Si *A* donne à *B* un cheval et reçoit une vache, les deux fermiers augmenteront de 40 leur bien-être. L'échange d'un second animal accroîtrait leur bien-être de 20 et un troisième échange les conduirait à la situation finale où aucune autre transaction ne peut être favorable. Ainsi, reprenant un thème développé par Turgot, Menger conclut que l'échange améliore le sort des deux agents. L'idée fameuse selon laquelle ce que l'un gagne dans l'échange est nécessairement perdu par l'autre est sans fondement. Le commerce est productif.

Commentant ce tableau, Menger (1871 : 183) explique que « les chiffres […] ne sont pas censés exprimer numériquement la grandeur *absolue* mais la grandeur *relative* des satisfactions en question. Ainsi, quand je désigne l'importance de deux satisfactions par 40 et 20, par exemple, je dis simplement que la première des deux satisfactions a deux fois l'importance de la seconde pour l'individu […] concerné ». Stigler (1937 : 240) et Georgescu-Roegen (1968 : 251) avaient l'impression qu'il existait entre les deux phrases de cette note une contradiction. Dans la première, Menger affirmait qu'une mesure absolue de l'utilité était impossible alors que dans la seconde il soutenait que l'on pouvait affirmer que l'utilité marginale du second cheval était deux fois plus grande que celle du quatrième. En d'autres termes, Menger rejetterait, dans sa première phrase, la notion d'utilité cardinale sur laquelle s'appuie sa seconde proposition. Stigler concluait qu'il ne convenait pas d'accorder trop d'importance à ce passage isolé et que l'analyse de Menger s'appuyait sur une conception ordinale de l'utilité.

L'interprétation de Stigler et de Georgescu-Roegen est difficilement acceptable. Certes, Menger n'a guère discuté dans son œuvre la question de la nature et de la mesure de l'utilité mais le plus vraisemblable est qu'il a accepté, comme une évidence, le principe de l'utilité marginale décroissante : la valeur d'usage d'un bien diminue quand sa quantité augmente parce qu'il est affecté progressivement à des besoins moins pressants. Si on admet que Menger pensait qu'une mesure cardinale de l'utilité était possible, les difficultés d'interprétation de son texte s'estompent et sa cohérence logique apparaît. Menger, s'appuyant sur l'idée que les chevaux sont affectés, quand leur nombre augmente, à des tâches moins importantes, dresse un tableau où la valeur d'usage du cheval marginal est décroissante. Il commente ses chiffres en soulignant qu'ils sont relatifs. Il n'existe aucune unité absolue qui permette de mesurer l'utilité. C'est donc dans la valeur d'usage d'un autre bien que la valeur d'usage du cheval est exprimée. À la différence de Böhm-Bawerk, Menger ne défend pas une théorie substantialiste de la valeur. Cependant, pour que l'on puisse soutenir l'idée que la valeur d'usage du cheval diminue avec le nombre de chevaux, il faut, bien sûr, que la valeur d'usage du bien qui joue le rôle d'étalon ne dépende pas du nombre de chevaux. Si on accepte cette hypothèse, on sait que l'utilité est une grandeur ordinale définie à une transformation affine près. Cependant, la valeur d'usage, puisqu'elle est une variation de l'utilité, est définie à une transformation linéaire près et on peut soutenir que la valeur d'usage du second cheval est, disons, deux fois plus élevée que celui du quatrième. Pour l'acquérir, l'individu est disposé à donner deux fois plus de la marchandise étalon que pour acheter le quatrième.

Le problème est que cette hypothèse — il existe un bien dont la valeur d'usage ne dépend pas des quantités consommées des autres biens — n'est pas cohérente avec l'analyse que Menger fait des besoins. Elle n'est pas compatible avec l'idée que la satisfaction d'un besoin exige, généralement, l'emploi de plusieurs biens complémentaires ; elle

ne peut guère non plus être conciliée avec l'idée que l'importance accordée à la satisfaction d'un besoin concret dépend du degré de satisfaction des besoins plus fondamentaux.

La thèse de Böhm-Bawerk est différente. Il soutient, à plusieurs reprises (Böhm-Bawerk, 1889, t. 2 : 238), que la valeur n'est pas seulement mesurable mais qu'elle est une grandeur absolue. L'exemple de deux garçons illustre cette proposition. L'un a une pomme, l'autre des prunes. Le premier refuse de céder sa pomme contre 5 ou même 6 prunes. À 7, cependant, il hésite ; à huit, il accepte. Böhm-Bawerk conclut que, pour ce garçon, le plaisir de croquer une pomme est plus que 7 fois et moins que 8 fois le plaisir de manger une prune.

Franz Cuhel (1907) montra que ce raisonnement est incorrect car, si l'utilité marginale est décroissante, on ne peut pas affirmer que la satisfaction tirée de huit prunes soit 8 fois celle que l'on tire d'une prune. L'analyse de Böhm-Bawerk implique que l'on peut tenir pour constante l'utilité marginale des prunes qui apparaissent alors comme un étalon invariable. Le débat entre Cuhel et Böhm-Bawerk n'est pas identique à celui qui opposa les partisans de l'utilité cardinale à ceux de l'utilité ordinale ; il évoque plutôt les discussions suscitées par l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie. Certes, Cuhel connaît et cite la thèse de Fisher mais il n'est pas nécessaire d'y faire référence pour écarter le raisonnement de Böhm-Bawerk.

Si Böhm-Bawerk fut impressionné par l'argument de Cuhel, il ne l'accepta pas vraiment, il chercha à le contourner en suggérant que la monnaie pourrait constituer l'étalon invariable dont il pensait avoir besoin. Ce qui est déroutant dans la réponse de Böhm-Bawerk, c'est qu'il semble convaincu qu'une mesure absolue de la valeur d'usage est nécessaire aux agents dans leurs calculs économiques alors que, dans le contexte où il se place (celui de l'analyse des échanges et des prix), elle n'est nullement nécessaire.

2. 2. La valeur des biens d'ordre supérieur

Les biens de premier ordre sont des biens de consommation qui satisfont directement les besoins des agents. Les biens de second ordre servent à produire les biens de consommation ; ils satisfont indirectement les besoins. Ils peuvent être des ressources naturelles comme le travail et la terre ; on dira, alors, qu'ils sont des facteurs de production finals. Ils peuvent être produits et leurs moyens de production sont des biens de troisième ordre. Cette classification peut sembler fragile puisque le même bien peut être employé à divers stades de la production ou servir soit de bien de consommation soit de bien de production. Menger cherchera à contourner cette difficulté en admettant que certains types de terre — les jardins, par exemple — sont des biens de premier ordre alors que d'autres terres sont des biens d'ordre supérieur. Il s'appuie sur la même proposition dans le cas du travail ; mais, il rejette l'idée que le même type de travail puisse être employé

durant une fraction du temps comme bien de production et qu'il satisfasse, durant le reste de la période, les besoins de loisir de l'agent. Cette thèse joue un rôle essentiel quand Menger s'efforce de démontrer que la valeur des biens d'ordre supérieur est déterminée par la valeur des biens de consommation qu'ils permettent de produire.

La production est un processus temporel : il faut du temps pour que les biens d'ordre supérieur soient transformés en biens de premier ordre. Le développement est caractérisé par un allongement du processus de production et par l'emploi plus intensif des biens d'ordre supérieur. Menger est, cependant, plus précis en soutenant que le progrès découle de la création de biens d'ordre plus élevé. Dans cette évolution, certaines ressources naturelles, qui n'étaient pas des biens économiques, le deviennent quand les hommes découvrent qu'elles peuvent, indirectement, satisfaire leurs besoins en produisant des biens d'un ordre moins élevé. Il est, donc, possible d'augmenter la production en utilisant davantage de biens d'ordre supérieur et en allongeant, ainsi, la durée du processus productif.

Il existe, cependant, un frein au progrès économique. Les hommes sont toujours plus soucieux de leurs besoins actuels que de leurs besoins futurs. Ce n'est que, quand les premiers sont satisfaits, qu'ils pensent aux seconds car la satisfaction de nos besoins présents, au moins des plus urgents, est la condition de la satisfaction de nos besoins futurs. La valeur actuelle d'un bien qui ne sera disponible qu'ultérieurement, est inférieure à sa valeur future. Elle s'en écarte en raison d'un facteur d'escompte.

Menger développe, ainsi, une analyse des choix intemporels dont on peut proposer une formalisation simple dans laquelle les biens disponibles durant chaque période ont été agrégés sans que, semble-t-il, la logique de l'argumentation soit perdue. On raisonnera sur un nombre infini de périodes l'agent songeant non seulement à ses besoins mais à ceux de ses descendants. Il maximise son bien-être qui dépend de la satisfaction de ses besoins $e(t)$ présents et futurs :

$$\max U = \sum_{t=0}^{\infty} (1+\rho)^t \, \Phi[e(t)]$$

ρ est le facteur d'escompte subjectif qu'invoque, à plusieurs reprises, Menger (1871 : 159). Le degré de satisfaction de ses besoins dépend de sa consommation, $c(t)$:

$$e(t) = \phi[c(t)]$$

Les biens de consommation sont produits par des biens de second ordre qui sont de deux types : les facteurs primaires et les moyens de production reproductibles :

$$c(t) = f[k_c(t-1), L_c(t-1)]$$

$k_c(t\text{-}1)$ est la quantité de capital utilisée pour produire des biens de consommation qui seront disponibles dans la période suivante. $L_c(t\text{-}1)$ est la quantité de travail affectée à la même activité.

Les biens d'ordre supérieur, en dehors des facteurs primaires, sont hérités de la période précédente ou ont été produits durant la période précédente :

$$k(t) = (1-\delta)k(t-1) + g[k_k(t-1), L_k(t-1)]$$

où δ est le taux d'amortissement. L'agent dispose initialement d'un stock c_0 de moyens de consommation et d'un stock k_0 de capital. Il dispose, durant chaque période, d'une quantité L (t) de travail. Les contraintes s'écrivent

$$k_c(t) + k_k(t) \leq k(t) \qquad (1)$$

$$L_c(t) + L_k(t) \leq L(t) \qquad (2)$$

Ce programme détermine la consommation durant chaque période, l'évolution du stock de capital et l'allocation des biens de second ordre entre les diverses activités. Menger (1871, p. 165) définit la valeur d'usage d'un bien d'ordre supérieur comme la perte de satisfaction que supporterait l'agent si son stock de ce bien diminuait d'une unité. Dans notre formalisation, on peut interpréter les multiplicateurs associés aux contraintes (1) et (2) comme les prix fictifs du capital et du travail. Ces prix fictifs dépendent du système des besoins, des dotations de l'agent et des techniques disponibles.

Pour définir la valeur d'usage des biens de premier ordre, il faut tenir compte du nouveau contexte. Alors que, dans le schéma précédent, la quantité de biens de premier ordre dont disposait l'agent était une donnée, cette quantité est maintenant variable puisque les biens de consommation sont produits. La valeur d'usage d'un bien de premier ordre est donc définie comme la perte de satisfaction que supporterait l'agent si sa consommation de ce bien diminuait d'une unité. Cette valeur d'usage dépend alors non seulement du système des besoins et des dotations initiales de l'agent mais aussi des techniques de production disponibles. C'est ce résultat que Menger ignore quand il soutient que les besoins de l'agent sont la cause de la valeur d'usage des biens de consommation.

Menger (1871 : 152) soutient alors qu'en raison de la nature des relations causales entre les biens, « la valeur des biens d'ordre supérieur n'est pas mesurée directement par l'importance attendue de la satisfaction finale mais plutôt par la valeur anticipée des biens correspondants d'ordre inférieur ». Cette idée joue un rôle central dans la critique qu'adresse Menger à la théorie classique des coûts. Il affirme, en effet, que la valeur des biens de premier ordre est déterminée par la satisfaction attendue de leur consommation et que la valeur des biens d'ordre supérieur est déterminée par la valeur anticipée des biens d'ordre inférieur qu'ils servent à produire.

Comme le montreront Marshall et Pareto, la position de Menger n'est guère défendable. Ce qui est étrange, c'est qu'elle va créer deux problèmes, d'apparence mineurs, autour desquels va se cristalliser la discussion. À partir du moment où la production de chaque bien de

consommation implique l'usage de plusieurs moyens de production et où chaque moyen de production est employé à produire plusieurs biens, le calcul de la valeur des biens d'ordre supérieur à partir de la valeur des biens d'ordre inférieur n'est pas évident. C'est le problème de l'imputation que Wieser et Böhm-Bawerk s'efforceront de résoudre.

Il apparaît, d'autre part, que l'analyse de Menger, qui considère le coût en travail comme un pur coût d'opportunité repose, de façon équivoque, sur l'hypothèse que les agents n'arbitrent pas entre travail et loisir. L'opposition sur ce problème entre les thèses de Menger et de Jevons sera à l'origine d'une controverse entre les Autrichiens et les néoclassiques anglais. Curieusement, la discussion portera essentiellement sur la question de savoir si le travail est une « mesure ultime de la valeur ».

L'imputation

L'analyse de Menger repose sur quatre hypothèses. Il admet, d'abord, que les biens, ou au moins certains d'entre eux, sont indivisibles et qu'on ne peut pas faire abstraction de cette caractéristique. Cette position conduit, comme on l'a vu, les Autrichiens à rejeter la seconde loi de Gossen. Elle complique la solution de la question de l'imputation car elle interdit l'usage, même littéraire, du calcul différentiel. Les problèmes de maximum et de minimum n'ont plus de solution simple et on ne peut espérer retrouver les résultats habituels, notamment, l'égalité de la rémunération de chaque facteur et de sa productivité marginale.

Menger admet que, généralement, la production de chaque bien implique l'emploi de plusieurs moyens de production qu'il qualifie, alors, de complémentaires. Mais, il n'attribue pas à ce terme le sens que nous lui donnons. La complémentarité n'implique pas, pour lui, l'existence de coefficients de fabrication fixes. Il souligne, au contraire, qu'il est, en général, possible de modifier les proportions dans lesquels les biens d'ordre supérieur interviennent dans la production.

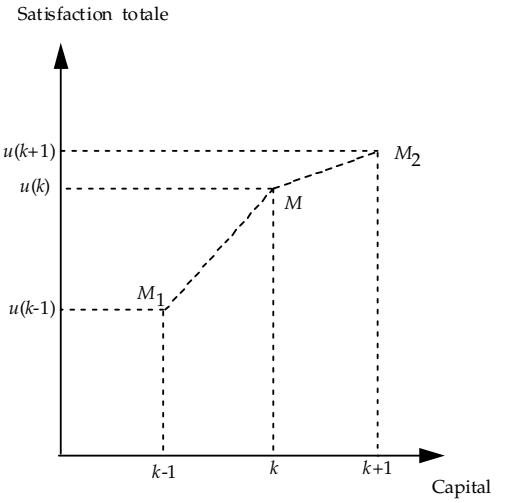
Troisièmement, Menger admet que la valeur anticipée actualisée du produit est égale à la valeur de ses moyens de production considérés comme un tout. En particulier, l'activité de l'entrepreneur est un facteur de production particulier et sa rémunération doit être incluse dans la valeur des moyens de production.

Enfin, Menger suggère que le principe de la perte s'applique à la détermination de la valeur des biens d'ordre supérieur. Sa conclusion reste, cependant, vague car il soutient que la valeur d'un bien d'ordre supérieur est d'autant plus élevée que la valeur du produit est grande et que la valeur des autres moyens de production est faible.

Böhm-Bawerk précise cette idée en remarquant qu'un agent économique doit estimer la valeur d'un bien essentiellement quand il l'acquiert et quand il s'en sépare en le consommant ou en le vendant. Dans le second cas, le stock du bien diminue d'une unité et la valeur d'usage est déterminée, comme le suggérait Menger, par l'importance attribuée au

dernier besoin qui cessera d'être satisfait. Dans le premier cas, le stock du bien augmente d'une unité et la valeur d'usage du bien est mesurée par l'accroissement de la satisfaction de l'individu donc par l'importance du nouveau besoin qui peut, maintenant, être satisfait. On peut considérer que la satisfaction de l'agent est une fonction de la quantité de capital qu'il détient. On obtient, alors, la figure suivante. Graphiquement, la pente de MM_1 mesure la valeur d'usage du capital selon le principe de la perte et la pente de MM_2 l'estime par le principe du gain.

Figure 2 : Böhm-Bawerk et l'imputation

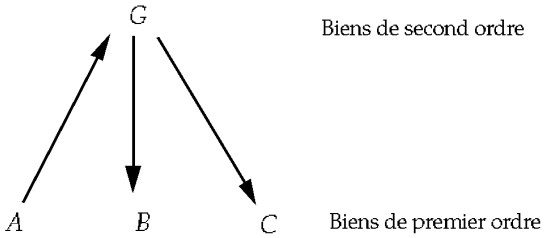


Menger avait soutenu que la valeur d'usage d'un bien est, toujours, égale à la valeur, considérée comme un tout, du groupe de biens qui a permis de le produire. Böhm-Bawerk va mettre en doute cette proposition en plaçant l'accent sur les problèmes qui trouvent leur origine dans le caractère discret des biens. Supposons qu'un groupe de biens, *G*, permette de produire, alternativement, trois biens de premier ordre *A, B* et *C*. Si les biens ne sont pas divisibles, il n'y a aucune raison que les utilités marginales de *A, B* et *C* soient égales. Supposons que la valeur actualisée de *A* soit 100, celle de *B* 120 et celle de *C* 200. Cette situation suppose, bien sûr, qu'aucune autre allocation de trois unités de *G* que possède l'agent ne soit préférable. Implicitement, Böhm-Bawerk suppose que la valeur d'une seconde unité de *B* ou de *C* serait inférieure à 100. La valeur du groupe *G* est déterminée par l'utilité marginale la plus faible parmi les biens qu'il permet de produire. Elle est égale à 100.

Cependant, comme la valeur de *G* est la même dans tous ses emplois et qu'elle est nécessairement égale à la valeur actualisée du produit, *B* et *C* valent, eux aussi, 100, c'est-à-dire moins que leur utilité marginale. En d'autres termes, l'agent acceptera, s'il possède trois unités de *G*, de céder une unité de *C* à un prix égal ou supérieur à 100 puisqu'il peut, au lieu de produire *A*, fabriquer une unité de *C* avec les biens d'ordre supérieur qu'il possède. Böhm-Bawerk dit que la transmission de la

valeur suit une ligne brisée. Elle va d'abord du bien de premier ordre *A* aux biens d'ordre supérieur puis elle redescend de ceux-ci aux produits *B* et *C* ! Le principe de la détermination de la valeur par le coût est ainsi réintroduit, il est vrai plutôt artificiellement, dans l'analyse.

La transmission de la valeur selon Böhm-Bawerk



Pour répartir la valeur du groupe entre les biens complémentaires, au sens que Menger donnait à ce terme, qui le composent, Böhm-Bawerk distingue trois cas.

• Dans la situation, selon lui exceptionnelle, où chacun des facteurs ne peut être utilisé dans d'autres combinaisons productives et où aucun d'entre eux n'est remplaçable, on impute, selon le principe de la perte, à chaque unité la valeur de l'ensemble du groupe. Selon le principe du gain, la valeur de chacun des biens est nulle. La valeur de chacun des biens d'ordre supérieur va du tout au rien.

• Dans le second cas, les biens du groupe ne sont pas remplaçables mais ils peuvent être utilisés dans d'autres combinaisons productives. Leur valeur est comprise dans un intervalle où le minimum est déterminé par l'utilisation alternative et le maximum par « l'utilité combinée » définie par la valeur du groupe moins l'utilité que pourraient avoir, dans d'autres activités, les autres marchandises du groupe.

L'exemple de Böhm-Bawerk est celui d'une combinaison de trois biens k_1, k_2 et k_3. Pris collectivement, ils peuvent produire un bien dont la valeur est 100 :

$$v(k_1 + k_2 + k_3) = 100$$

k_1 peut être employé dans un autre usage : son utilité serait alors de 10. De la même façon, les utilités alternatives de k_2 et de k_3 sont de 20 et de 30. La valeur de k_1 est comprise entre 10 et 50 ; celle de k_2 entre 20 et 60 ; celle de k_3 entre 30 et 70.

• Le troisième cas, le plus courant selon Böhm-Bawerk, est celui où il est possible de trouver un substitut à certains des biens du groupe. Il convient de souligner que, quand Böhm-Bawerk parle de substitution, il n'a pas à l'esprit une variation des coefficients de fabrication qu'évoquait, pourtant, Menger. Il suppose que ces coefficients sont fixes et il souligne qu'il est vain de chercher à calculer la contribution physique d'un facteur au produit. Son exemple — comment peut-on

estimer physiquement les parts qui reviennent, dans la statue, au sculpteur et au marbre ? — est typique. Mais, alors que Menger analyse le comportement d'un agent autarcique qui n'a que des rapports sporadiques avec les autres agents, Böhm-Bawerk étudie un individu qui peut, plus ou moins facilement, trouver sur le marché les moyens de production dont il a besoin. Les substituts qu'invoque Böhm-Bawerk sont des biens du même genre que ceux qui interviennent dans le groupe des facteurs complémentaires. Si je construis une maison, le terrain, les poutres, les briques, le travail sont des biens complémentaires. Mais, si des briques viennent à disparaître, si un salarié quitte son emploi, la construction de la maison ne sera pas entravée car il est toujours possible d'acheter d'autres briques ou d'embaucher un travailleur qui viendra remplacer celui qui m'a quitté.

S'il existe un substitut pour un bien qui intervient dans le groupe des moyens de production complémentaires, la valeur maximum de ce bien est celle de son substitut. Si le marché est suffisamment concurrentiel, c'est-à-dire s'il existe un nombre élevé de spécimens de ce type de bien et si ce bien est susceptible d'un grand nombre d'usages, la zone d'indétermination de la valeur du bien sera considérablement réduite. Pratiquement, le processus d'imputation prend la forme suivante. On déduira de la valeur du produit le coût des moyens de production pour lesquels il existe des substituts : en d'autres termes, on déduit de la valeur du produit les salaires, le prix des matières premières, l'usure de l'équipement. Le solde est imputé au facteur non remplaçable. L'agriculteur l'impute à sa terre, le producteur de métaux à sa mine, l'entrepreneur à son usine… Ceci implique que, dans le cas des biens reproductibles « à volonté », c'est-à-dire dans le cas des biens produits à coûts constants, la valeur est déterminée par le coût. Ainsi, partant de l'analyse très spécifique de Menger, Böhm-Bawerk parvient à des conclusions qui ne sont pas si lointaines de celles de la tradition néo-classique anglo-saxonne. Certaines des oppositions qui subsistent trouvent leur origine dans une hypothèse, la non-divisibilité des biens, qui, pour importante qu'elle soit, peut difficilement être présentée comme fondamentale. En s'écartant du cadre familier à Menger, celui d'un agent isolé, pour décrire les choix d'un individu inséré dans les relations de marché, Böhm-Bawerk se rapproche sensiblement des thèmes et des idées qu'avaient développés les néo-classiques. Dans ce sens, son œuvre apparaît comme une synthèse.

Dans leur analyse de la valeur des biens d'ordre supérieur, Menger et Böhm-Bawerk étudient le comportement d'un individu qui cherche à estimer les moyens de production qu'il possède ou qu'il envisage d'acquérir. Wieser déplace le problème en le posant au niveau de l'économie toute entière. Ce qui l'intéresse, c'est la valeur d'usage sociale des biens, ce qu'il appelle leur valeur naturelle en soulignant le sens normatif du terme.

Les prix, tels qu'ils se forment dans une économie de marché n'en donnent, selon lui, qu'une image déformée. Ils sont affectés par les

imperfections du marché : l'existence de pouvoirs de monopole, l'erreur, la fraude, la chance. Mais, surtout, la mesure qu'ils donnent des besoins est biaisée, car les prix reflètent l'inégale distribution des richesses. Les prix des biens de luxe excèdent leur valeur naturelle. En effet, les riches sont disposés à offrir, pour les acquérir, de grandes quantités de monnaie car son utilité marginale est, pour eux, faible. Réciproquement, les prix des biens de première nécessité sont inférieures à leur valeur naturelle car l'utilité marginale de la monnaie est, pour les pauvres, élevée. La structure de la production en est affectée : on produit trop de biens de luxe et trop peu de biens de subsistance.

C'est donc sur un état communiste qu'il faut raisonner. Même si, dans une telle économie, l'échange et les prix ont disparu, le problème de l'évaluation des biens y est toujours posé. La valeur, remarque Wieser, joue un double rôle. Elle détermine le revenu des agents et l'allocation des ressources. Même si, dans l'état communiste, la première fonction a disparu, la seconde perdure. Si l'état veut utiliser de façon efficace les moyens de production dont il dispose, il doit en estimer la valeur.

Dans un tel système, le salaire est la seule source de revenu personnel. Cependant, la théorie de la valeur-travail ne nous est d'aucun secours. En estimant la valeur des biens par la quantité de travail qui y est incorporée, on minimiserait la quantité de travail nécessaire pour satisfaire les besoins sociaux mais l'allocation des ressources ne serait pas efficace. Certes, la terre et le capital n'appartiennent plus à des individus mais à l'état ; cela n'implique pas qu'ils sont sans valeur. Ils sont rares et, pour les affecter entre les divers emplois, l'État communiste doit en estimer la valeur. Tel devient, dans l'œuvre de Wieser, l'objet de la théorie de l'imputation.

Le point de départ de son analyse est l'idée classique que la rémunération de chaque facteur de production est la même dans tous ses emplois et que le coût total d'un produit est égal à sa valeur actualisée. C'est sur ce principe qu'il va s'appuyer pour critiquer les thèses de Menger et de Böhm-Bawerk et pour suggérer une solution nouvelle au problème de l'imputation.

L'analyse de Menger conduit à la conclusion que la valeur de chaque moyen de production est déterminée par la perte que subirait l'agent si le stock de capital disponible diminuait d'une unité. Mais, s'il en est ainsi, on peut se trouver dans une situation paradoxale où la valeur globale des moyens de production excède celle du produit. Supposons (Wieser, 1889 : 83) que trois biens d'ordre supérieur produisent un bien de consommation dont la valeur est égale à 10. Admettons que chacun d'entre eux puisse être utilisé dans, au moins, une autre combinaison productive et que sa valeur soit, alors, égale à 3. L'application du principe de la perte conduit à imputer, à chaque moyen de production, une valeur égale à 4. Le coût total du produit, 12, excède sa valeur.

Wieser soutient que la contradiction auquel conduit le principe de la perte découle d'une erreur de méthode. Pour calculer la valeur d'un

bien, il ne faut pas se demander ce qu'il adviendrait si sa quantité venait à varier. Ce qu'il faut estimer, c'est l'utilité que l'on peut tirer d'un stock donné de biens quand rien ne vient le perturber. Ainsi, Wieser semble rejeter l'idée même d'appliquer le « calcul des variations » pour estimer la contribution productive des biens et poser les bases de la théorie de la répartition.

La critique qu'adresse Wieser à Böhm-Bawerk est de nature différente. Celui-ci soutenait que la valeur de tous les biens qui entrent dans une combinaison productive doit être estimée, s'ils sont remplaçables, par la valeur de leurs substituts. La valeur des facteurs spécifiques est alors calculée comme la différence entre la valeur du produit et celle des autres moyens de production. Une telle solution ne fait, selon Wieser (1889 : 86), que déplacer le problème. « La valeur des [biens remplaçables] qui, *pratiquement,* peut toujours être observée en se référant à leur emploi secondaire et au marché, doit, théoriquement, être d'abord séparée de la combinaison car l'emploi secondaire, lui-même, exige toujours une combinaison avec d'autres biens complémentaires. Mais comment peut-on le faire à moins de connaître les règles de la distribution ? ». En d'autres termes, si un bien peut servir à produire plusieurs autres biens, on ne peut déterminer sa valeur qu'en considérant l'ensemble des activités où il intervient.

La solution que préconise Wieser est d'estimer la valeur des biens d'ordre supérieur à partir de celle des biens de consommation en s'appuyant sur l'égalité de la valeur et du coût du produit. Si, par exemple, trois biens d'ordre 2 peuvent être combinés pour produire trois biens d'ordre 1 dont les valeurs sont respectivement 100, 290 et 590, on peut écrire

$$\begin{array}{llll} p_1 & +\,p_2 & & = 100 \\ 2\,p_1 & & +\,3\,p_2 & = 290 \\ & 4\,p_2 & +\,5\,p_3 & = 590 \end{array}$$

On peut alors conclure que $p_1 = 40$, $p_2 = 60$ et $p_3 = 70$. Considérons, comme Wieser, le cas simple où des biens de second ordre produisent des biens de premier orde. Admettons que le nombre de biens de second ordre est égal au nombre de biens de premier ordre. On aura, en notant A la matrice des coefficients de production, $P_k(t)$ le vecteur des prix des moyens de production et $P_c^a(t+1)$ le vecteur des prix anticipés des biens de consommation et r le taux d'actualisation

$$A\,P_k(t)\,(1+r) = P_c^a(t+1) \quad \Leftrightarrow \quad P_k(t) = \frac{A^{-1}\,P_c^a(t+1)}{1+r}$$

On pourrait, ainsi, connaissant la valeur anticipée des produits, calculer la valeur des moyens de production.

Dans sa simplicité, la solution préconisée par Wieser, suscite des interrogations. Doit-on, comme le suggère l'écriture du système d'équations, supposer que le nombre de facteurs est égal au nombre de produits ? Comment peut-on justifier une telle hypothèse ? Wieser re-

connaît que, pour calculer les contributions productives des facteurs, il faut disposer d'un nombre « suffisamment grand » d'équations. Cependant, il soutient qu'il en est toujours ainsi et que le nombre de produits excède le nombre de moyens de production. L'assertion est arbitraire et suscite l'objection réciproque : comment doit-on résoudre le problème si on dispose de plus d'équations que d'inconnues ? Enfin, Edgeworth montre que le principe de Wieser peut conduire à des solutions, *a priori* absurdes, où le prix de certains facteurs est négatif. Supposons qu'avec un fusil et une cartouche nous puissions tuer un gibier dont la valeur est 100 ; mais, avec un fusil et deux cartouches, la valeur du produit est 250 car le gibier blessé est une proie facile. La résolution du système

$$\begin{aligned} p_1 \quad + p_2 \quad &= 100 \\ p_1 \quad + 2\, p_2 \quad &= 250 \end{aligned}$$

conduit à attribuer au fusil, noté 1, un prix négatif (-50) alors que le prix de la cartouche est de 150. Quelle est la signification d'un tel contre-exemple et sous quelles hypothèses peut-on assurer que les prix calculés sont, toujours, positifs ?

La contribution de Wieser suscita, à l'intérieur de l'école autrichienne, un long débat ; ailleurs, elle reçut un accueil plutôt réservé. Edgeworth soutient que Wieser n'a pas été au-delà de ces équilibres temporaires où l'offre n'a aucune influence sur les prix. Mais, même dans ce cadre restreint, il lui reproche d'avoir « obscurci le seul sujet de l'économie politique qui admet un traitement scientifique par sa mystérieuse doctrine de l'imputation » (Edgeworth, 1884 : 290). Selon lui, on doit distinguer deux niveaux d'analyse. Pour le producteur individuel, il semble difficile d'attacher un sens défini à la part imputée puisque la solution du système ne conduit pas nécessairement à des prix positifs. Quand on raisonne au niveau du système tout entier, on peut assigner à l'expression « contribution productive » un sens défini : c'est la valeur d'un accroissement marginal de la quantité de ce facteur. Elle est théoriquement égale à la valeur de l'accroissement du produit. Cependant, il faut pour la déterminer écrire le système tout entier, l'équilibre sur le marché des facteurs et des produits. La condition que pose Wieser, l'égalité de la valeur du produit et de son coût, peut être déduite des équations du système mais elle ne suffit pas, à elle seule, pour le représenter. C'est ainsi qu'apparaît, dans l'analyse de Wieser, l'idée que le problème est indéterminé si le nombre de produits est inférieur au nombre de facteurs, alors qu'il est évident, dans une analyse complète du système, que le rapport entre le nombre de produits et le nombre de facteurs n'a aucune importance.

Wicksell (1893 : 24) est à peine moins sévère et considère que l'échec de Wieser dans sa tentative de résoudre le problème de l'imputation comme la preuve, par l'absurde, de la nécessité d'introduire le calcul infinitésimal pour résoudre la question de la répartition. Selon lui, la relation entre les coûts et la valeur du produit, dont Wieser prétend tirer la valeur des moyens de production, ne peut pas jouer ce rôle car elle nous indique seulement que la concurrence égalise la rémunération des

facteurs entre les diverses activités. Wieser considère comme données les quantités des moyens de production utilisées pour produire chaque bien. Wicksell soutient, au contraire, qu'il faut les considérer comme variables et admettre que la quantité produite de chaque bien est une fonction de la quantité de facteurs utilisée. En d'autres termes, Wicksell suggère que, pour analyser la répartition, il faut supposer que les facteurs de production sont substituables.

La réponse de Böhm-Bawerk (1912, t. 3 : 79 et suivantes) aux objections de Wieser lui permet de préciser le sens qu'il faut donner à l'évaluation de la valeur des biens de production dans son analyse. La thèse de Böhm-Bawerk est qu'elle permet de déterminer le prix minimum auquel l'agent accepte de céder un bien et le prix maximum qu'il est prêt à payer pour l'acquérir. Si on applique cette idée à l'exemple de Wieser, la contradiction qu'il dénonce disparaît. Supposons qu'un groupe de trois biens a une valeur de 10 et que chaque bien, considéré isolément, a une valeur de 3. Alors, un agent qui possède une unité de chaque bien demandera au moins 4 pour céder chaque bien. Cependant, partant de la même situation initiale, il refusera d'acheter un bien pour un prix qui excéderait 3. Quand on considère un agent, le prix d'offre et le prix de demande d'une unité de bien diffèrent.

Knight (1925) est, alors, conduit à poser deux questions. Existe-t-il une opposition réelle entre les thèses de Wieser et de Böhm-Bawerk ? Doit-on, au contraire, les considérer comme compatibles ? D'autre part, on peut se demander dans quelle mesure les objections de Wicksell sont fondées. Certes, il existe des situations où il n'est pas possible, comme le soulignait Böhm-Bawerk, de déterminer physiquement la contribution productive de chaque facteur. Cependant, la notion de productivité marginale garde un sens. Si la quantité disponible d'un facteur augmente, le produit total augmentera car il est sans doute possible d'utiliser l'unité de bien supplémentaire en changeant l'importance relative des diverses activités même si les coefficients de fabrication restent inchangés.

La discussion du problème de l'imputation semblait être dans l'impasse quand Samuelson (1958) et Uzawa (1958) proposèrent une approche nouvelle de la question qui s'appuie sur les techniques de la programmation linéaire. Leurs hypothèses sont quelque peu différentes de celles de Wieser. Ils considèrent un agent qui, pour un vecteur donné des prix des biens de premier ordre, cherche à maximiser la valeur totale du produit. Les biens sont parfaitement divisibles et les biens de second ordre sont tous des facteurs primaires disponibles dans des quantités données. Bien qu'Uzawa présente diverses spécifications des fonctions de production, le cas, qui semble le plus intéressant pour revenir sur les analyses de Böhm-Bawerk et de Wieser est celui où les coefficients de production sont fixes. Le programme de l'agent s'écrit en notant c_j la quantité de biens de consommation J produite et p_j son prix :

$$\max_{c_j} f(c) = \sum_{j=1}^{m} p_j\, c_j$$

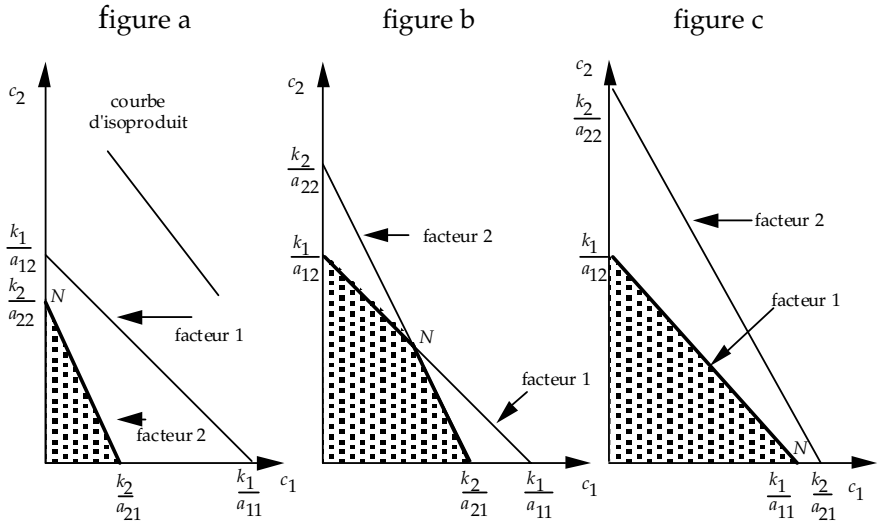
$$\text{sous } c_j \geq 0 \qquad \forall\, j = 1, \ldots, m$$

$$\sum_{j=1}^{m} a_{hj}\, c_j \leq k_h \qquad \forall\, h = 1, \ldots, r$$

où a_{hj} est la quantité du bien capital h nécesaire pour produire une unité du bien de consommation j et k_h la dotation initiale de l'agent en biens h. Il n'y a aucune raison de supposer que le nombre de biens du premier ordre (m) soit égal au nombre de facteurs primaires (r). On notera que si la contrainte relative au facteur h n'est pas saturée, ce bien est libre. Cette ressource n'est pas un bien économique.

Les contraintes relatives à la disponibilité des facteurs de production définissent l'ensemble des possibilités de production. Dans le cas de deux facteurs de production et de deux biens finals, les formes possibles sont les suivantes :

Figure 3 : Les frontières des possibilités de production



On a supposé, dans les trois cas, que la production du bien 1 exige relativement plus de facteur 2 que de facteur 1. Sur la figure *a*, le facteur 1 est un bien libre. Sur la figure *c*, le bien 2 est un facteur libre. Seul le cas *b* fait intervenir les deux contraintes de ressources dans la définition de l'ensemble des possibilités de production.

Les courbes qui représentent les combinaisons de c_1 et de c_2 telles que la valeur du produit soit la même sont des droites de pente

$$-\frac{p_1}{p_2}.$$

On a supposé que

$$\frac{a_{11}}{a_{12}} < \frac{p_1}{p_2} < \frac{a_{21}}{a_{22}}$$

Si, partant d'un niveau donné de la dotation initiale dans le premier facteur, on augmente progressivement la dotation dans le second facteur, on passe successivement par les trois stades suivants. Initialement, le facteur 1 est libre et l'on produit uniquement le bien 2 qui exige relativement moins de facteur 2. Puis, on obtient la figure *b* où l'équilibre est en *N* et où les 2 biens sont produits. Enfin, on arrive à une situation où le facteur 2 est libre et où seul le bien 1 qui exige, pour sa production, relativement moins de facteur 1 est produit.

La valeur de la production apparaît comme une fonction $\mu(k_1, k_2, \ldots, k_h, \ldots, k_r)$ des dotations initiales dans les divers facteurs. μ est une fonction non décroissante de la quantité disponible de chaque facteur :

$$\frac{\partial \mu}{\partial k_h} \geq 0 \qquad \forall\ h = 1, \ldots, r$$

Cette dérivée partielle est le coût d'opportunité du facteur *h*. La fonction μ est concave. Quand la quantité du facteur *h* augmente, son coût d'opportunité n'augmente pas. Uzawa note que l'on peut définir un coût d'opportunité vers le haut et un coût d'opportunité vers le bas et que le coût d'opportunité vers le haut n'est pas supérieur au coût d'opportunité vers le bas :

$$\left.\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right|_{+} \leq \left.\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right|_{-}$$

$\left.\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right|_{-}$ est la valeur du facteur de production telle que la définit Menger en énonçant le principe de la perte. $\left.\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right|_{+}$ est la valeur de ce facteur définie par le principe du gain.

Uzawa n'évoque pas la thèse de Böhm-Bawerk ; mais, il existe une étrange parenté entre ses conclusions et la position que défend Böhm-Bawerk en opposant les deux expressions de la valeur d'usage d'un bien d'ordre supérieur. On notera, toutefois, que les raisonnements ne sont pas identiques puisque, dans l'analyse de Böhm-Bawerk, les quantités de biens sont des variables discrètes. Chez Uzawa, les quantités de biens sont, au contraire, des variables continues.

Figure 4 : L'évolution de la valeur totale du produit et de la quantité d'un facteur

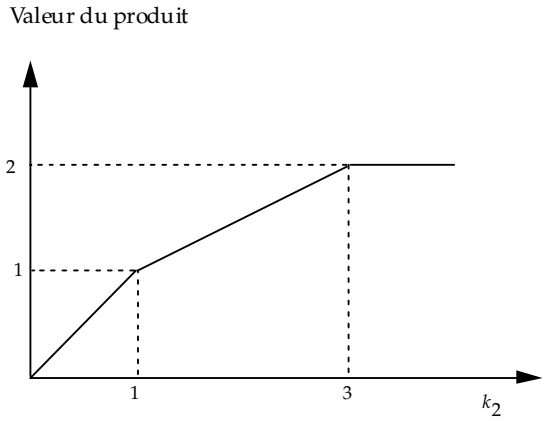
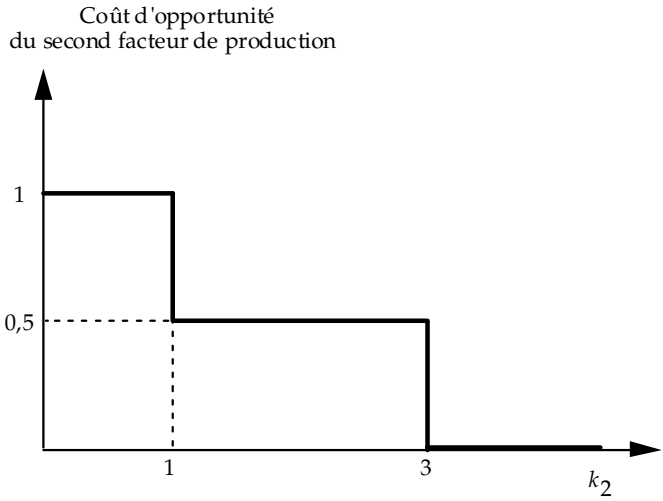


Figure 5 : Coût d'opportunité d'un facteur et quantité de ce facteur



Les prix fictifs $(\lambda_1, \ldots, \lambda_h, \ldots, \lambda_r)$ des facteurs primaires minimisent le coût du produit sous deux types de contraintes. Ils doivent être positifs ou nuls. Les prix des produits doivent être inférieurs ou égaux à leur coût total. Quand le prix du produit est inférieur à son coût, sa production est nulle. Le problème dual s'écrit :

$$\min_{\lambda_h} \sum_{h=1}^{r} \lambda_h k_h$$

$$\text{sous } \lambda_h \geq 0 \qquad \forall\, h = 1, \ldots, r$$

$$\sum_{h=1}^{r} a_{jh} \lambda_h \geq p_j \qquad \forall\, j = 1, \ldots, m$$

Les prix fictifs sont les valeurs imputées au sens de Wieser. Uzawa montre que, si les coûts d'opportunité à la hausse et à la baisse sont égaux, alors ils sont égaux aux prix fictifs. Sinon, le prix fictif est compris entre les deux coûts d'opportunité ;

$$\frac{\partial \mu}{\partial k_h}_{+} \leq \lambda_h \leq \frac{\partial \mu}{\partial k_h}_{-} \qquad \forall\ h = 1, \ldots, r$$

Enfin, on peut affirmer que le prix fictif d'un facteur primaire est une fonction non croissante du prix de ce facteur :

$$k_h > k'_h \qquad \lambda_h(k_h) \leq \lambda_h(k'_h)$$

L'analyse d'Uzawa montre que les thèses de Menger, de Wieser et de Böhm-Bawerk ne sont pas contradictoires puisqu'elles conduisent à des évaluations identiques ou comparables des valeurs des biens d'ordre supérieur. Elle suggère que certaines des critiques adressées à Wieser ne sont pas justifiées. Il en est ainsi, en particulier, des remarques que pouvait susciter la formulation, il est vrai maladroite, que Wieser faisait de son système d'équations. Il n'est pas nécessaire pour appliquer le principe de Wieser de supposer qu'il y a autant de facteurs que de produits. Une écriture adéquate permet aussi d'éliminer la situation paradoxale qu'évoquait Edgeworth où la valeur d'un facteur primaire apparaissait comme négative. On notera, d'ailleurs, que son exemple reposait sur l'existence de rendements croissants qui doivent être, *a priori*, exclus.

La difficulté fondamentale que soulève la théorie de l'imputation réside dans la question qu'elle pose : le problème qu'elle prétend résoudre a-t-il un sens ? Quand les Autrichiens cherchent comment imputer la valeur des biens de premier ordre aux biens d'ordre supérieur, ils semblent considérer comme donnée la valeur des biens de consommation. Ils décrivent une relation causale où la valeur anticipée des biens de consommation futurs détermine la valeur courante de leurs moyens de production. Or, comme le remarque Edgeworth, cette hypothèse est arbitraire : les prix des biens de consommation et des biens de production sont déterminés simultanément. La notion de cause est utilisée de façon ambiguë. Wieser reconnaît, au demeurant, qu'une augmentation de la quantité d'un facteur de production affecte non seulement sa valeur mais celle de ses produits. Il admet, de la même façon, que le progrès technique affecte l'ensemble des prix, ceux des biens d'ordre supérieur mais aussi ceux des biens de premier ordre.

Si on replace la thèse défendue par les Autrichiens dans l'histoire de la pensée économique, on est tenté de suggérer une analogie entre leurs positions et l'analyse que développait Smith pour expliquer les rapports entre la rente et les prix. Il affirmait que la rente de la terre n'entre pas dans le prix des marchandises comme les salaires ou les profits : elle est l'effet et non la cause du prix des produits. La terre est une ressource naturelle non reproductible et non épuisable. La quantité qui en est disponible, ne varie pas avec la rente tandis qu'une hausse du taux de salaire accroît la population disponible. Alors que les salaires et l'intérêt sont des coûts réels, la rente est un pur coût d'opportunité. Dès lors, un

impôt sur la rente retombe entièrement sur le propriétaire foncier qui ne peut la répercuter sur le prix des produits. Au contraire, Smith soutient qu'un impôt sur les salaires entraîne une augmentation du prix des produits.

Pour les Autrichiens, l'ensemble des coûts serait des coûts d'opportunité. L'intérêt ne serait pas la rémunération de l'abstinence ou de l'attente. L'offre de travail ne dépendrait pas du taux de salaire réel. Dès lors, il serait possible de considérer que la valeur des facteurs primaires est l'effet et non la cause de la valeur des biens de premier ordre. C'est cette question de la nature du coût salarial qui opposa à la fin du XIXe siècle les disciples de Jevons à ceux de Menger. Malheureusement, elle était posée sous une forme un peu étrange : on se demandait si le travail est un étalon ultime de valeur.

Le travail comme étalon ultime de valeur

Jevons a fermement ancré dans la pensée anglo-saxonne l'idée que le travail est une peine et qu'à l'équilibre la désutilité marginale du travail est égale à l'utilité marginale des biens que le travailleur pourra acquérir en dépensant son salaire. L'offre de travail est fonction du taux de salaire réel. Le travail est un argument de la fonction d'utilité et peut constituer un étalon ultime de valeur.

Menger ne partage pas ces idées. « On surestime habituellement, écrit-il, la valeur que les loisirs peuvent avoir pour les travailleurs. Pour la plupart d'entre eux, leurs occupations sont une source de joie ; elles sont, en elles-mêmes, une authentique satisfaction de leurs besoins et elles seraient exercées, bien qu'à un moindre degré ou sous des formes différentes, même si ces hommes n'étaient pas forcés, par leur pauvreté, de travailler. » (Menger, 1871 : 171). En d'autres termes, la désutilité marginale du travail est nulle et son offre ne dépend pas du taux de salaire réel. Le salaire n'est pas un coût réel mais un coût d'opportunité : quand on affecte plus de travail à la production d'une marchandise, il faut réduire la production d'une autre marchandise. C'est la forme extrême de la thèse autrichienne.

C'est l'analyse du rôle que joue la substitution dans la détermination de la valeur qui amena Böhm-Bawerk à revenir sur ce problème. Supposons qu'un bien ait une certaine utilité marginale, mais qu'on puisse lui substituer un autre bien dont l'utilité marginale est inférieure ; alors, c'est l'utilité marginale du substitut qui détermine la valeur de ce bien. Pour illustrer cette idée, Böhm-Bawerk évoquait un exemple où le travail joue le rôle de substitut. Supposons que j'ai reçu une invitation gratuite pour assister aux fêtes données à l'occasion du couronnement. Si j'ai, pour cette cérémonie, un intérêt certain la valeur de ce billet peut me sembler considérable. Admettons, cependant, que je puisse, si je le perds m'en procurer un autre sur simple demande. La valeur de l'invitation n'est plus déterminée par l'intérêt que je porte aux cérémonies du couronnement mais par le dérangement qu'il me faudra

supporter pour obtenir un nouveau laissez-passer. On serait tenté d'écrire — même si Böhm-Bawerk se garde d'employer une telle expression — que la désutilité marginale du travail est la « cause » de la valeur de l'invitation et qu'elle la mesure.

Böhm-Bawerk, cependant, plutôt que de souligner l'importance de sa redécouverte, s'employa à en limiter la portée. S'il admet, qu'en principe, un homme peut arbitrer entre consommation et loisir, il soutient qu'une telle possibilité n'est pas ouverte au salarié. Il ne choisit pas ses horaires et ses gains reflètent mal l'intensité de ses efforts. C'est l'employeur qui fixe la durée de son travail. Robinson cessera, certes, son travail quand l'utilité marginale du produit balancera sa peine. L'ouvrier de l'industrie doit respecter les horaires de son entreprise. L'offre de travail ne dépend pas du taux de salaire réel, non parce que la désutilité marginale du travail est nulle, mais parce que l'employé ne peut pas choisir la durée de son travail. L'argument de Böhm-Bawerk n'est pas parfaitement convaincant. Marshall (1890 : 138) observa que, même si la durée et l'intensité du travail sont fixées par l'employeur, le salarié peut, en changeant d'activité ou d'entreprise, égaliser le salaire réel et la désutilité de son travail.

Wieser considérait comme fondamentale l'opposition entre coût réel et coût d'opportunité. Il en exagérait même sans doute la portée en suggérant que la notion de coût réel nous ramène à la théorie de la valeur travail telle qu'elle avait été développée par Smith. Pourtant c'est sur cette notion que s'appuient Jevons et Marshall pour développer une théorie des prix qui s'écarte, par bien des côtés, de l'analyse classique.

Wieser oppose deux types de société : la société d'abondance, où le salaire est un coût réel ; la société de pénurie, où il est un coût d'opportunité. Rompant avec la tradition, il soutient que la théorie de la valeur travail s'applique aux sociétés où règne l'abondance et non aux économies réelles qui sont des économies de pénurie. Il définit l'économie d'abondance comme une société où il existe toujours un excès de travail disponible. L'interprétation de cette idée ne va pas de soi puisqu'il semble évident qu'il raisonne sur des situations d'équilibre où l'offre et la demande de travail sont égales. On peut, semble-t-il, traduire son analyse en s'appuyant sur la représentation traditionnelle du marché du travail.

Supposons que la satisfaction d'un agent j dépende de ses loisirs L_j et de sa consommation c_{ij} des biens i ($i = 1,\ldots, n$). Pour la commodité de l'argument, admettons que la fonction d'utilité soit séparable

$$U_j = u_j(L_j) + \sum_{i=1}^{n} v_{ij}(c_{ij})$$

La condition d'équilibre du premier ordre s'écrit

$$\frac{u'_j(L_j)}{W} = \frac{v'_{ij}(c_{ij})}{p_i} \qquad \forall\, i = 1,\ldots,n$$

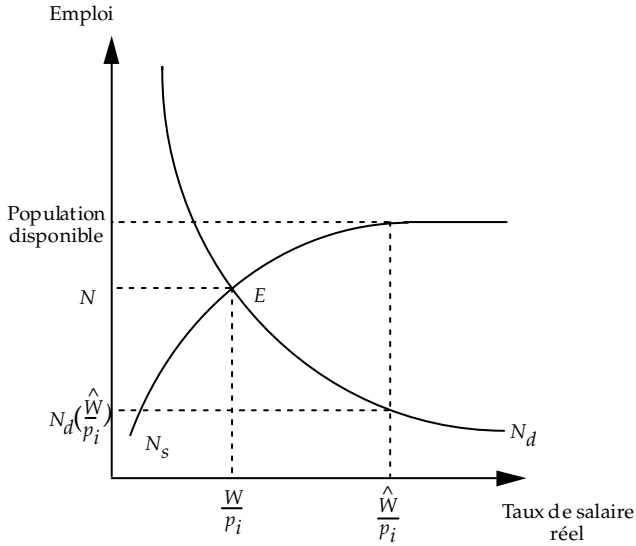
Notons $\frac{\hat{W}}{p_i}_j$ le taux de salaire réel pour lequel l'agent j choisit de ne pas bénéficier de loisir

$$u'_j(0) = \frac{\hat{W}}{p_i}_j v'_{ij}(c_{ij}) \quad \forall\, i = 1, \ldots, n$$

Soit $\frac{\hat{W}}{p_i}$ le plus grand des $\frac{\hat{W}}{p_i}_j$. Quand le taux de salaire réel est égal ou supérieur au plus grand des $\frac{\hat{W}}{p_i}_j$, l'offre de travail est égale à la population disponible.

Si, pour ce taux de salaire, l'offre de travail excède la demande de travail, on est dans une société d'abondance au sens de Wieser. L'équilibre s'établit en *E*. Puisque l'offre de travail est inférieure à la population disponible, il est possible d'accroître la production d'un bien en augmentant la rémunération des travailleurs. Le salaire est un coût réel. On notera que, dans un tel contexte, une hausse des impôts sur les salaires n'est que partiellement supportée par les travailleurs. L'augmentation des impôts réduit l'emploi et la production.

Figure 6 : La société d'abondance, le travail comme coût réel



Les économies réelles ne sont pas, selon Wieser, des économies d'abondance : nos besoins sont trop grands, nos ressources sont trop limitées et la productivité du travail est trop faible. Le travail disponible est inférieur à la demande de travail et il n'est pas possible d'augmenter la production d'un bien sans diminuer celle d'un autre bien.

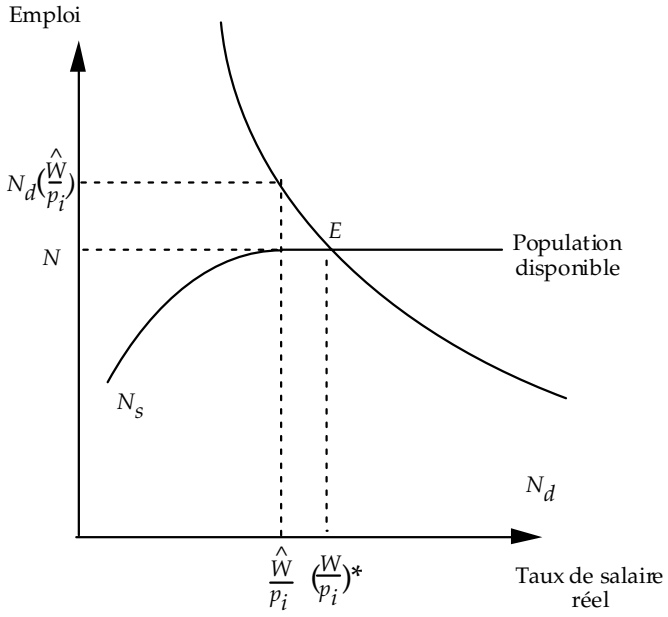
À nouveau, on peut interpréter le raisonnement de Wieser à travers l'analyse néo-classique du marché du travail. Soit $\frac{\hat{W}}{p_i}_j$ le taux de salaire réel pour lequel l'agent *j* choisit de ne pas prendre de loisir. Soit $\frac{\hat{W}}{p_i}$ le plus grand des $\frac{\hat{W}}{p_i}_j$.

La thèse de Wieser est que, pour ce taux de salaire, la demande de travail excède la population disponible. L'équilibre est en *E* et, dans cette situation, la population disponible est entièrement employée (figure 7). Pour tout agent, l'utilité du loisir, pondérée par le taux de salaire, est inférieure à l'utilité marginale des biens pondérée par son prix :

$$u'(0) < \frac{W}{p_i}^{*} v'_{ij}\left(c_{ij}\right) \qquad \forall\ i \text{ et } j$$

Le travail n'est pas un étalon de valeur. Plus précisément, il n'est pas estimé par le sacrifice personnel qu'il implique mais par l'utilité marginale des biens qu'il permet de produire.

Figure 7 : L'économie de pénurie, le salaire comme coût d'opportunité



Dans ces circonstances, on retrouve, pour le travail, les propriétés que Smith avait énoncées au sujet de la rente. Une augmentation des impôts sur les salaires retombe entièrement sur les travailleurs. Elle n'affecte ni le coût salarial, ni l'emploi, ni la production des biens.

On peut se demander pourquoi les Autrichiens ont maintenu cette thèse fragile qui fait du salaire un coût d'opportunité. Que l'on raisonne

au niveau individuel ou au niveau global, on comprend mal pourquoi le loisir ne figure pas parmi les objectifs poursuivis. Un homme fait-il abstraction, dans son évaluation des biens, de la peine endurée pour les produire ou pour les acquérir ? L'État communiste, dont nous parle Wieser, doit-il se désintéresser de la durée du travail ? Le loisir n'est-il pas un besoin social dont l'importance doit se refléter dans les valeurs naturelles ?

Analytiquement, la solution, introduire le loisir dans la fonction d'utilité, est simple. Cependant, elle modifie profondément l'interprétation causale que les Autrichiens font de la théorie subjective de la valeur et l'objet de la théorie de l'imputation semble perdre son sens. Si un bien est, à la fois, un bien de consommation et un moyen de production, l'opposition entre biens de premier ordre et biens d'ordre supérieur doit être abandonnée. Hans Mayer (1929 : 42) notera que, si un bien de production est, aussi, un bien de consommation, il ne peut avoir, s'il est utilisé rationnellement, d'autre utilité marginale que celle qu'il a dans la consommation. Sauf, dans le cas d'une société de pénurie qu'évoque Wieser, la valeur du travail est, donc, l'utilité marginale du loisir. Vouloir la déduire de la valeur des biens que le travail contribue à créer n'a pas de sens. De façon plus générale, l'idée que la valeur des produits détermine la valeur des moyens de production doit être rejetée.

3. LE MARCHÉ

L'essentiel, dans l'analyse de l'échange, n'est pas, écrit Menger, l'étude de la détermination des prix. « Si on ouvre les portes qui séparent deux volumes d'eau immobiles à deux niveaux différents, la surface sera agitée de vagues qui, graduellement, s'apaiseront jusqu'à ce que l'eau soit, à nouveau, tranquille. Les vagues ne sont que les symptômes de ces forces qu'on appelle gravité et friction. Les prix des biens, qui sont les symptômes d'un équilibre dans la distribution des richesses entre les économies individuelles, ressemblent à ces vagues. » (Menger, 1871 : 192).

3.1. L'échange comme processus productif

Smith (1776 : 81) soutenait que la division du travail était la conséquence nécessaire d'un penchant naturel « qui porte [les hommes] à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour l'autre ». C'est contre cette idée que Menger s'élève. L'échange n'est pas un but en soi. Les hommes ne s'y engagent que par calcul. En dépit des coûts auxquels ils s'exposent, ils espèrent en tirer un gain.

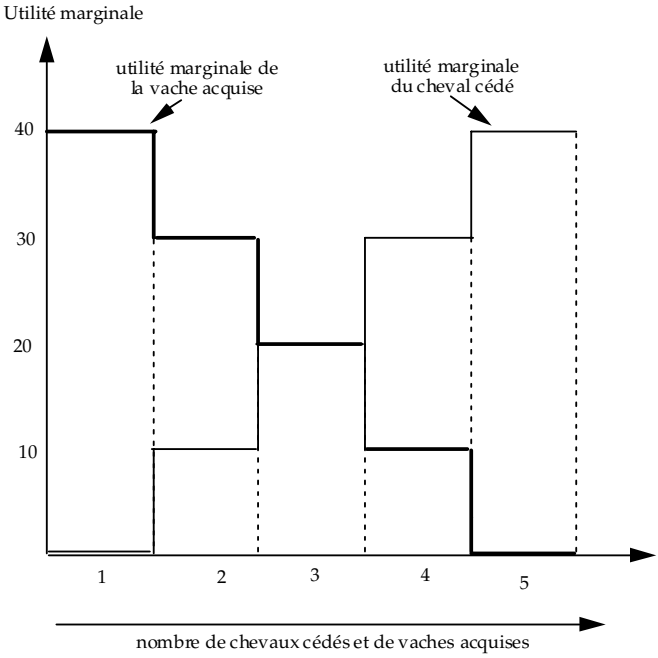
Pour étudier ce problème, Menger ne raisonne pas sur un marché concurrentiel ; reprenant l'approche de Turgot, il analyse le troc bilatéral pensant trouver, dans cette forme désuète, les propriétés fondamentales de l'échange. Le cas le plus simple est celui où la valeur d'usage du bien

détenu est nulle pour les deux agents. Si un fermier *A* dispose d'une récolte exceptionnelle de blé au point de ne plus quoi savoir en faire et si son voisin, *B*, a produit plus de vin que ses caves ne peuvent en contenir, alors un échange bénéfique entre eux est possible.

Cette situation n'est cependant qu'un cas limite. Plus généralement, un échange est possible entre deux individus, si *A* possède un objet (ou une certaine quantité d'un objet) qui a, pour lui, une valeur moindre que celle d'un autre bien détenu par *B* et si *B* est précisément dans la même situation. Cependant, la double coïncidence des désirs n'est que la précondition de l'échange. Pour qu'il se réalise, il faut que les agents se rencontrent, que chacun d'eux connaisse les intentions de l'autre. En d'autres termes, l'échange n'est possible que si les agents disposent de l'information pertinente. Il faut, aussi, qu'il puisse être mené à bien. Or, la transaction implique des coûts multiples de transport, d'assurances, de correspondance… Pour que l'échange ait lieu, il faut que les coûts soient inférieurs aux gains attendus.

Quelles sont les limites de l'échange ? Il se poursuivra tant qu'il est bénéfique pour chacun des deux participants. Pour illustrer cette idée, Menger utilise un exemple qui n'est pas sans rappeler celui que développe Jevons. Cependant, alors que Jevons raisonne sur deux corps d'agents donc sur deux agents représentatifs, Menger décrit les choix des individus « particuliers ». Dans l'un comme dans l'autre cas, le prix, supposé égal à 1, est imposé de l'extérieur, il reste inchangé durant la durée de la transaction et il se révèle, alors, être le prix d'équilibre. La situation finale sera atteinte quand la précondition aura disparu, c'est-à-dire quand un des deux échangistes ne disposera pas d'une quantité de biens qui a moins de valeur pour lui que pour son partenaire. Comme le prix arbitraire est le prix d'équilibre, l'autre échangiste sera, à la fin des transactions, dans les mêmes dispositions. Aucun agent n'est contraint mais il est clair que ce résultat n'est pas général. L'exemple numérique de Menger est rappelé plus haut (p. 25). Il peut être représenté par un graphique similaire à celui de Jevons. On notera que, dans la situation finale, les utilités marginales des deux biens sont égales en dépit du caractère discret des biens.

Figure 8 : Les limites de l'échange selon Menger



3.2. La détermination des prix

Pour mettre en évidence les gains de l'échange, Menger a raisonné en admettant que le prix était donné. Il faut maintenant expliquer comme il est déterminé. Menger va proposer une solution qui s'appuie sur deux hypothèses. Le marché est assujetti au mécanisme des enchères et les agents sont hétérogènes. Généralement, le prix est indéterminé mais il se fixe à l'intérieur d'une zone dont on peut déterminer les bornes.

La thèse centrale de Menger est l'idée que les biens échangés ne sont pas des équivalents. Subjectivement, la valeur du bien acquis excède nécessairement celle du bien cédé. Objectivement, l'existence de coûts de transaction interdit d'assimiler la relation d'échange à une relation d'équivalence. Un individu qui a, par exemple, acquis une marchandise contre une certaine quantité de monnaie ne pourra pas, en la revendant, retrouver l'argent qu'il a dépensé tant que les conditions économiques générales resteront les mêmes.

Menger rompt ainsi avec une longue tradition qui s'efforçait d'expliquer la formation des prix en partant de l'idée que les biens échangés avaient la même valeur. Certains économistes soutenaient que les biens s'échangeaient parce qu'ils étaient équivalents, parce qu'ils avaient été produits par la même quantité de travail ou au même coût. D'autres soutenaient, au contraire, qu'ils étaient équivalents parce qu'ils s'échangeaient. Pour Menger, les uns et les autres tombaient dans la même erreur fondamentale.

L'échange isolé

Menger reprend, ici, les idées de Turgot. Chaque agent s'est formé, avant la rencontre, une estimation de la valeur relative des biens. Pour *A*, 100 unités de blé valent autant que 40 unités de vin ; pour *B*, 80 unités de blé ont la même valeur que 40 unités de vin. Un échange entre eux est possible, *A* cédant une partie de son blé contre le vin qu'offre *B*. Le prix du vin s'établira entre le prix de demande de *A* (2,5) et le prix d'offre de *B* (2). Entre ces deux limites, le prix est indéterminé et le résultat dépendra de l'habileté et du pouvoir de négociation des deux agents. Toutefois, comme Turgot, Menger suggère que les efforts des deux échangistes pour obtenir le plus grand gain se paralyseront mutuellement et que le prix s'établira à la moyenne, soit 2,25.

La difficulté est que Menger ne s'intéresse pas à la situation finale. On conçoit, certes, que le prix initial doit se situer entre les deux valeurs relatives. Cependant, après que la transaction initiale a eu lieu, toute occasion d'échange n'a pas disparu. On peut, ainsi, opposer à l'approche de Menger qui compare les valeurs relatives des biens avant l'échange, et celle de Jevons qui les compare dans la situation finale, c'est-à-dire une fois que toutes les transactions possibles ont été réalisées. Ces deux démarches ne conduisent pas au même résultat et l'idée de Jevons se révéla plus fructueuse.

Le monopole

Supposons, maintenant, que le vendeur fait face à plusieurs clients potentiels. Le prix restera indéterminé mais la concurrence entre les acheteurs réduira la zone à l'intérieur de laquelle le prix s'établira. Le raisonnement de Menger évoque celui d'Edgeworth mais le mécanisme en cause est fondamentalement différent. Chez Edgeworth, c'est la duplication d'agents identiques qui réduit l'indétermination. Chez Menger, un tel processus serait inopérant ; pour que la multiplication des agents réduise l'indétermination, il faut qu'ils soient hétérogènes.

Menger analyse, d'abord, le cas d'un monopoleur qui cherche à écouler sur un marché une quantité *donnée* d'un bien indivisible. Dans son premier exemple, il suppose que le vendeur dispose d'un seul cheval dont la valeur, pour lui, n'excède pas 10 boisseaux de blé. Si, dans un échange isolé, l'agent *A* rencontrait un agent *B* qui estime le cheval à 80 boisseaux, on pourrait seulement conclure que le prix d'un cheval se fixerait entre 10 et 80 boisseaux. Dans le cas du monopole, le prix d'offre de *A* n'intervient plus dans la détermination du prix qui ne dépend que de la valeur du cheval pour ses acheteurs potentiels. Le prix sera compris entre le prix de demande de l'acheteur et le prix maximum proposé par les concurrents exclus de l'échange.

Le même schéma s'applique dans des situations où le monopoleur dispose d'un stock de plusieurs unités du bien. Admettons que *A* possède trois chevaux et qu'il existe plusieurs individus désireux d'acheter

un ou plusieurs chevaux. Disons que B_1 est disposé à donner jusqu'à 80 boisseaux de blé en échange du premier cheval mais seulement 70 pour le second et 60 pour le troisième. B_2 estime à 70 la valeur du premier cheval… En d'autres termes, la forme de la fonction de demande individuelle découle du principe de la valeur d'usage mais la fonction de demande globale trouve son origine dans l'hétérogénéité des agents : moins leur revenu est élevé, moins grand est le prix qu'ils sont disposés à payer. Par cette idée, l'analyse que les Autrichiens font de la demande s'écarte des thèses néo-classiques et peut être rapprochée des arguments développés par des économistes classiques comme Say ou Dupuit.

Valeur d'un cheval supplémentaire exprimée en boisseaux de blé

Acheteurs	Premier cheval	Second cheval	Troisième cheval
B_1	80	70	60
B_2	70	60	50
B_3	60	50	40

Si A ne possédait qu'un cheval, il serait acquis par B_1 pour un prix compris entre 80 et 70. Si A possède trois chevaux, leur prix s'établira entre 70 et 60 car les acheteurs doivent accepter un prix supérieur à 60 pour éliminer le troisième concurrent.

Si on considère ce raisonnement comme une analyse du monopole, et c'est ainsi que Menger la présente, il apparaît comme paradoxal car rien ne vient justifier la quantité qui est mise sur le marché. Menger est d'ailleurs conscient des limites de son analyse. Il admet que l'objectif du monopoleur est de maximiser son profit et qu'il peut pour l'atteindre limiter sa production ou la quantité qu'il offre sur le marché. Il montre, aussi, que, selon les propriétés de la fonction de demande, les recettes du vendeur peuvent augmenter ou diminuer avec la quantité vendue. Mais, il ne cherche pas, ou il ne parvient pas, à expliquer la politique de prix que doit suivre le monopole pour atteindre son objectif. Ainsi, son analyse est plutôt une étude du mécanisme des enchères qu'une théorie de la formation des prix en situation de monopole.

La concurrence

Menger abordait à peine la formation des prix dans une situation concurrentielle : il se bornait à noter que la concurrence interdit aux entreprises de développer des pratiques restrictives et, en particulier, de limiter leur offre. C'est à Böhm-Bawerk que l'on doit l'étude d'un marché où la concurrence oppose, à la fois, les vendeurs et les acheteurs. Il raisonne sur le cas d'un marché bien organisé où le produit est homogène et où tous les agents disposent d'une information suffisante pour agir au mieux de leurs intérêts. Plus précisément, il décrit des

enchères où chaque individu cherche à acquérir, ou à vendre, une unité du bien considéré : un cheval.

En arrivant sur le marché, chaque acheteur potentiel (A_1 , A_2 ,…) s'est forgé une estimation de la valeur d'un cheval, c'est-à-dire du prix maximum qu'il est disposé à payer. Chaque vendeur potentiel (B_1 , B_2 ,…) a évalué le cheval qu'il possède en fixant le prix minimum auquel il accepte de le vendre. Böhm-Bawerk représente les intentions des individus dans le tableau suivant où la valeur des chevaux est, explicitement, exprimée en monnaie.

Le marché des chevaux selon Böhm-Bawerk

Acheteurs		Vendeurs	
Rang de l'acheteur potentiel	Évaluation d'un cheval	Évaluation de son cheval	Rang du vendeur potentiel
A_1	300	100	B_1
A_2	280	110	B_2
A_3	260	150	B_3
A_4	240	170	B_4
A_5	220	200	B_5
A_6	210	215	B_6
A_7	200	250	B_7
A_8	180	260	B_8

Par convention, on dira que la capacité d'un acheteur (ou d'un vendeur) à participer à l'échange est d'autant plus grande qu'il offre (demande) un prix plus (moins) élevé. Le tableau de Böhm-Bawerk résume ce classement des agents.

Supposons que les enchères s'ouvrent à un prix égal à 180. Il y a, alors, huit acheteurs potentiels et quatre vendeurs. Ceux-ci ne manquent pas d'exploiter ce déséquilibre pour faire monter les prix. Le schéma n'est guère différent de celui de Walras. L'excès de demande provoque une hausse des prix et aucun échange n'a lieu tant que l'équilibre n'est pas établi.

Pour un prix un peu supérieur à 200, il reste six acheteurs pour cinq vendeurs potentiels. Au-delà de 210, la situation change puisque cinq vendeurs font face à cinq acheteurs potentiels. Il ne reste plus qu'à déterminer la limite supérieure de la zone de formation des prix. Notons qu'un prix supérieur à 220 exclurait A_5 des échanges. Cependant, 220 n'est pas la limite supérieure. En effet, à 215, un nouveau vendeur apparaît. Le prix s'établira entre 210 et 215.

Böhm-Bawerk (1889, t. II : 226) conclut que, dans un marché où la concurrence est « bilatérale », le prix se fixe à l'intérieur d'une zone dont les limites sont déterminées par les estimations des « deux paires marginales ». Imaginons que les individus soient classés selon leur capacité à participer à l'échange. On peut, alors, les associer par paires et noter que l'échange n'est possible que si l'acheteur potentiel propose un prix supérieur à celui auquel le vendeur est disposé à céder sa marchandise. Ainsi, on détermine le nombre d'agents qui pourront participer à l'échange (5 vendeurs, 5 acheteurs) et le nombre de biens échangés (5 chevaux). On notera m le nombre de biens échangés. Soit (Hennings, 1997 : 83) v (A_m) la valeur d'usage du cheval pour le $m^{\text{ème}}$ acheteur, on a

$$v(A_m) > v(B_m)$$
$$v(A_{m+1}) < v(B_{m+1})$$

sinon m ne serait pas la dernière unité échangée.

On est, alors, tenté de penser que l'intervalle dans lequel se fixera le prix est déterminé par la paire marginale

$$v(A_m) \geq p \geq v(B_m)$$

Mais, il n'en est pas ainsi car la paire extra-marginale affecte aussi les limites. En effet, on a nécessairement

$$v(A_{m+1}) < p < v(B_{m+1})$$

La borne supérieure du prix dépend des évaluations du dernier acheteur, A_m, et du premier vendeur exclu, B_{m+1} et, plus précisément, du minimum de ces deux évaluations. La borne inférieure est le maximum des évaluations du dernier vendeur, B_m et du premier acheteur exclu, A_{m+1}. On peut donc conclure que

$$\min\left[v(A_m), v(B_{m+1})\right] \geq p \geq \max\left[v(B_m), v(A_{m+1})\right]$$

L'intuition suggère que, quand le nombre d'agents augmente, la zone d'indétermination diminue.

Le schéma de Böhm-Bawerk devint vite populaire mais son analyse fut considérée avec un certain dédain par les économistes anglo-saxons. Wicksteed (1910 : 507) est généralement considéré comme le plus « autrichien » des économistes anglais. Infatigable pourfendeur de toute tentative de synthèse entre le marginalisme et l'héritage classique, il voyait dans l'idée que les prix sont déterminés par l'offre et la demande, l'erreur par excellence. Il put facilement exercer sa verve contre la solution de Böhm-Bawerk, ou plus exactement contre la présentation qu'en faisait Hobson (1900 : 11), en remarquant que la courbe d'offre n'est jamais, dans cette analyse, qu'une partie de la courbe de demande. Il suggérait donc de considérer les vendeurs de chevaux comme des demandeurs et de raisonner sur les demandes brutes plutôt que sur les demandes nettes. L'équilibre est alors atteint quand la demande brute est égale à la dotation en chevaux. Le mécanisme compliqué des paires marginales disparaît et, aussi, l'idée que les prix sont déterminés par

l'offre et la demande. Il est vrai que la suggestion de Wicksteed simplifie la présentation du problème mais sa critique n'a sûrement pas la profondeur qu'il lui prête.

3.3. La marchandise

Dans une famille isolée qui n'a que des contacts sporadiques avec l'extérieur, les biens sont produits pour être consommés et leur valeur est égale à leur valeur d'usage. Dans l'évaluation qu'il en fait, l'agent néglige la possibilité d'un improbable échange. Quand les transactions se multiplient, les biens de toute sorte (tangibles ou intangibles, produits ou ressources naturelles) sont souvent détenus pour être vendus. Menger dit alors qu'ils deviennent des marchandises. Leur valeur n'est plus déterminée par leur valeur d'usage mais par leur valeur d'échange subjective, c'est-à-dire par la valeur d'usage des biens que l'agent pense acquérir en vendant sa marchandise. Ce caractère marchand du bien n'est pas inhérent à la chose. Il décrit une relation entre le propriétaire et le bien. Il est transitoire ; dans les mains de l'acheteur, le bien perdra, peut-être, son caractère de marchandise.

Il y a, dans cette analyse, une parenté évidente entre Menger et Marx. Certes, les définitions sont différentes. Pour Marx, une marchandise est un bien *produit* pour être vendu. Pour Menger, une marchandise est un bien *destiné* à la vente. Mais la démarche est comparable. Cette analogie ne doit rien au hasard. Certes, Menger n'avait pas lu Marx à l'époque où il écrivait les *Principes*, mais Menger et Marx ont en commun leurs lectures, l'héritage de la pensée économique allemande et notamment le concept de marchandise. L'un et l'autre poursuivent le même but : comprendre l'essence des phénomènes, construire une théorie qui permette d'analyser les transformations économiques. Il n'est donc pas surprenant que certains de leurs concepts fondamentaux soient historiques, c'est-à-dire n'aient de sens que dans certaines structures économiques.

Si le propriétaire d'une marchandise veut la vendre, cette intention n'est pas inconditionnelle. Il ne s'en séparera pas à n'importe quel prix. Une des caractéristiques fondamentales de la marchandise est son « échangeabilité », c'est-à-dire la facilité avec laquelle son propriétaire pourra la vendre à un prix « économique ». Préciser le contenu de cette idée ne va pas de soi. À quelle notion de prix faut-il faire référence ? Menger indique que le prix économique reflète la situation générale. Il semble ainsi vouloir opposer le prix qui s'établit dans un échange particulier, et qui reflète les conditions spécifiques de cet échange, et le prix qui s'établirait si la concurrence était complète tant du côté des acheteurs que du côté des vendeurs.

L'échangeabilité d'une marchandise dépend de l'étendue du marché et de son organisation. L'étendue du marché dépend du nombre de personnes susceptibles d'acquérir le bien et de l'ampleur de leurs besoins. Cette notion a une dimension spatiale et temporelle. Selon les

coûts de transport, la zone géographique, où elle peut être écoulée, est plus ou moins vaste. Certains biens sont demandés de façon permanente, d'autres ne le sont que durant certaines saisons.

Mais, pour qu'une marchandise soit facilement échangeable, il ne suffit pas que son marché soit étendu, il faut qu'il soit organisé. Menger distingue, alors, quatre causes de l'échangeabilité.

• La première est l'existence de points de concentration des personnes intéressées à l'échange de la marchandise. Si de tels points n'existent pas, il sera difficile et coûteux, pour le vendeur potentiel, de trouver un client. Si, au contraire, il existe des foires, des enchères publiques,… cette difficulté sera résolue et il est plus vraisemblable que le prix reflète la situation économique générale puisque chacune des personnes concernées pourra, en exprimant son offre et sa demande, agir sur les prix.

• La seconde est l'existence à l'intérieur de la zone géographique d'échange de points de vente multiples. La question est, ici, celle des coûts de transaction et, plus précisément, des coûts de transport. Les prix, qui se formeront sur les divers marchés, ne sont pas indépendants car les arbitragistes interviendront pour exploiter les différences de cours et, par là même, les réduiront.

• La troisième cause est l'existence d'une spéculation active et bien organisée. L'intervention de ces intermédiaires permettra d'absorber une brusque augmentation de l'offre au-delà des besoins sans baisse excessive des prix.

• La quatrième cause est la périodicité des marchés. L'échangeabilité des marchandises est plus grande si le marché est continu que s'il se tient à des intervalles éloignés.

La création d'institutions comme les marchés organisés, les enchères publiques, les foires améliore l'échangeabilité des marchandises. Elles limitent les coûts de transactions, elles réduisent la volatilité des cours, elles rassemblent et diffusent l'information dont les agents ont besoin.

La marchandise a trois caractéristiques : sa valeur d'usage, sa valeur d'échange et son échangeabilité. On peut, ainsi, comprendre la nature d'une transaction monétaire et l'origine même de la monnaie. Certes, en échangeant sa marchandise contre de la monnaie, l'agent peut perdre du point de vue de la valeur d'usage ; il vend un bien qui aurait pu lui être utile contre un bien dont la valeur d'usage est nulle mais cette perte a pour contrepartie un gain en terme d'échangeabilité. L'agent qui vend sa marchandise contre de la monnaie agit rationnellement et il est possible d'expliquer l'apparition de la monnaie comme l'effet du comportement spontané des agents plutôt que comme l'expression d'une volonté délibérée. Dans une économie de troc, il est difficile de réaliser la double coïncidence des désirs qui conditionne l'échange. Cependant, les agents peuvent observer que tel ou tel bien est plus facile à écouler. Ils pourront accepter d'échanger le bien qu'ils possèdent pour acquérir cette marchandise car, même si sa valeur d'usage leur apparaît faible, elle est plus facilement échangeable. En agissant ainsi, ils étendent le marché de

ce bien et augmentent son échangeabilité. Ainsi prend naissance un processus cumulatif qui conduit à l'apparition d'une économie monétaire. Le bien qui, initialement, était le plus facilement échangeable devient l'intermédiaire exclusif des échanges.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANTONELLI, Etienne (1953), « Léon Walras et Carl Menger », *Économie Appliquée,* vol. 6 : 269-287.

BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884, 1889 et 1912), *Kapital und Kapitalzins,* vol. I, « Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien », Innsbruck : Wagner, 1884, vol. II, « Positive Theorie des Kapitales », Innsbruck, Wagner, 1889, 4e édition Jena, Fisher, 1921, traduction anglaise sous le titre « Capital and interest », 3 volumes, le troisième volume, « Further Essays on Capital and Interest », fut initialement publié en appendice du second volume dans l'édition de 1912, réédition, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959.

BOSTAPH, Samuel (1978), « The Methodological Debat Between Carl Menger and the German Historicists », *Atlantic Economic Journal,* septembre, volume 6 : 3-16.

CUHEL, Franz (1907), *Zur Lehre von den Bedürfinissen, Theoretische Untersuchungen über das Grenzgebiet der Ökonomik und der Psychologie,* Innsbruck, Wagner'schen Universitats Buchhandlung, traduction anglaise partielle in Kirzner (1994).

EDGEWORTH, Francis Y. (1904), « The Theory of Distribution », *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 18, n° 2, février : 159-219.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1968), « Utility » in *International Encyclopedia of the Social Sciences,* New York, vol. 16 : 235-67.

HAYEK, Friedrich A. von (1952), *Scientism and the Study of Society,* The Free Press, Glencoe, Illinois, traduction française, Paris, Plon, 1953.

HENNINGS, Klaus H. (1997), *The Austrian Theory of Value and Capital, Studies in the Life of Eugen von Böhm-Bawerk*, Cheltenham, Edward Elgar.

HOBSON, John (1900), *The Economics of Distribution,* Londres, Macmillan.

HUTCHISON, Terence W. (1973), « Some Themes from *Investigations into Method* », in Hicks John R. et Weber Wilhelm (éds.), *Carl Menger and the Austrian School of Economics,* Oxford, Clarendon Press.

KIRZNER, Israel M, (ed.) (1994) : *Classics in the Austrian Economics, a Sampling in the History of a Tradition,* Londres, William Pickering.

KNIGHT, Frank (1925), « A note on Professor Clark's illustration of marginal productivity », *Journal of Political Economy,* vol. 32, n° 5, octobre : 550-553.

MARSHALL, Alfred (1890), *Principles of Economics,* Londres, Macmillan, réédition 1982, Londres, Macmillan.

MAYER, Hans (1928), « Zurehnung », *Handworterbuch der Staatswissenschaften,* 4e édition, vol. 8, Iena, Gustav Fisher, traduction anglaise, in Kirzner (1994).

MENGER, Carl (1871), *Grundzätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne, Wihlem Braumüller, traduction anglaise, Glencoe, The Free Press, 1950, reprint New York, New York University Press, 1976.

— (1883), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig, Dunker & Humblot, traduction anglaise University of Illinois Press, reprint New York et Londres, New York University Press, 1985.

— (1884), *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie,* Vienne, Hölder.

— (1894), « Wilhem Roscher », *Neue Freie Presse 16,* reprint in Menger C. (1934-1936).

— (1934-1936), *Collected Works,* édité par F. A. Hayek, Londres, London School of Economics Reprints, vol. 17-20.

PARETO, Vilfredo (1906), *Manuale di Economia Politica,* Piccola Biblioteca Scientifica, Milan, Società Editrice Libraria, traduction française, 1909, Paris, Giard et Brière, réédition in *Œuvres Complètes de Vilfredo Pareto,* Paris-Genève, Librairie Droz, 1966.

POPPER, Karl (1976), *The Poverty of Historicism,* Londres, Routledge & Kegan, 1976, traduction française, Paris, Presses Pocket 1988.

MISES, Ludwig von (1912), *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, Munich et Leipzig, Dunker & Humblot, traduction anglaise, 1934, reprint Indianapolis, Liberty Press, 1981.

PHILIPPOVICH, Eugen von (1893-1899), *Grundriss der politischen Ökonomie*, Tubingen.

SAMUELSON, Paul A., (1958), « Frank Knight's Theorem in Linear Programming », *Zeitschrift für Nationalökonomie,* vol. 18, t. 3, reproduit in *The Collected Scientific Papers of P.A. Samuelson,* édité par Joseph E. Stiglitz, The M.I.T. Press, 1966 : 310-317.

SCHMOLLER, Gustav von (1883), « Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften », *Jahrbüch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich,* 7.

SCHUMPETER, Joseph Alois, (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie,* Leipzig et Munich, Dunker et Humblot.

— (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung,* Leipzig, Dunker et Humblot, traduction française, Paris, Dalloz, 1935.

SMITH, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations,* Strahan et Cadell, Londres, réédition in The Glasgow Edition of the Work and Correspondance of Adam Smith, Oxford, Clarendon Press, 1976.

STIGLER, George J. (1937), « The Economics of Carl Menger », *Journal of Political Economy,* vol. 47, n° 2 : 229-250.

— (1941), *Production and Distribution Theories, 1870-1895,* New York, Macmillan.

UZAWA, Hirofumi (1958), « A note on the Menger-Wieser Theory of Imputation », *Zeitschrift für Nationalökonomie,* vol. 18, t. 3 : 319-334.

WICKSELL, Knut (1883), *Über Wert, Kapital und Rente nach der nationalökonomischen Theorien,* Iena, traduction anglaise, Londres, George Allen & Unwin, 1954, reprint New York, Augustus M. Kelley, 1970.

WICKSTEED, Philip H. (1910), *The Common Sense of Political Economy,* nouvelle édition par L. Robbins, Londres, Routledge, 1933, reprint New York, Augustus M. Kelly, 1967.

WIESER, Friedrich von (1876), « Uber das Verhältniss der Kosten zum Wert » (Sur les rapports du coût et de la valeur), reproduit in *Gesammelte Abhandlungen*, Tübingen, Mohr, 1929, traduction anglaise in Kirzner (1994).

— (1889), *Der natürliche Wert*, Vienne, Hölder, traduction anglaise, Londres, Macmillan, 1893, réédition New York, Kelley & Millman, 1956.
— (1914), *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*, in Grundiss der Sozialökonomik, volumes 1 et 2, Tübingen, Mohr-Siebeck, seconde édition 1923, traduction anglaise Adelphi Co., 1927, réédition New York, A.M. Kelley, 1967.

AUTRES RÉFÉRENCES

Œuvres de Menger

MENGER, Carl (1871), *Grundzätze der Volkswirthschafstlehre,* (Fondements de l'économie politique), Vienne, Wihlem Braumüller, traduction anglaise sous le titre *Principles of economics,* Glencoe, The Free Press, 1950, réédité avec une introduction de F.A. Hayek, New York et Londres, New York University Press, 1976.
— (1883), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere,* (Recherches sur la méthode des sciences sociales et de l'économie politique en particulier), Leipzig, Dunker & Humblot, traduction anglaise sous le titre *Problems of economics and sociology,* University of Illinois Press, réédité sous le titre *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, avec une introduction de L.H. White, New York et Londres, New York University Press, 1985.
— (1884), *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie,* (Les erreurs de l'historicisme dans l'économie nationale allemande), Vienne, Hölder.
— (1892), « La monnaie mesure de valeur », *Revue d'économie politique,* 6 : 159-75.
— (1934-1936), *Collected Works, of Carl Menger* édité par F. A. Hayek, Londres, London School of Economics Reprints, vol. 17-20.
STREISSLER, Erich W. et STREISSLER, Monika (ed.) (1994), *Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria,* Aldershot, Edward Elgar.

Sources secondaires sur Menger

ALTER, Max (1990), *Carl Menger and the Origins of Austrian Economics,* Boulder, San Francisco, Oxford, Westwiew Press.
BLAUG, Mark (ed.) (1992), *Carl Menger (1840-1921)*, Aldershot, Edward Elgar.
BLOCH, Henri Simon (1937), *La théorie des besoins de Carl Menger,* Paris, Librairie de Droit et de Jurisprudence.
BOSTAPH, Samuel (1978), « The Methodological Debat between Carl Menger and the German Historicists », in Wagner (1978) : p. 3-16.
BUTOS, William N. (1978), « Menger : A Suggested Interpretation », in Wagner (1978) : p. 21-30.
CALDWELL, Bruce J. (ed.) (1990), « Carl Menger and his Legacy in Economics », supplément à *History of Political Economy,* Duke University Press.

ENDRES, A. M. (1995), « Carl Menger's Theory of Price Formation Reconsidered », *History of Political Economy,* 27, n° 2 : p. 259--87.

HICKS, John R. et WEBER Wilhelm (eds.) (1973), *Carl Menger and the Austrian School of Economics,* Oxford, Clarendon Press.

O'DRISCOLL, Gerald P. Jr. (1986), « Money : Menger's evolutionary theory », *History of Political Economy,* vol. 18, n° 4 : p. 601-16.

MOSS, Laurence S. (1978), « Carl Menger's Theory of Exchange », in Wagner (1978) : 17-30.

STIGLER, George J. (1937), « The Economics of Carl Menger », *Journal of Political Economy,* volume 47, n° 2 : p. 229-250.

— (1941), *Production and Distribution Theories, 1870-1895,* New York, Macmillan Company.

VAUGHN, Karen I. (1978), « The Reinterpretation of Carl Menger : Some Notes on Recent Scholarship », in Wagner (1978) : 60-64.

WAGNER, *et al.* (1978), « Carl Menger and Austrian Economics », *Atlantic Economic Journal*, vol. 6, n° 3.

YAGI, Kiichiro (1993), « Carl Menger's *Grundsätze* in the Making », *History of Political Economy*, vol. 25, n° 4 : p. 697-725.

Œuvres de Böhm-Bawerk

BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884), *Kapital und Kapitalzins,* vol. I, *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*, Innsbruck, Wagner, 1884, traduction française sous le titre « Histoire critique des théories de l'intérêt du capital », Bibliothèque internationale d'économie politique, Marcel Giard, Paris, 1902.

— (1886), « Grundzüge der Theorie des wirschaftlichen Güterwertes », *Jahrbüher für Nationalökonomie und statistik,* N. S., vol. 13 : p. 1-82 et p. 477-541.

— (1889), *Kapital und Kapitalzins,* Volume 2, *Positive Theorie des Kapitales*, Innsbruck, Wagner, 1889, traduction française du premier livre sous le titre « Théorie positive du capital », Paris, Marcel Giard, 1929.

— (1889), « Une nouvelle théorie sur le capital », *Revue d'économie politique,* vol. 3 : p. 97-124.

— Eugen von (1912), *Kapital und Kapitalzins,* volume 3, *Exkurse zur Positiven Theorie des Kapitales,* imprimé comme appendice de la troisième édition de la Théorie Positive du Capital, Innsbruck, Wagner.

— (1890-1), « The Austrian Economists », *Annals of the American Academy of Political and Social Science,* Vol. 1 : p. 361-384.

— (1890-1), « The Historical versus the Deductive Method in Political Economy », *Annals of the American Academy of Political and Social Science,* Vol. 1, p. 244-271.

— (1894), « Essai sur la Valeur », *Revue d'économie politique,* vol. 8 : p. 503-33.

— (1894), « One Word More on the Ultimate Standard of Value », *Economic Journal,* décembre, vol. 4, n° 16 : p. 719-24.

— (1894-1895), « The Ultimate Standard of Value », *Annals of the American Academy,* vol. 5 : p. 149-208.

— (1895 a), « Professor Clark's View on the genesis of Capital », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 9 : p. 113-131.

— (1895 b), « General Walker against « Capital and Interest » », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 9 : p. 235-256.

— (1896), « The Views of Mr. White, Mr. Elgram, Professor MacVane and Mr. Hardley », *Quarterly Journal of Economics,* Vol. 10 : p. 121-155.
— (1896), « Zum Abschluss des Marxschen Systems », in O. v. Boenigk (ed.), *Staatswissenschaftliche Arbeiten : Fesgaben für Karl Knies zur 75. Wiederkehr seines Geburtstages*, Berlin, Haering, traduction anglaise in *Karl Marx and the close of his System,* Londres, T. Fisher Unwin, réédition New York, Kelley, 1949.
— (1912), « Quelques remarques peu neuves sur une vieille question », *Revue internationale de sociologie,* Octobre, vol. 20, n° 10 : p. 657-665.
— (1881-1914), *Shorter Classics of Böhm-Bawerk,* South Holland, Illinois, Libertarian Press.
— (1921), *Kapital und Kapitalzins,* 4e édition, Iena, Fischer, traduction anglaise sous le titre « Capital and interest », 3 volumes, South Holland, Illinois, Libertarian Press, 1959.
— (1924-1926), Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk, édité par X. Weiss, Vienne et Leipzig, Holder-Pichler-Tempsky.

Sources secondaires sur Böhm-Bawerk

HENNINGS, Klaus H. (1997), *The Austrian Theory of Value and Capital, Studies in the Life and Work of Eugen Böhm-Bawerk,* Cheltenham, Edward Elgar.
ENDRES, A. M. (1996), « Some microfoundations of Austrian Economics, Böhm-Bawerk's version », *The European Journal of the History of Economic Thought,* vol. 3, n° 1, Spring : p. 84-106.
KUENNE, R. E. (1971), *Eugen von Böhm-Bawerk,* New York et Londres, Columbia University Press.

Œuvres de Wieser

WIESER Friedrich von (1876), « Uber das Verhältniss der Kosten zum Wert » (Sur les rapports du coût et de la valeur), reproduit in *Gesammelte Abhandlungen*, Tübingen, Mohr, 1929, traduction anglaise in Kirzner (1994).
— (1884), *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtshaftlichen Werthes,* (Sur l'origine et les lois principales de la valeur économique), Vienne, Holder.
— (1889), *Der natürliche Wert* (La valeur naturelle), Vienne, Hölder, traduction anglaise sous le titre *Natural value,* Londres, Macmillan, 1893, réédition New York, Kelley & Millman, 1956.
— (1891), « The Austrian School and the Theory of Value », *Economic Journal,* volume 1, mars : p. 108-121.
— (1914), Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft (Théorie de l'économie sociale), in *Grundiss der Sozialökonomik,* volumes 1 et 2, Tübingen, Mohr-Siebeck, seconde édition 1923, traduction anglaise sous le titre *Social Economics,* New York, Adelphi Co., 1927, réédition New York, A.M. Kelley, 1967.
— (1926), *Das Gesetz der Macht* (La loi de la puissance), Vienne, J. Springer.
— (1929), *Gesammelte Abhandlungen,* édité avec une introduction de von Hayek, Tübingen, Mohr.

Sur l'école autrichienne en général

CUBEDDU, Raimondo (1993), *The Philosophy of the Austrian School,* Londres et New York, Routledge.

ENDRES, A. M. (1997), *Neoclassical Microeconomic Theory, the Founding Austrian Version*, Londres et New York, Routledge.

KAUDER, Emil (1957), « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 17 : p. 411-425.

— (1965), *A History of Marginal Utility,* Princeton, Princeton University Press, traduction française, Mame, 1973.

KIRZNER, I. M. (1994), *Classics in Austrian Economics*, Londres, William Pickering.

LITTLECHILD, Stephen (ed.) (1990), *Austrian Economics,* Aldeshot, Edward Elgar.

VAUGHN, Karen I. (1994), *Austrian Economics in America, the Migration of a Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press.

XXIII

Jevons, Marshall, Edgeworth : les néoclassiques anglais

Alain BERAUD

1. L'UTILITE, LE COMPORTEMENT DES AGENTS ET LE BIEN-ETRE SOCIAL

La thèse de Jevons est sans ambiguïté. Quand, dans son introduction à la *Théorie de l'économie politique*, il étudie les relations entre l'économie et l'éthique, il se présente comme un héritier de Bentham. « La théorie qui suit repose entièrement sur un calcul du plaisir et de la peine ; et l'objet de l'économie est de maximiser le bonheur en achetant le plaisir… au coût le plus bas de la peine » (Jevons, 1871 : 91). Il accepte, ainsi, les deux principes de l'utilitarisme ; toutes les forces qui affectent le comportement humain peuvent être analysées comme des plaisirs ou des peines ; le bonheur des hommes est le seul critère du bien-être collectif. Edgeworth développera cette idée en soutenant que le calcul des plaisirs se subdivise en deux domaines. L'économie étudie l'équilibre d'un système où chacun poursuit son intérêt propre. Au contraire, le calcul utilitariste, l'éthique, analyse une société où chacun et tous tendent vers un maximum d'utilité universelle, vers le « plus grand bonheur pour tous ».

Il n'est pas douteux que Marshall a, lui aussi, subi l'influence de l'utilitarisme ; cependant, il resta plus prudent que les autres marginalistes anglais. Mieux, on trouve, dans l'œuvre de Marshall, des thèmes qu'avaient mis en avant les historicistes et les institutionnalistes anglais. Il souligne que l'économie doit prendre en compte les forces « éthiques » et qu'il est vain de vouloir élaborer une science « abstraite » en partant de l'analyse d'un homme économique qui ne serait mû que par la recherche de gains pécuniaires. Il admet que les premiers économistes anglais ont trop confiné leur attention à l'étude des actions individuelles alors qu'il faut considérer les hommes comme les membres d'un corps social.

Mieux, il reprend à son compte l'adage célèbre qui veut que le tout est autre chose que la somme des parties. Il y a, dans l'action des hommes, des motivations qui ne se ramènent, en aucune manière, à un calcul des plaisirs et des peines, à la recherche de la satisfaction de l'individu ou de ses proches. Il reproche aux économistes d'avoir, en utilisant une terminologie équivoque, laissé penser que leurs recherches s'appuyaient sur l'utilitarisme et l'hédonisme. « Car, même s'ils admettent généralement que les plus grands plaisirs sont ceux que l'on éprouve en faisant son devoir, [les économistes] ont parlé des plaisirs et des peines comme s'ils étaient les seuls motifs de toutes les actions. Ils se sont, ainsi, exposés à la critique de ces philosophes qui considèrent, comme un principe essentiel, l'idée que le désir d'accomplir son devoir est différent du désir du plaisir qu'on peut retirer de son accomplissement à supposer qu'il se présente. » (Marshall, 1890 : 14)

On pourrait penser que ces divergences philosophiques se traduiraient dans des approches opposées dans l'analyse de l'utilité et dans la théorie du bien-être. En fait, l'opposition est plus subtile car si les démarches sont différentes, elles ne se traduisent guère dans la construction des fonctions d'utilité et dans la détermination des critères des choix collectifs. Il n'y a pas d'opposition fondamentale dans la construction des concepts clefs et les divergences n'apparaissent que dans les marges du discours, que dans ces commentaires qui viennent nuancer l'aspect parfois brutal des hypothèses sur lesquelles s'appuie la théorie économique des premiers néo-classiques anglais.

Cette relation entre l'utilitarisme et l'économie politique n'est, cependant, pas nouvelle et Marshall soutenait, à juste titre, que Bentham était le penseur qui avait influencé le plus profondément les successeurs immédiats d'Adam Smith. L'apport de Jevons, c'est sa proposition d'appliquer les mathématiques au calcul des plaisirs et des peines. Si cette idée s'imposa rapidement, elle suscita néanmoins des réticences. L'un des premiers critiques qui rendit compte de la *Théorie de l'économie politique*, objecta que, pour appliquer le calcul différentiel aux questions posées par l'utilitarisme, il était nécessaire de disposer de données numériques. Pour écarter cette objection, Edgeworth reprit l'argument de Cournot : pour appliquer de façon fructueuse les mathématiques à la résolution d'un problème, il n'est pas nécessaire de disposer de valeurs numériques, il n'est pas même nécessaire d'assigner aux relations sur lesquelles on raisonne une forme algébrique précise. La simple connaissance des propriétés des fonctions inconnues suffit pour établir entre les variables les relations générales sur lesquelles s'appuiera l'analyse économique. Ainsi, en dépit des réticences initiales, l'idée clef de Jevons (1871 : 78) — « La science [économique] doit être mathématique, simplement parce qu'elle traite de quantités » — s'imposa rapidement.

Le point de départ de Jevons est l'application du calcul différentiel à l'analyse des choix individuels. En s'appuyant sur des hypothèses simplificatrices, il put établir les deux « lois de Gossen » et déduire de son raisonnement l'existence et les propriétés de l'équilibre de marché.

Ses successeurs perfectionnèrent ce schéma en éliminant des hypothèses inutilement restrictives, en introduisant des outils mathématiques plus complexes et en élargissant le champ d'investigation pour traiter des choix sociaux. En particulier, Edgeworth utilisera les multiplicateurs de Lagrange et le calcul des variations ; il généralisera la notion de fonction d'utilité et introduira les courbes d'indifférence ; enfin, il montrera que les accords finals sont des situations où un individu ne peut améliorer son bien-être qu'aux dépens des autres et que le contrat utilitariste, qui procure la plus grande utilité possible à l'ensemble des échangistes, est un des accords finals.

Cependant, l'introduction des fonctions d'utilité dans l'analyse de la demande conduit à des résultats un peu décevants. Chez Jevons et chez Wicksteed, on ne peut pas prétendre que les propriétés des fonctions de demande sont logiquement déduites des fonctions d'utilité. En fait, ni l'un, ni l'autre n'explicite le problème en écrivant la contrainte budgétaire de l'agent et Walras ne manquera pas d'accuser Jevons d'assimiler, à tort, la courbe de demande et la courbe d'utilité marginale.

L'étude des premiers manuscrits de Marshall est, à cet égard, éclairante. L'idée que la demande est une fonction décroissante des prix ne découle pas de l'hypothèse de la décroissance de l'utilité marginale. C'est un postulat et, quand Marshall cherche à le justifier, il reprend des arguments souvent évoqués, à l'époque classique, par Say, Cournot ou Dupuit. Le mécanisme en cause n'est pas un effet de substitution qui conduirait les consommateurs à préférer, quand le prix d'un bien augmente, des produits rivaux. L'image est plutôt celle d'une marchandise qui fait l'objet d'une demande « unitaire » : ou le consommateur en acquiert une unité, ou il lui faut renoncer à son usage. Quand le prix d'un bien diminue, il devient accessible à un plus grand nombre d'agents. C'est l'hétérogénéité des agents, de leur fortune et de leurs goûts qui explique la forme de la fonction de demande. Marshall reste, ici, fondamentalement dans le cadre qui fut celui des classiques et l'argument qu'il invoque pouvait paraître tout aussi convaincant que celui développé par Jevons.

De façon un peu surprenante, on peut observer le même paradoxe dans le cas de la théorie du surplus du consommateur. Alors même que Marshall n'avait pas lu les textes de Dupuit à l'époque où il engageait ses premières recherches, leurs approches sont étonnamment semblables. Dans les formulations initiales de Marshall, la rente du consommateur apparaît comme la différence entre la valeur d'usage et la valeur d'échange d'un bien. C'est, sans doute, dans la thèse exposée par de Quincey et par John Stuart Mill — la valeur d'usage détermine le prix maximum auquel un agent accepte de payer une marchandise — qu'il faut chercher l'origine de la notion marshallienne de surplus et son analyse semble clore les débats qu'avait suscités par les classiques l'opposition entre valeur et richesse. On comprend, alors, mieux pourquoi Marshall minimisa la portée de l'apport de Jevons dans le compte-rendu qu'il fit de la *Théorie de l'économie politique*. L'importance de

la révolution marginaliste n'apparut que tardivement quand Edgeworth sut en tirer les conséquences logiques pour analyser l'échange et la théorie du bien-être.

Cependant, de Jevons à Edgeworth, la place de la notion d'utilité dans la théorie économique s'est transformée et cette évolution n'est pas sans effet sur la définition même de ce concept. Comme Walras, Jevons raisonne sur une fonction d'utilité séparable et additive ce qui, logiquement, implique une mesure cardinale de l'utilité. La formulation mathématique sur laquelle il s'appuie est restrictive mais ses commentaires littéraires laissent à penser qu'il ne l'a retenue que par souci de simplicité. Dans son œuvre, Jevons a recours à la fonction d'utilité pour deux objets : pour analyser le comportement des individus et pour établir les deux lois de Gossen, pour étudier l'échange. Ni dans l'un, ni dans l'autre cas, la nature de la mesure de l'utilité et la possibilité de procéder à des comparaisons interpersonnelles n'interviennent. Fisher (1892) montrera que les hypothèses de Jevons sont inutilement restrictives et qu'elles peuvent, dans l'usage qu'il fait de la fonction d'utilité, être abandonnées.

La position d'Edgeworth est différente. Si, dès ses premières œuvres, il renonce à certaines des hypothèses simplificatrices introduites par Jevons — la fonction d'utilité est séparable et additive —, l'idée que l'utilité est cardinalement mesurable et que l'on peut comparer les satisfactions des individus est, pour lui, essentielle. Elle est nécessaire pour résoudre des questions qui lui apparaissent cruciales. Si on veut discuter de l'équité du système fiscal, il faut bien accepter de comparer la charge que l'impôt fait peser sur les divers contribuables. Si les mécanismes du marché conduisent à une infinité d'équilibres, si l'arbitrage est nécessaire pour trancher entre les prétentions des agents, alors l'utilitarisme lui semble la seule règle que l'on puisse invoquer. Renoncer aux comparaisons interpersonnelles d'utilité, c'est admettre qu'il n'existe pas de critère de choix entre plusieurs optimums. Cette position qu'adoptera Pareto est, aux yeux d'Edgeworth, inacceptable.

Cependant, l'œuvre d'Edgeworth montre qu'il existe entre l'analyse du marché et l'utilitarisme une relation complexe. Chez Walras et chez Cournot, l'unicité de l'équilibre apparaît, sinon comme certaine, du moins comme une issue possible du mécanisme de marché. Pour Edgeworth, au contraire, l'indétermination, c'est-à-dire l'existence d'une infinité d'équilibres, est la règle. Ainsi, la logique même de son analyse le conduit à soutenir que l'économiste se doit d'élaborer un principe — le plus grand bonheur — qui permet de choisir, entre les accords finals, le meilleur possible.

1.1. La fonction d'utilité

Comme Walras, Jevons suppose que la satisfaction qu'un agent tire de la consommation d'un ensemble de biens $\{x_1,\ldots, x_i,\ldots, x_n\}$ est simplement la somme de la satisfaction qu'il tire de la consommation de chacun de ces biens :

$$U\ (x_1,\ldots,\ x_i,\ldots,x_n) = u_1(x_1) + \ldots + u_i(x_i) + \ldots + u_n(x_n)$$

L'utilité d'un bien peut être positive : il en sera ainsi quand la consommation de ce bien procure à l'homme un plaisir. Elle peut être négative si la consommation du bien — l'exemple habituel est le travail — fait encourir une peine à l'individu quand, au-delà d'un certain point, le dégoût succède au plaisir. Bien que Jevons admette que les quantités de biens puissent être discrètes et que l'intensité du plaisir puisse varier par sauts, il soutient que l'on ne commettra pas d'erreur importante en supposant que les quantités de biens varient de façon infinitésimale et que les fonctions u_i sont continues et dérivables deux fois. Il appelle *degré final d'utilité* les dérivées premières qui peuvent être positives ou négatives. Les dérivées secondes sont négatives au moins à partir d'un certain seuil : « Le degré final d'utilité varie avec la quantité de marchandise et, en fin de compte, décroît quand la quantité croît. » (Jevons, 1871 : 111).

Cette formulation mathématique discutable mais simple semble souvent s'opposer à la présentation littéraire qui l'accompagne. Elle implique que la satisfaction des agents est cardinalement mesurable alors même que Jevons (1871 : 85) admet qu'il est rarement possible d'affirmer qu'un plaisir est l'exact multiple d'un autre. Mais Jevons va plus loin en suggérant que le calcul des plaisirs et des peines n'implique pas que l'on puisse mesurer la satisfaction des agents : il exige seulement que l'homme puisse comparer plusieurs situations. Ce sont les choix de l'individu qui révèlent à l'observateur ses préférences. De la même façon, Jevons écarte l'idée que l'on puisse comparer les sentiments et l'utilité des divers agents.

Le principe même de l'utilité décroissante, souvent considéré comme la proposition centrale de la révolution néo-classique, est présenté de façon ambiguë. Il n'a, bien sûr, de sens que si l'on peut proposer une mesure cardinale de l'utilité et, à plusieurs reprises, Jevons semble douter qu'un tel résultat puisse être atteint. Mais, plus fondamentalement, la justification qu'il donne du principe de l'utilité marginale décroissante est inadéquate. Elle s'appuie, en effet, sur la *loi de la variété* qu'avait énoncée Senior : nos désirs ne visent pas tant la quantité que la diversité. Cependant, cette proposition se traduit mathématiquement en écrivant que le taux marginal de substitution est décroissant et non en soutenant que l'utilité marginale est décroissante. La conclusion d'Hutchison (1953 : 42) apparaît ainsi comme plausible : si nous cherchons à imaginer comment Jevons aurait réagi aux critiques qui furent formulées contre l'hédonisme et la psychologie utilitariste à la fin du XIXe siècle, il semble vraisemblable qu'il aurait été disposé à les accepter.

L'utilitarisme peut s'interpréter comme une description du comportement des individus qui maximisent leur satisfaction et comme une doctrine normative, la société doit se fixer comme objectif « le plus grand bonheur pour le plus grand nombre ». C'est le premier aspect de l'utilitarisme qui a le plus inspiré Jevons et, pour étudier le comportement des individus, il n'avait pas besoin véritablement d'une mesure cardinale de l'utilité. S'il a introduit dans son raisonnement des hypothèses restrictives — une fonction d'utilité séparable et additive — c'est par

mégarde. Il n'a pas compris qu'une écriture beaucoup plus générale de la fonction d'utilité, plus cohérente avec son analyse économique, lui permettrait tout aussi bien d'atteindre l'objectif qu'il s'était fixé.

Rapidement, la formulation qu'avait proposée Jevons apparut comme maladroite et même comme erronée. La satisfaction qu'un individu tire d'un panier de biens n'est pas égale à la somme de la satisfaction qu'il tire de chacun d'eux. Dans *Mathematical Psychics*, Edgeworth considère que l'utilité d'un individu est une fonction U de la quantité, x, du bien qu'il donne et de la quantité, y, du bien qu'il reçoit :

$$U = U(x, y)$$

Il suppose (Edgeworth, 1881 : 34 et 108) que

$$\frac{\partial U}{\partial x} \leq 0 \qquad \text{et} \qquad \frac{\partial U}{\partial y} \geq 0$$

Autrement dit, l'utilité ne diminue pas quand la richesse d'un agent augmente. Cette hypothèse implique que les *lignes d'indifférence* définies comme les lieux des points où la satisfaction des agents est constante sont croissantes.

Edgeworth, reprenant le principe de l'utilité marginale décroissante qu'avait énoncé Jevons, admet que les dérivées secondes directes sont non positives :

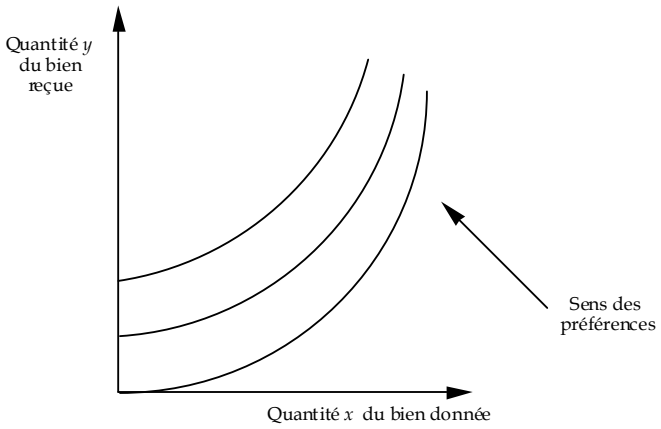
$$\frac{\partial^2 U}{\partial x^2} \leq 0 \qquad \frac{\partial^2 U}{\partial y^2} \leq 0.$$

Il « généralise » cette idée en supposant que la dérivée seconde croisée est non positive :

$$\frac{\partial^2 U}{\partial x \ \partial y} \leq 0$$

Sous ces hypothèses, les courbes d'indifférence sont convexes.

Figure 1 : Les courbes d'indifférence selon Edgeworth

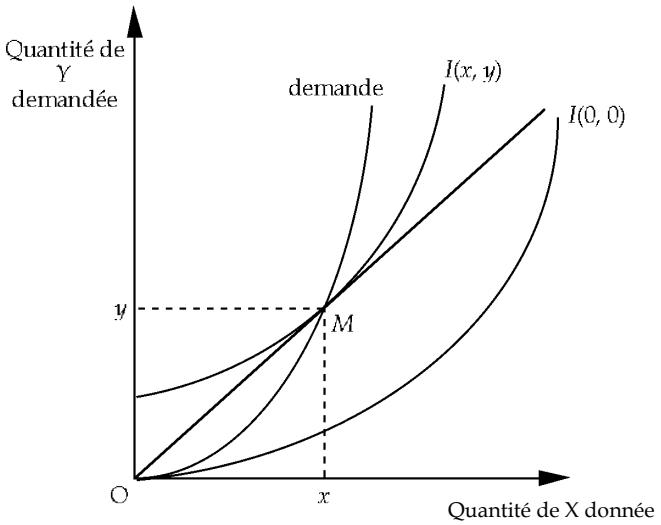


Edgeworth savait bien que son hypothèse sur la dérivée seconde croisée, nécessaire pour établir la convexité des courbes d'indifférence,

était sujette à de nombreuses exceptions. Quelques années plus tard (1897, in 1925, t. I : 117), reprenant la distinction proposée par Auspitz et Lieben, il opposera les biens rivaux et les biens complémentaires. Cette analyse lui avait permis de montrer que l'hypothèse de décroissance de l'utilité marginale n'est pas pertinente pour l'analyse des choix des agents et que la question cruciale est celle de la convexité des courbes d'indifférence.

Bien qu'Edgeworth ne fasse qu'un usage parcimonieux des notions d'offre et de demande, sa construction permet facilement de tracer de telles courbes ou, plus précisément, les courbes d'offre et demande réciproques que Marshall utilisait dans sa *Théorie pure du commerce international* (1879). Portons en abscisse des quantités du bien *X* qu'un agent cède pour obtenir une quantité *Y* de l'autre marchandise. Supposons que le prix relatif des deux biens soit donné ; il est graphiquement représenté par un rayon passant par l'origine. La quantité *x* qui sera cédée et la quantité *y* qui sera achetée sont déterminées par le point de tangence entre le rayon des prix et une courbe d'indifférence.

Figure 2 : Edgeworth et la construction des courbes de demande

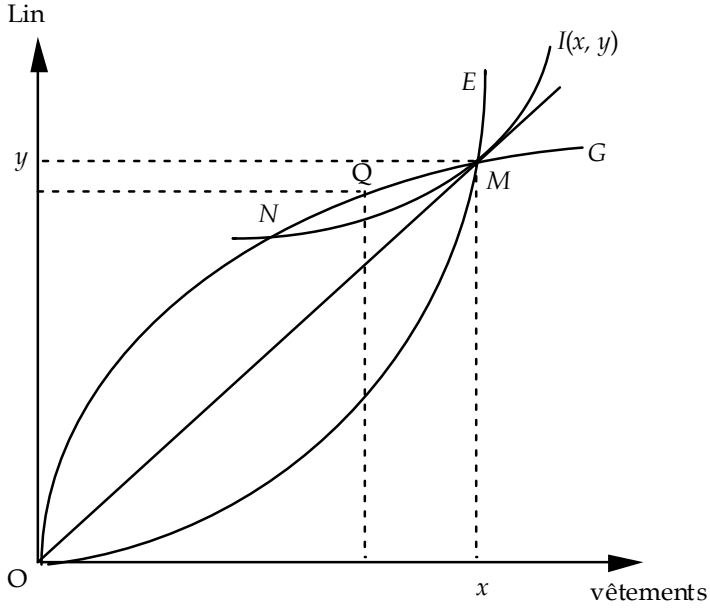


Si les courbes d'indifférence sont convexes, l'équilibre est unique. Sinon, il peut exister plusieurs équilibres ou un équilibre en coin. Quand le prix de *y* diminue, le rayon *OM* tourne dans le sens trigonométrique, la quantité de *Y* qui est demandée augmente mais la quantité offerte de *X* peut augmenter ou diminuer. La courbe de demande peut « revenir en arrière » et il peut exister plusieurs équilibres.

L'utilisation la plus intéressante de ce schéma est son application aux effets qu'a sur le bien-être l'instauration de droits de douane. Supposons que l'Angleterre produise des vêtements qu'elle échange contre du lin allemand. *OE* est la demande de lin de l'Angleterre et son offre de vêtements (figure 3). *OG* est l'offre de lin de l'Allemagne et sa demande

de vêtements. L'équilibre s'établit au point *M* et la pente de *OM* est l'expression du prix relatif des vêtements en termes de lin. Le problème est de savoir si un pays, disons l'Angleterre, peut améliorer sa situation en taxant les importations. Auspitz et Lieben avaient élaboré une analyse du tarif optimal qui s'appuyait sur l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie. Edgeworth (1889, in 1925, t. II : 293) qui admirait leur démonstration la transcrivit en introduisant, dans l'analyse, la notion de courbe d'indifférence.

Figure 3 : Les effets de l'instauration
de droits de douane selon Edgeworth



Admettons que l'on puisse agréger les fonctions individuelles d'utilité pour obtenir une fonction d'utilité collective. Le point *M* étant sur la courbe de demande réciproque de l'Angleterre, la courbe d'indifférence passant par *M* est tangente en ce point au rayon *OM*. Soit *N* le point où cette courbe d'indifférence coupe la courbe de demande réciproque allemande *OG*. La création de droits de douane sur les produits importés en Angleterre provoquera un déplacement de la courbe de demande de l'Angleterre. Soit *Q* le nouveau point d'équilibre. Alors, si le nouvel équilibre se situe au-dessus de *N*, à l'intérieur de la courbe d'indifférence passant par *M*, les Anglais gagneront à l'instauration de droits de douane.

L'hypothèse cruciale d'Edgeworth (1881 : 59) est que « le plaisir est mesurable et [que] tous les plaisirs sont commensurables » : on peut toujours comparer un plaisir d'un type particulier ressenti par un individu avec un autre plaisir ressenti par un autre être sensible. Pour fonder cette affirmation, Edgeworth s'appuie sur la psychologie

expérimentale qui s'efforçait de mesurer l'ampleur de la réaction des êtres sensibles à des impulsions. L'idée de base est que des accroissements de plaisirs tout juste perceptibles sont nécessairement égaux. Dès lors, Edgeworth pense pouvoir soutenir que, si une augmentation des plaisirs excède les autres, elle ne peut être une augmentation tout juste perceptible : elle consiste, au moins, en deux accroissements élémentaires. Fisher (1892, p. 5) rejettera la thèse d'Edgeworth en soutenant qu'une définition de l'utilité n'est acceptable que si elle connecte cette notion à des relations positives ou objectives entre les marchandises.

Quoi qu'il en soit, il est difficile d'évoquer le même argument pour justifier les comparaisons interpersonnelles de l'utilité. Mais, pour Edgeworth (1881 : 7 ; 1904 in 1925, t. I : 58), cette question ne peut pas être évacuée à partir du moment où l'on cherche à traiter de façon systématique les problèmes de la justice. En d'autres termes, l'économie politique ne peut pas exclure de son champ la question de la justice distributive qui, elle-même, implique nécessairement des comparaisons interpersonnelles de l'utilité. Même si elles apparaissent discutables, elles n'en demeurent pas moins nécessaires.

La thèse soutenue par Irving Fisher en 1892, *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices,* marque une évolution profonde, car il y tire, de façon radicale, les conséquences de l'idée d'Edgeworth : l'utilité d'une marchandise est une fonction des quantités de toutes les marchandises. Tant que l'on reste à l'idée de Jevons — l'utilité d'un bien dépend de la quantité consommée de ce bien mais non des quantités d'autres biens qui ont été consommées — le problème de la mesure de l'utilité peut être résolu. Reprenons l'exemple de Fisher : si un individu consomme, dans l'année, 100 baguettes de pain, l'utilité de la dernière baguette est vraisemblablement plus grande qu'elle aurait été s'il en avait consommé 150. Quel est le rapport de ces utilités marginales ? Il suffit de comparer l'utilité de la 100e baguette et de la 150e baguette avec une troisième utilité, disons avec l'utilité de l'huile que l'individu a consommée. Soit B la quantité totale d'huile qui a été consommée. Soit β l'accroissement de la consommation d'huile qui compenserait à ses yeux le sacrifice de la 100e baguette. Supposons, maintenant, que l'individu consomme 150 baguettes, mais interdisons lui de modifier la quantité B d'huile qu'il consomme. Soit β' la quantité d'huile qu'il serait, alors, disposé à échanger contre la 150e baguette. On peut alors écrire :

$$\frac{\text{utilité de la } 100^{\text{ème}} \text{ baguette}}{\text{utilité de la } 150^{\text{ème}} \text{ baguette}} = \frac{\beta}{\beta'}$$

Par exemple, si β' est la moitié de β, on peut affirmer que la 100e baguette est deux fois plus utile que la 150e . Mais, ce qu'il y a de remarquable, c'est que le rapport des utilités marginales est indépendant de la marchandise qui a servi de point de comparaison. Ainsi, quand l'utilité d'un bien ne dépend que de la quantité de ce bien qui a été consommée, il est possible de proposer une mesure cardinale de l'utilité. À vrai dire, n'importe quel bien, ou, plus précisément, l'utilité de n'importe quel bien peut servir d'unité de mesure.

On peut alors définir l'utilité totale d'une quantité de marchandise comme l'intégrale de l'utilité marginale et la rente du consommateur comme la différence entre l'utilité totale et la valeur du bien. Cependant, l'hypothèse de Jevons est clairement contraire aux faits ; en général, l'utilité d'un bien est fonction des quantités de toutes les marchandises consommées. La différence essentielle est que, maintenant, l'utilité marginale de chaque bien dépend de la quantité consommée de tous les biens. Mais, alors, la démonstration qui a permis d'établir l'existence d'une mesure de l'utilité doit être rejetée car, quand la quantité de baguettes consommées augmente de 100 à 150, l'utilité marginale de *B* litres d'huile varie. Il n'est plus possible d'intégrer l'équation différentielle qui définit une courbe d'indifférence pour obtenir l'utilité totale ou estimer la rente du consommateur. Ainsi, l'idée centrale d'Edgeworth — l'utilité d'un bien dépend de la quantité consommée des autres biens — est opposée au reste de son analyse. La thèse selon laquelle le seuil de sensation fournirait une mesure de l'utilité est écartée. *A fortiori*, rien ne permet de justifier une comparaison interpersonnelle des satisfactions. Cependant, l'abandon de ces hypothèses n'interdit nullement de construire une analyse cohérente des prix. Dans ce domaine, l'idée que l'utilité est mesurable apparaît trop restrictive. De la même façon, les comparaisons interpersonnelles d'utilité n'interviennent que dans les problèmes d'éthique et il n'incombe pas à l'économiste de les résoudre.

L'impact de l'ouvrage de Fisher resta ambigu. Incontestablement, il constitue, avec les travaux de Pareto, la base de la théorie des choix du consommateur ; cependant, les formulations de Jevons et d'Edgeworth restèrent longtemps populaires. La réaction de ce dernier est, d'ailleurs, symptomatique. Son compte-rendu du livre de Fisher traduit son intérêt et même son admiration. Mais, s'il a été ébranlé par cette démonstration, il n'abandonnera pas ses positions initiales.

Marshall resta, pour sa part, fidèle jusqu'à la fin de sa vie à la formulation retenue initialement par Jevons. Pire, il rejette même la suggestion d'Edgeworth de considérer que l'utilité d'un bien ne dépend pas seulement de la quantité consommée de ce bien mais de la quantité consommée des autres biens ; il avance, cependant, une nouvelle ligne de défense en suggérant que l'écriture qu'il retient — une fonction d'utilité additive et séparable où l'utilité marginale de la monnaie est constante — constitue une approximation commode. Il admet qu'il est impossible de mesurer directement les désirs d'un individu ; tout ce que l'on peut espérer c'est estimer l'utilité d'un bien à travers le prix qu'un individu est disposé à payer pour acquérir la chose. Il y a une infinité de besoins mais chacun est susceptible d'être saturé. On peut donc appliquer la loi des rendements décroissants à la satisfaction des besoins. Quand la quantité consommée augmente, l'utilité totale augmente mais moins vite que la quantité consommée : l'utilité marginale est décroissante. C'est le premier principe de Marshall, directement hérité de Jevons, et il le maintiendra bien après que Fisher et Pareto aient montré que la justification même d'un tel axiome n'est nullement assurée. En fait, il ignorera purement et

simplement leurs arguments ; il se bornera à discuter et à rejeter l'idée qu'il puisse exister — dans la consommation comme dans la production — une phase initiale de rendements croissants. La seconde proposition de Marshall est l'idée que l'utilité marginale de la monnaie est décroissante, qu'elle est moindre pour le riche que pour le pauvre. En d'autres termes, quand les ressources d'un individu augmentent, le prix qu'il est disposé à payer pour acquérir un bien s'accroît. C'est sur la base de ces deux propositions que Marshall élabore son analyse de la demande. Leur rôle est, en particulier, d'assurer la cohérence d'une analyse en termes d'équilibre partiel.

Reprenant une idée souvent défendue par les classiques, Edgeworth (1881 : 16) soutenait « que le premier principe de l'économie est que chaque agent est mu seulement par son propre intérêt ». Non sans nuances, cette proposition est reprise par la plupart des néo-classiques. Cette thèse fut, pourtant, souvent critiquée par les historicistes et par les institutionnalistes qui lui reprochaient de caricaturer le comportement humain. À la fin du XIXe siècle, les marginalistes cherchèrent à répondre à leurs adversaires mais leurs réponses s'appuient sur des stratégies différentes. Wicksteed s'efforce à la fois d'étendre ce principe à l'ensemble des choix tout en l'aménageant pour le rendre plus acceptable. Edgeworth et Pareto, au contraire, déplacent le débat. Ils font de la maximisation de l'intérêt personnel un principe fondateur de la science économique dont il définit le domaine d'étude ; les comportements qui échapperaient à ce principe relèveraient d'autres sciences.

Edgeworth oppose deux types de calcul : « Le calcul économique recherche l'équilibre de forces hédonistes où chacun poursuit le maximum d'utilité individuelle ; le calcul utilitariste l'équilibre d'un système où chacun et tous recherchent le maximum d'utilité universelle. » Il remarque qu'en définissant ainsi le calcul économique, il élargit son domaine traditionnel en y incluant non seulement la lutte pour la recherche du plaisir mais la lutte politique pour le pouvoir. Il note aussi qu'il existe entre le pur « égotiste » et le pur « utilitariste » une place pour des types composés. Si un individu n'est pas un agent économique pur mais s'il agit par sympathie envers les intérêts des autres, on peut écrire qu'il maximise non son utilité u_i mais

$$u_i + \lambda u_j$$

où λ est un coefficient de sympathie effective, sans doute compris entre zéro et un. u_j est l'utilité d'un autre agent j. Edgeworth montre que l'introduction de cet effet de sympathie modifie les conclusions d'un calcul économique pur en déplaçant les limites de la courbe des contrats. Quand le coefficient de sympathie augmente, l'utilitarisme devient plus pur et la courbe des contrats se réduit au point utilitariste (Edgeworth, 1881 : 53).

Pareto, dont la position paraît voisine de celle d'Edgeworth, pense que l'étude du comportement humain relève de plusieurs sciences. L'*homo œconomicus* n'est certes pas une représentation réaliste de l'homme mais c'est une abstraction indispensable, donc légitime, dans

l'analyse des phénomènes économiques. L'économiste étudie les actions rationnelles d'individus qui poursuivent leur intérêt personnel mais cette délimitation de ce domaine de recherche, indispensable aux progrès de la science, n'implique pas qu'il néglige les actions morales ou religieuses qui ont d'autres motifs.

Cette conception a, pour contrepartie, l'idée qu'il faut, dans toute étude pratique ou concrète, prendre en compte les divers aspects du comportement humain et faire appel à d'autres sciences. Pareto (1906 : 20) illustre sa thèse en prenant l'exemple du commerce international. « Celui qui préconise le libre échange en s'en tenant à ses effets économiques, ne fait pas une théorie inexacte du commerce international, mais il fait une application inexacte d'une théorie intrinsèquement vraie ; son erreur consiste à négliger d'autres effets politiques et sociaux, qui forment l'objet d'autres théories. »

Pareto est, ainsi, conduit, pour étudier les actions humaines, à les classer et, plus précisément, à opposer les actions logiques et les actions non-logiques qui trouvent leur origine dans la morale ou dans l'usage. Les actions non-logiques ne sont pas nécessairement irrationnelles dans ce sens que les moyens peuvent être adaptés aux fins ; mais, elles sont plutôt le résultat d'un instinct que d'un calcul économique. Les actions logiques sont, au contraire, fondées sur le calcul et c'est à elles seules que s'intéresse l'économie. Pareto (1906 : 145) définit, à partir de ce raisonnement, l'objet de la science économique : « Nous étudierons les actions logiques, répétées, en grand nombre, qu'exécutent les hommes pour se procurer les choses qui satisfont leurs goûts ». En d'autres termes, Pareto considère que l'économie ne doit pas se poser comme la seule science sociale, qu'elle ne peut étudier que les actions « rationnelles » et qu'il y a place, à côté d'elle, pour une sociologie à laquelle il consacre d'ailleurs une place essentielle dans son œuvre.

Wicksteed partage certaines des idées défendues par Pareto et, d'abord, l'idée que le problème central est celui des rapports entre l'économie et la sociologie. Il place, d'ailleurs, en exergue à *The Common Sense of Political Economy* l'adage célèbre de Comte : « L'analyse économique proprement dite ne me semble pas devoir être conçue, ni cultivée… à part de l'analyse sociologique. » Partant de considérations voisines de Pareto, il adoptera une approche différente. Rejetant l'abstraction de l'*homo œconomicus*, il cherche à élaborer une théorie des choix qui appliquerait à toutes les questions le même schéma explicatif.

Le problème est que la conduite des hommes est impulsive et qu'une grande partie de leurs actions est irréfléchie. Elles ne respectent pas le postulat de rationalité sur lequel s'appuie la théorie économique du comportement individuel. Wicksteed souligne, par exemple, que nos choix ne sont pas nécessairement transitifs. Si nous préférons *A* à *B* et *B* à *C*, il ne s'en suit pas, *a fortiori*, que nous choisirons *A* plutôt que *C*. « Un homme qui est disposé à donner 1 schilling pour un couteau parce qu'il le trouve bon marché et qui refuse de donner 1 schilling pour un pamphlet parce qu'il le trouve cher, peut, cependant, si on lui donne

directement le choix comme cadeau entre le couteau et le pamphlet, choisir ce dernier. » (Wicksteed, 1910, t. 1 : 33).

On pourrait penser que ces remarques auraient pu conduire Wicksteed à rejeter la théorie marginaliste des choix qui repose sur le principe de rationalité. Au contraire, Wicksteed cherche à étendre son application en soutenant que les prix — ou plus généralement les termes de l'alternative — affectent notre conduite qu'elle soit impulsive ou délibérée. À une époque, le début du XXe siècle, où l'influence de l'utilitarisme s'estompe, Wicksteed en réitère un principe fondamental : le calcul des plaisirs et des peines explique l'ensemble de nos actions même celles qui ne sont pas délibérées et peuvent apparaître comme irrationnelles. Dans nos actions les plus instinctives, le principe de rationalité est présent. Un homme qui n'hésiterait pas à plonger de cinq pieds pour aider un étranger en train de se noyer, hésitera s'il faut plonger de huit pieds et renoncera, sans remords, si la hauteur est de vingt pieds. Cependant, si la vie de sa femme ou de son enfant était en danger, il n'hésiterait pas à se lancer d'une hauteur de quarante pieds. Il faut prendre au sérieux, c'est-à-dire au pied de la lettre, les anecdotes surprenantes que Wicksteed multiplie à plaisir. Le principe de l'utilité est universel, il s'applique à tous les choix quel qu'en soit le domaine.

Dans cette conception englobante, où les frontières de l'économie et de la sociologie s'estompent, comment peut-on définir l'objet de la science économique ? La réponse de Wicksteed est un peu surprenante. Si nous faisons une chose pour elle-même, si, par exemple, un paysan sculpte le joug de ses bœufs parce qu'il aime ce qu'il fait, notre action n'est pas économique. Mais, si nous faisons quelque chose parce qu'un autre le veut, si nous poursuivons indirectement nos fins en satisfaisant celles des autres, notre action est économique. L'économie politique est l'étude de ces systèmes où chacun, en faisant ce qu'il peut pour les autres, obtient d'eux ce qu'il veut.

On peut décrire l'évolution de l'analyse de l'utilité comme un apurement progressif où, partant des formulations un peu frustes de Jevons, les néo-classiques sont parvenus, notamment à travers les travaux de Fisher et de Pareto, à une analyse des choix individuels qui ne repose plus sur des hypothèses inutilement restrictives. Pour simplifier, on décrit ce cheminement comme le passage d'une mesure cardinale de l'utilité à une mesure ordinale. Pourtant, certains des néo-classiques les plus prestigieux, Marshall et Edgeworth, restèrent en marge de cette évolution et ils continuèrent à soutenir des thèses qui pouvaient paraître dépassées. Ce n'est pas par hasard. En effet, ils ne comprenaient pas comment la nouvelle conception de l'utilité, telle qu'elle apparaît dans la thèse de Fisher, pouvait permettre de répondre aux questions de politique économique et de justice sociale qui, pour eux, occupaient dans l'économie politique, un rôle crucial. Si leur résistance a pu paraître, au début du XXe siècle, incongrue, on sait, aujourd'hui, qu'elle n'était pas injustifiée.

1.2. L'analyse des choix individuels

La répartition d'une marchandise entre divers usages

On peut illustrer le principe de l'utilité en analysant les façons dont un stock donné d'un bien peut être réparti entre divers usages, soit à un moment donné du temps, soit durant un certain intervalle de temps.

Soit $\bar{x}$ le stock total d'une marchandise détenu par un individu. Admettons que ce bien puisse faire l'objet de deux emplois. Soit x_1 la quantité de ce bien qui est utilisée pour satisfaire un premier besoin et x_2 la quantité utilisée pour satisfaire le second. L'individu sera satisfait de la répartition entre les deux emplois quand aucune altération de cette distribution ne pourra améliorer sa situation. Le principe d'utilité implique que l'individu choisira une allocation telle que

$$\Delta u_1 = \Delta u_2$$

où Δu_1 est l'augmentation de la satisfaction dont il bénéficierait en affectant une unité de plus du bien dans le premier emploi. À la limite, si la quantité de ce bien est susceptible d'une variation continue, on a

$$\frac{du_1}{dx_1} = \frac{du_2}{dx_2}$$

Les degrés finals d'utilité sont les mêmes dans les deux usages. Ce résultat, qui peut sembler banal, ne va nullement de soi. Si, comme le faisait Menger, on imagine que l'individu classe ses besoins dans un ordre d'importance et satisfait le premier besoin avant de penser au suivant, alors la conclusion établie par Jevons cesse d'avoir un sens.

Imaginons, maintenant, que le bien est durable et qu'il peut être consommé durant une certaine période de temps. Il semblerait que la consommation qui en est faite chaque jour doit obéir au principe précédent de l'égalité des degrés finals d'utilité. Cependant, l'individu doit prendre en compte la nature périssable du bien. Soit $p_1, \ldots, p_t$ la probabilité que le bien soit encore consommable aux dates 1 … t, la satisfaction de l'individu sera maximale quand

$$u'_1\, p_1 = u'_2\, p_2 = \ldots = u'_t\, p_t$$

Enfin, il faut tenir compte du fait qu'une satisfaction future affecte moins le comportement d'un individu qu'une satisfaction présente. Le plaisir devra donc être pondéré par un facteur d'escompte, q, compris entre zéro et un et qui sera d'autant plus faible que l'événement est éloigné. En prenant en compte cette dépréciation du futur, si on peut employer, ici, l'expression qu'utilisera Böhm-Bawerk, on a

$$u'_1\, p_1\, q_1 = u'_2\, p_2\, q_2 = \ldots = u'_t\, p_t\, q_t$$

Les quantités affectées à la consommation future seront plus faibles que celles affectées à la consommation présente.

Le raisonnement de Jevons repose, ici, sur l'idée que l'utilité d'une consommation incertaine est égale à l'utilité de cette consommation, si elle avait été certaine, multipliée par la probabilité qu'elle ait effectivement lieu. Cependant, la justification que propose Jevons de cette

affirmation reste ambiguë. Il affirme, parfois, que la valeur d'une loterie est l'espérance mathématique du gain (Jevons, 1871 : 99). Pourtant, il cite les travaux de Bernoulli et de Laplace. S'appuyant sur leurs recherches, il remarque que l'on ne peut appliquer la théorie des probabilités au calcul économique sans prendre en compte l'idée que la même somme de monnaie a une utilité très différente selon la richesse de l'agent. Supposons, par exemple, que deux joueurs aient un revenu très différent : l'un gagne 10 000 £ par an, l'autre 100 £. Supposons qu'ils aient, l'un et l'autre, la même probabilité de gagner ou de perdre 50 £ dans un jeu de hasard. Le gain et la perte se compenseront, peut-être, pour le plus riche des joueurs. Mais, il en coûtera beaucoup plus, au moins riche d'entre eux, de perdre 50 £ que d'en gagner 50. L'utilité marginale de la monnaie est, à peu près, constante pour le plus riche ; elle est fortement décroissante pour le plus pauvre. On doit donc distinguer, dans les choix en univers incertain, l'espérance mathématique et l'espérance morale et opposer, comme le faisait Laplace, la fortune physique et la fortune morale. Ce raisonnement permet d'expliquer pourquoi les individus cherchent à diviser les risques et permet de montrer les avantages que l'on peut tirer d'une assurance.

Marshall reviendra sur ce problème dans les *Principes* (1890 : 111 et 693). Il suggère que la relation entre la satisfaction, u, d'un individu et son revenu, y, peut s'écrire :

$$u = k \log \frac{y}{a}$$

où k est une constante et a le revenu qui permet à l'agent de subvenir à ses besoins vitaux. Ainsi, quand le revenu augmente de 1%, la satisfaction de l'agent s'accroît, quel que soit son revenu, dans les mêmes proportions. Il remarque que cette analyse justifie un impôt proportionnel au revenu qui, grossièrement, implique des contribuables le même sacrifice quelle que soit leur richesse. Il ajoute que, si la formulation qu'il propose est commode, il suffit, pour retrouver l'idée qu'un jeu équitable impose toujours une perte, de supposer que la dérivée seconde de la fonction d'utilité est négative. En effet, supposons que

$$u = \phi(y) \qquad \phi'(y) > 0 \qquad \phi''(y) < 0$$

Admettons qu'un événement particulier se produise avec une probabilité p et qu'un homme fasse un pari équitable de $p\,x$ contre $(1\text{-}p)\,x$ qu'il survienne. Sa satisfaction devient

$$p\,\phi\left[y + (1-p)x\right] + (1-p)\,\phi(y - p\,x)$$

En appliquant la formule de Taylor, on obtient

$$\phi(y) + \frac{1}{2}\,p\,(1-p)^2\,x^2\,\phi''\left[y + \theta(1-p)x\right] + \frac{1}{2}\,p^2\,(1-p)x^2\,\phi''(y - \Theta\,p\,x)$$

Si $\phi''(.)$ est négatif, cette expression est toujours inférieure à $\phi(y)$. Le pari équitable, en l'absence d'un plaisir tiré du jeu lui-même, diminue le bien-être d'un agent.

L'utilité et la demande de biens

L'histoire de l'évolution de la demande chez les économistes de langue anglaise peut apparaître un peu étrange. La première difficulté est que le problème a été posé sous deux formes différentes. Edgeworth, Fisher et W. E. Johnson cherchent à déterminer les quantités de biens qui seront demandées pour un prix donné sur le marché : ils veulent construire une fonction de demande. Marshall cherche à déterminer le prix de demande, c'est-à-dire le prix maximum qu'un agent est disposé à payer pour acquérir une quantité donnée de marchandise. On a, aujourd'hui, la conviction que ces deux démarches conduisent au même résultat. Cependant, à la fin du XIXe siècle, l'opposition entre les deux approches n'a pas été sans entraîner une certaine confusion.

Edgeworth, reprenant le problème posé par Jevons, considère le cas d'un individu qui finance ses achats d'un bien en offrant une marchandise de valeur égale. Le prix p de la marchandise demandée en termes de la marchandise offerte est, pour l'agent, une donnée. Edgeworth raisonne en coordonnées polaires. Soir x la quantité du bien X qui est offerte et y la quantité du bien Y qui est demandée, on a:

$$x = \rho \cos \theta \qquad y = \rho \sin \theta$$

$$\frac{x}{y} = p = \tan \theta$$

L'utilité est une fonction croissante de la quantité de bien acquise et une fonction décroissante de la quantité de bien cédée :

$$u = u(x, y) \qquad u'_x(x, y) \leq 0 \qquad u'_y(x, y) \geq 0$$

Les dérivées secondes sont négatives. L'agent maximise son utilité pour des prix relatifs, donc un θ, donnés :

$$\max_{\rho} \; u(\rho \cos \theta, \rho \sin \theta)$$

La condition première pour l'existence d'un maximum s'écrit :

$$u'_x(x, y) \cos \theta + u'_y(x, y) \sin \theta = 0 \quad \Leftrightarrow \quad \tan \theta = -\frac{u'_y(x,y)}{u'_x(x,y)}$$

À l'équilibre, le rapport des utilités marginales est égal au rapport des prix : l'équilibre est déterminé par la tangence de la contrainte budgétaire et d'une courbe d'indifférence. Cependant, Edgeworth souligne l'existence de deux difficultés : le problème peut avoir des solutions multiples ; la solution obtenue peut aussi bien être un maximum qu'un minimum. Pour que l'extremum soit un maximum, il faut que

$$u''_{xx} (\cos \theta)^2 + 2\, u''_{yx} \cos \theta \sin \theta + (\sin \theta)^2 u''_{yy} \leq 0$$

La condition suffisante, mais non nécessaire, pour qu'il en soit ainsi est celle posée par Edgeworth : les dérivées secondes sont négatives.

Figure 4 : La détermination de la quantité demandée selon Edgeworth

Bien qu'Edgeworth ne discute pas, dans *Mathematical Psychics*, les effets d'une variation des prix relatifs sur l'offre et la demande de biens, il est possible de montrer que, sous ses hypothèses, la demande diminue quand le prix relatif de la marchandise achetée augmente. Le sens de la variation de l'offre est indéterminé.

Fisher modifie les termes mêmes du problème. La question, pour lui, est de savoir comment un individu va répartir un montant donné de dépenses entre divers achats. Cette reformulation, qui s'imposa rapidement, n'est pas nécessairement heureuse car elle rompt l'interdépendance entre l'offre et la demande de biens sur laquelle Edgeworth et Walras avaient mis l'accent. Fisher mesure l'utilité ordinalement. Les hypothèses d'Edgeworth n'ont plus, dans ce cadre, de signification. Fisher les abandonne et suppose que les courbes d'indifférence sont décroissantes et convexes. Dans ces conditions, le problème a une solution unique qui est un maximum. Fisher abandonne aussi la définition qu'avaient donnée Auspitz et Lieben de la complémentarité et de la substituabilité. Le degré de substituabilité est, ici, exprimé par la convexité des isoquantes. Si les biens sont parfaitement substituables, les courbes d'indifférence sont des droites et le prix relatif des biens est constant. Si les biens sont complémentaires, les courbes d'indifférence se réduisent à un point et ces points sont alignés sur une droite qui passe par l'origine. Leur prix relatif n'affecte pas les proportions dans lesquelles ils sont utilisés. Fisher n'étudie pas l'effet d'une variation des prix relatifs sur la demande. Il se borne à montrer, graphiquement, que si le bien est un bien inférieur, une hausse du revenu se traduira par une réduction de la demande.

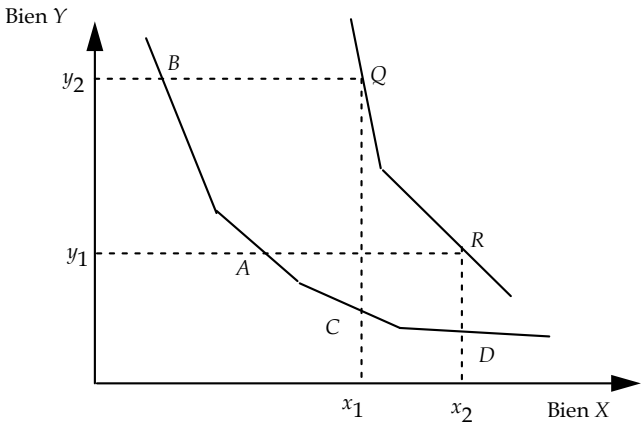
W. E. Johnson (1913) s'efforce de préciser cette idée en analysant la façon dont les courbes d'indifférence se déforment lorsque l'on passe d'un niveau d'utilité à l'autre. Considérons le cas de deux biens. Johnson dit que le bien X est plus urgent que le bien Y si la distance, mesurée verticalement, entre deux courbes d'indifférence, diminue quand la

quantité consommée de *X* augmente alors que la distance, mesurée horizontalement, entre ces mêmes courbes d'indifférence augmente quand la quantité consommée de *Y* augmente. Dans ces conditions, quand le revenu de l'agent s'accroît, pour un niveau donné des prix relatifs, la consommation du bien *X* s'accroît alors que la consommation de *Y* diminue.

Graphiquement, considérons quatre points, *A, B, C, D,* situés sur la même courbe d'indifférence et traçons les tangentes en ces points à la courbe d'indifférence. Soir *Q* et *R* deux points appartenant à une courbe d'indifférence située à un niveau supérieur. On aura

BQ > *AR* et *DR* < *CQ.*

Figure 5 : Le cas où le bien *X* est plus urgent que le bien *Y*
(Johnson, 1913 : 498)



On dira, inversement, que le besoin de *Y* est plus urgent que celui de *X* quand la distance entre les deux courbes d'indifférence, mesurée parallèlement à l'axe des *Y* augmente quand la consommation de *X* augmente et que la distance entre les deux courbes d'indifférence, mesurée parallèlement à l'axe des *X* diminue quand la consommation de *Y* augmente. On a, alors,

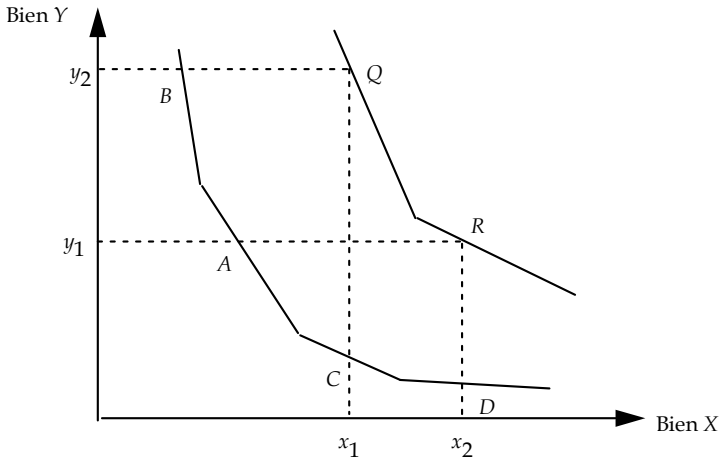
$$BQ < AR \qquad \text{et} \qquad DR > CQ$$

Dans ce cas, une hausse du revenu se traduit par une augmentation de la consommation de *Y* et une baisse de la consommation de *X*

On est dans le cas intermédiaire, quand la distance entre deux courbes d'indifférence, mesurée parallèlement à l'axe des *X* décroît quand *Y* augmente et quand la distance entre les deux courbes, mesurée parallèlement à l'axe des *Y*, décroît quand *X* augmente. On a

$$BQ < AR \qquad et \qquad DR < CQ$$

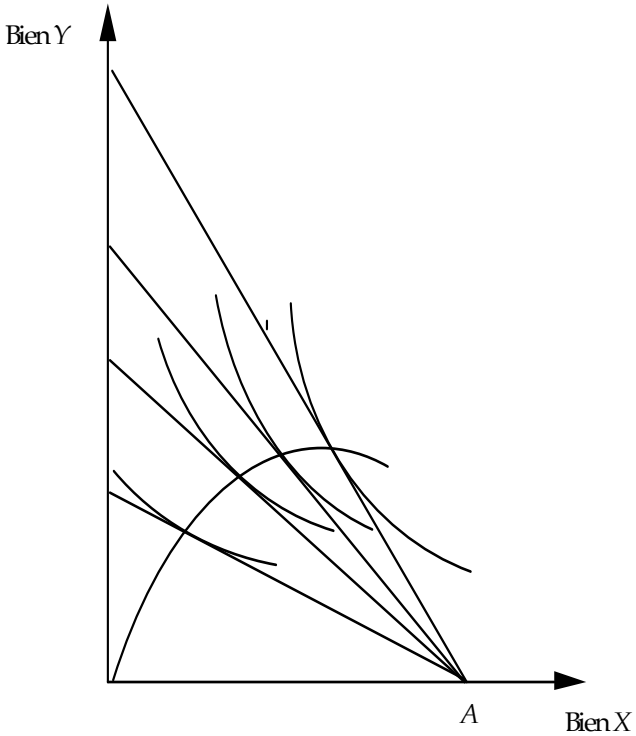
Figure 6 : Le cas intermédiaire de Johnson (1913)



Puisque Johnson est revenu à une conception cardinale de l'utilité, on peut dire que, dans le cas intermédiaire, la colline des plaisirs est d'autant plus pentue que l'on s'éloigne davantage sur les axes des *X* et des *Y*. Dans ce cas, une hausse du revenu se traduit par une augmentation de la consommation des deux biens.

Que se passe-t-il quand le prix d'un bien, disons *Y*, diminue, le prix de l'autre bien, *X*, restant constant ? La contrainte budgétaire pivote, dans le sens des aiguilles d'une montre, autour du point, *A*, où elle coupe l'axe des *X* et l'agent tire une plus grande satisfaction d'un revenu nominal donné. La demande de *Y* peut augmenter ou diminuer quand son prix diminue. Cependant, pour que la demande de *Y* diminue quand son prix diminue, il faut que le degré d'urgence de *X* soit plus élevé qu'il n'est nécessaire pour qu'une hausse du revenu entraîne une réduction de la demande du bien *Y*. Par contre, pour que la demande de *X* diminue quand le prix de *Y* diminue, il faut que le degré d'urgence de *Y* soit plus faible qu'il n'est nécessaire pour que la demande de *X* diminue quand le revenu augmente. Bien que Johnson ne distingue pas entre un effet revenu et un effet substitution, son argumentation peut, facilement, suggérer une telle opposition.

Figure 7 : L'effet d'une variation du prix de *Y* selon Johnson



L'analyse de Marshall est une analyse d'équilibre partiel. Ceci implique que le bien étudié tienne, dans le budget de l'agent, une place suffisamment restreinte pour qu'une modification de son prix n'affecte pas l'utilité marginale de la monnaie. Ceci exige, aussi, que la variation de la quantité consommée de ce bien ne modifie pas l'utilité marginale des autres biens : la fonction d'utilité est séparable. Dans ce contexte, Marshall cherche à déterminer le prix de demande d'un bien, c'est-à-dire le prix maximum que l'agent est disposé à payer pour acquérir une certaine quantité d'un bien.

L'analyse de la demande est formalisée par Marshall dans son annexe mathématique. Cependant, sa présentation est quelque peu imprécise si bien qu'elle a suscité débats et controverses. En s'appuyant sur l'interprétation proposée par Whitaker (1987, t. 3 : 354), on peut, sans doute, la présenter de la façon suivante.

Considérons un agent qui dispose d'une quantité de monnaie, *M*, à répartir entre ses divers achats. Notons *x* la quantité du bien *X* qui est consommée et y_i ($i = 1, 2, \ldots n$) la quantité consommée des *n* autres biens. Sa fonction d'utilité s'écrit

$$U = u(x) + \sum_{i=1}^{n} v_i(y_i)$$

Les utilités marginales sont positives et décroissantes. Soit *p* le prix du bien *x* et p_i les prix des *n* autres biens, la contrainte budgétaire est :

$$M = p\,x + \sum_{i=1}^{n} p_i\, y_i$$

Soit v l'utilité que l'agent retire de la consommation de tous les biens à l'exception du bien x

$$v = \sum_{i=1}^{n} v_i(y_i)$$

On peut considérer v comme une fonction des p_i et de la différence entre la somme de monnaie détenue par l'agent et le coût que représente, pour lui, l'achat d'une quantité x du bien X. Comme les prix des autres biens sont constants, on peut les omettre et écrire simplement que

$$v = v(M - p\,x) \qquad v'(.) > 0 \qquad v''(.) < 0$$

La dépense maximale, e, que l'individu est disposé à consentir pour acquérir une quantité x du bien X est telle que cet achat n'améliorera pas son bien-être. Elle est définie par

$$u(x) + v(M - e) = v(M) \Leftrightarrow e = M - v^{-1}\left[v(M) - u(x)\right]$$

C'est une fonction de M et de x. La dérivée première, par rapport à x, de la fonction de dépense est le prix de demande

$$e'_x(x, M) = \frac{u'(x)}{v'\left[v(M) - u(x)\right]}$$

Les conclusions fondamentales de Marshall se résument en deux propositions. La première est que le prix de demande d'un bien est une fonction décroissante de la quantité consommée de ce bien :

$$e''_x(x, M) = \frac{u''(x)\,v'\left[v(M) - u(x)\right] + \left[u'(x)\right]^2 v''\left[v(M) - u(x)\right]}{\left\{v'\left[v(M) - u(x)\right]\right\}^2}$$

$$e_{xx}''(x, M) < 0$$

Ces deux propositions découlent de l'écriture de la fonction d'utilité et, plus précisément, de l'hypothèse que l'utilité marginale d'un bien ne dépend pas de la quantité des autres biens que l'individu a consommés. En particulier, la loi de la demande — le prix de demande d'un bien est une fonction décroissante de la quantité de ce qui a été consommé — ne dépend pas d'une hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie.

Dans l'annexe mathématique des *Principles of Economics* (1890 : 690), Marshall simplifie quelque peu l'écriture en supposant que la dépense que l'individu fait en achetant le bien X est suffisamment petite pour que l'on puisse écrire

$$v(M - e) - v(M) = -e\,v'(M)$$

On a, alors :

$$e = \frac{u(x)}{v'(M)}$$

et le prix de demande est

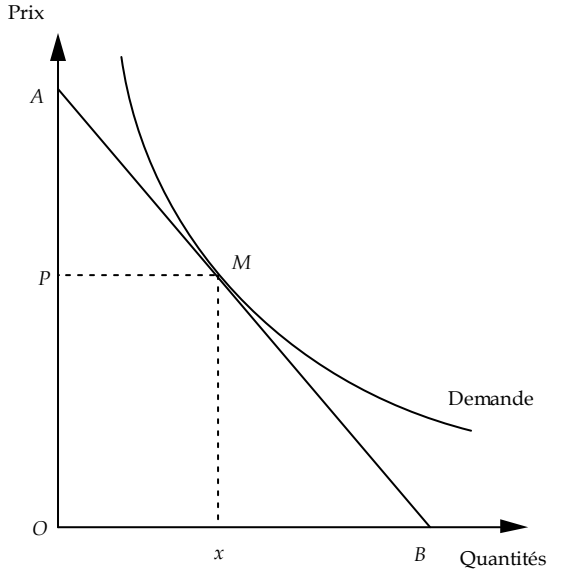
$$e'_x(x, M) = \frac{u'(x)}{v'(M)}$$

Il est proportionnel à l'utilité marginale de ce bien et inversement proportionnel à l'utilité marginale de la monnaie.

Comme souvent chez Marshall, il y a, cependant, entre sa formalisation mathématique qui repose sur des hypothèses très restrictives, et son analyse économique une distance importante. Il évoque, volontiers, le cas des biens rivaux, le café et le thé, où l'augmentation de la consommation d'un bien diminue l'utilité marginale et le prix de demande de l'autre bien alors que ce phénomène implique le rejet de la fonction d'utilité sur laquelle il s'appuie. Reprenant l'idée de Giffen, il explique que, pour des familles pauvres, l'augmentation du prix des biens de nécessité diminue de façon sensible le pouvoir d'achat du revenu et accroît l'utilité marginale de la monnaie provoquant une réduction du prix de demande des biens les moins indispensables et, paradoxalement, une hausse de la demande des marchandises de première nécessité quand leur prix augmente. Cependant, plutôt que de chercher à intégrer ces idées dans sa formalisation mathématique au risque de l'alourdir, il préfère juxtaposer un schéma explicatif simple et des remarques qui en limitent la portée.

Cournot avait montré, dans son analyse du monopole, que la recette de la firme n'augmentait avec son prix de vente que si l'élasticité de la demande était, en valeur absolue, supérieure à 1. Cependant, c'est Marshall qui introduisit ce terme dans l'analyse économique. Il montra que, si on trace la tangente, disons en *M*, à la fonction de demande et si on note *A* le point où cette droite coupe l'axe des prix alors que *B* est le point où elle coupe l'axe des quantités, l'élasticité de la demande au point *M* est donnée par le rapport de *MB* à *MA*.

Figure 8 : L'élasticité de la demande selon Marshall (1890 : 86)



Il s'efforça de montrer que l'élasticité de la demande était plus forte quand le prix d'une marchandise est si élevé qu'il peut être considéré comme un bien de luxe. L'élasticité est, au contraire, faible quand le prix est bas et que son usage s'est répandu dans l'ensemble des classes sociales.

1.3. Valeur et utilité

Un des objectifs qu'ont poursuivi les économistes anglo-saxons en développant leur analyse de l'utilité a été de construire un cadre cohérent pour la théorie du bien-être. Leurs méthodes et leurs ambitions sont toutefois différentes. Pour Edgeworth, il s'agit d'établir entre l'Éthique et l'Économie des liens étroits et de donner, ainsi, un sens précis à la recherche « du plus grand bonheur pour le plus grand nombre » alors que la signification de ce slogan reste, dans l'œuvre de Bentham, relativement vague. En d'autres termes, il s'agit de définir les caractéristiques du « point utilitariste » où la somme des utilités individuelles est maximum. Plus réticent vis-à-vis de l'utilitarisme, Marshall poursuit un projet plus modeste. Il s'attache à définir une méthode qui, sans prétendre « mesurer » l'utilité d'un projet ou l'effet sur le bien-être d'une décision publique, puisse constituer un outil susceptible de guider les choix politiques.

La théorie du surplus

Pour surprenant que cela puisse paraître, on admet généralement que Marshall n'avait pas lu les travaux de Dupuit quand il élabora sa théorie

de la rente du consommateur. Il existe, pourtant, entre leurs analyses une étroite parenté. L'un et l'autre proposent de mesurer le bénéfice que tire le consommateur de l'échange par la différence entre le prix qu'il est disposé à payer le bien qu'il achète et le prix effectivement payé. On considère, le plus souvent, que l'apport propre de Marshall est d'avoir mis en évidence les limites d'une telle mesure en montrant qu'elle s'appuie sur l'hypothèse que l'utilité marginale de la monnaie est constante. Cependant, cette thèse de Marshall n'a cessé d'alimenter la polémique. Le débat a porté, à la fois, sur l'interprétation que l'on doit faire des textes de Marshall, sur le sens qu'il convient de donner à l'expression « constance de l'utilité marginale de la monnaie » et sur la portée — ou même la cohérence logique — d'une analyse du bien-être qui s'appuie sur une telle hypothèse.

Le surplus du consommateur est la différence entre le prix que l'individu est disposé à payer et le prix qu'il a effectivement payé. On peut, en s'appuyant sur l'interprétation de Whitaker (1987, t. 3 : 354), formaliser cette idée de la façon suivante. Si l'individu peut acheter x unités de X pour un coût $c(x)$, son surplus du consommateur s (x, M), évalué en monnaie, est la différence entre la somme $e(x, M)$ qu'il était disposé à payer et le coût effectif de l'acquisition :

$$s(x,M)=e(x,M)-c(x)$$

On peut aussi, du moins si l'on admet que l'utilité est mesurable, mesurer le bénéfice du consommateur $b(x, M)$ comme la différence entre la satisfaction du consommateur après son achat et sa satisfaction avant l'échange :

$$b(x,M)=u(x)+v\left[M-c(x)\right]-v(M)$$

Admettons que toutes les unités du bien X s'échangent au même prix et que ce prix est égal au prix de demande de l'agent $e'_x(x, M)$. On peut écrire

$$s(x,M)=e(x,M)-e'_x(x,M)x$$

et

$$b(x,M)=u(x)+v\left[M-x\,e'_x(x,M)\right]-v(M)$$

Puisque l'utilité du bien x est mesurée par la quantité maximum de monnaie que l'individu est disposé à donner pour l'acquérir,

$$u(x)=v(M)-v\left[M-e(x,M)\right]$$

on obtient :

$$b(x,M)=v\left[M-x\,e'_x(x,M)\right]-v\left[M-e(x,M)\right]$$

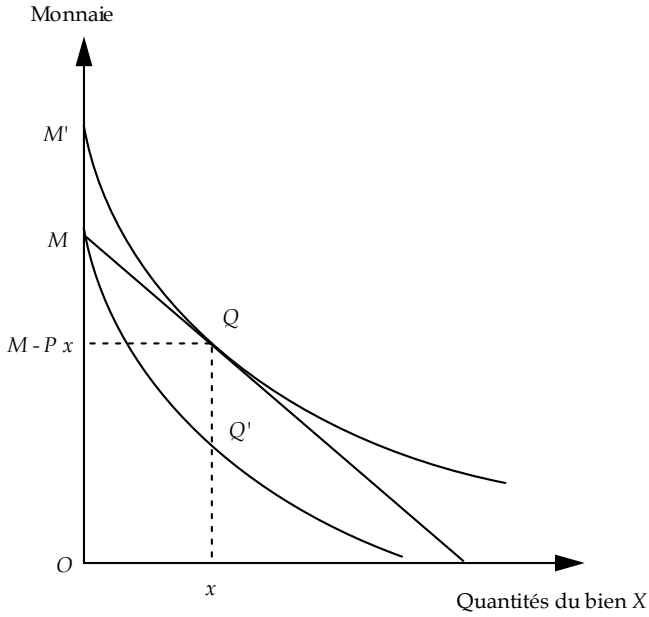
Si la somme consacrée à l'achat du bien x est petite par rapport à l'encaisse monétaire de l'agent, on peut admettre que

$$b(x,M)\approx v'(M)\,s(x,M)$$

L'augmentation du bien-être du consommateur qui découle de l'achat d'une quantité x du bien X, son bénéfice, est proportionnelle au surplus monétaire ; le facteur de proportionnalité est l'utilité marginale de la monnaie.

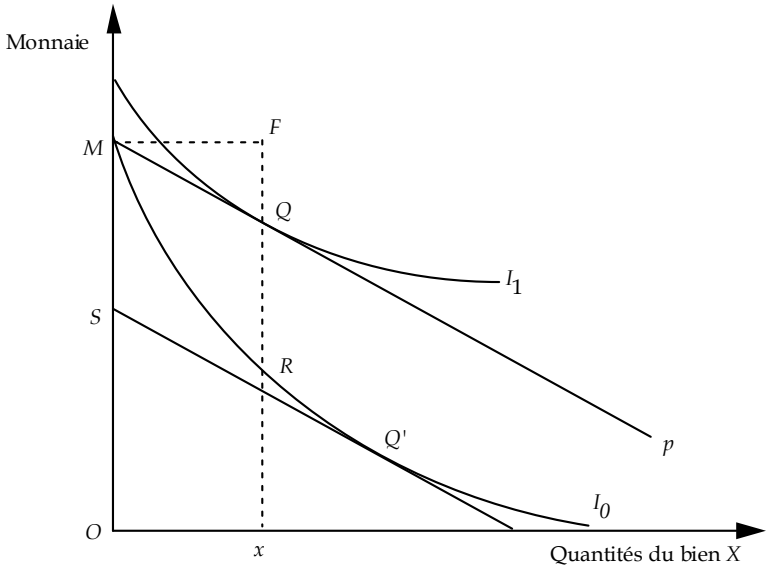
Johnson (1913 : 492) proposa de ce raisonnement une interprétation en termes de courbes d'indifférence qui est restée populaire. Supposons que l'agent détienne une quantité de monnaie *M* et qu'au prix *p* il achète une quantité *x* du bien. Il est alors en équilibre au point *Q* (figure 9). Le surplus que lui procure l'achat de ce bien est mesuré par la distance qui sépare la courbe d'indifférence passant par *Q* et la courbe d'indifférence passant par *M*. En général, la mesure de cette distance est arbitraire. Cependant, si on se souvient que Edgeworth (1891) et Berry (1891 : 550) ont montré que, si l'utilité marginale de la monnaie est constante, les courbes d'indifférence se déduisent l'une de l'autre par une translation verticale, une solution apparaît : la distance entre les deux courbes sera mesurée verticalement par la longueur *QQ'* = *MM'*.

Figure 9 : Johnson et la mesure du surplus



Si l'utilité marginale de la monnaie n'est pas constante, diverses mesures du surplus sont possibles. Dans ce cas, en effet, les tangentes en *Q* et en *Q'* aux courbes d'indifférence ne sont pas parallèles. Quand Hicks se proposait, dans *Value and Capital* (1939), de réhabiliter la théorie marshallienne du surplus, il mesurait le bénéfice du consommateur par la longueur *QR* (figure 10). L'argument est, qu'au prix *p*, l'individu a dépensé *QF* pour acquérir la quantité *x* du bien *X* alors qu'il aurait été aussi bien que dans sa position initiale s'il avait dépensé *FR*. En d'autres termes, *FR* est la dépense maximale que peut consentir l'agent pour acquérir la quantité *x* dans un échange bilatéral. On peut, cependant, observer (Henderson, 1941) que si l'agent paie *QR* le droit d'acheter du bien *X* sa situation se sera améliorée puisque la contrainte budgétaire passant par *R* lui donne la possibilité d'accéder à une courbe d'indifférence située au-dessus de la courbe I_O.

Figure 10 : Les mesures du surplus (Henderson, 1941 : 118)

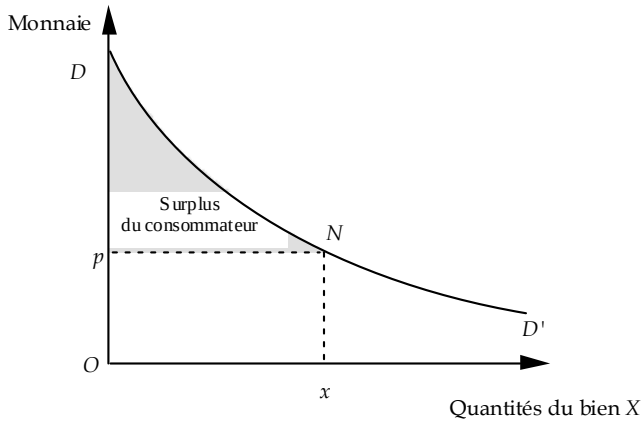


Pour déterminer le prix qu'accepterait de payer l'agent pour avoir accès au marché du bien *X*, il faut tracer la droite *SQ'* de pente *-p* tangente à la courbe d'indifférence I_0. La quantité *SM*, supérieure à *QR*, mesure le surplus. Autrement dit, la différence entre le prix qu'accepterait de payer l'agent et la somme effectivement payée n'est une mesure exacte du surplus que si l'utilité marginale de la monnaie est constante.

Cependant, Marshall (1890 : 109) note une seconde difficulté. Si la fonction d'utilité n'est pas séparable, si les biens sont rivaux ou complémentaires, l'utilité totale procurée par deux biens n'est pas égale à la somme des utilités procurées par chaque bien.

Si nous négligeons le fait que la même somme de monnaie peut représenter, pour deux individus, des utilités différentes, nous pouvons estimer le surplus global que les consommateurs tirent de l'achat d'une quantité *x* du bien *X* par la différence entre la somme des quantités de monnaie qu'ils étaient disposés à verser pour acquérir cette quantité de bien et ce qu'ils ont effectivement dépensé.

Figure 11 : Le surplus global des consommateurs (Marshall, 1890 : 106)



Soit *DD'* la courbe de demande globale pour le bien *X*. Si la quantité *Ox* est consommée, une mesure de l'utilité totale de cette quantité de bien est la surface *OxND*. Le prix payé par unité est *p* et la valeur des quantités acquises est *OpNx*. Le surplus est donc la surface *pND*. Algébriquement, si la fonction de demande s'écrit, $p = f(x)$, le surplus total est

$$\int_0^{x_1} f(x)\,dx - p\,x_1$$

si la quantité x_1 est acquise. Marshall remarque que, si une quantité x_0 de cette marchandise est nécessaire pour l'existence, $f(x)$ peut, pour x inférieur à x_0, être infinie. Il propose, alors, de mesurer le surplus en excluant les quantités du bien qui sont nécessaires à la vie, soit par

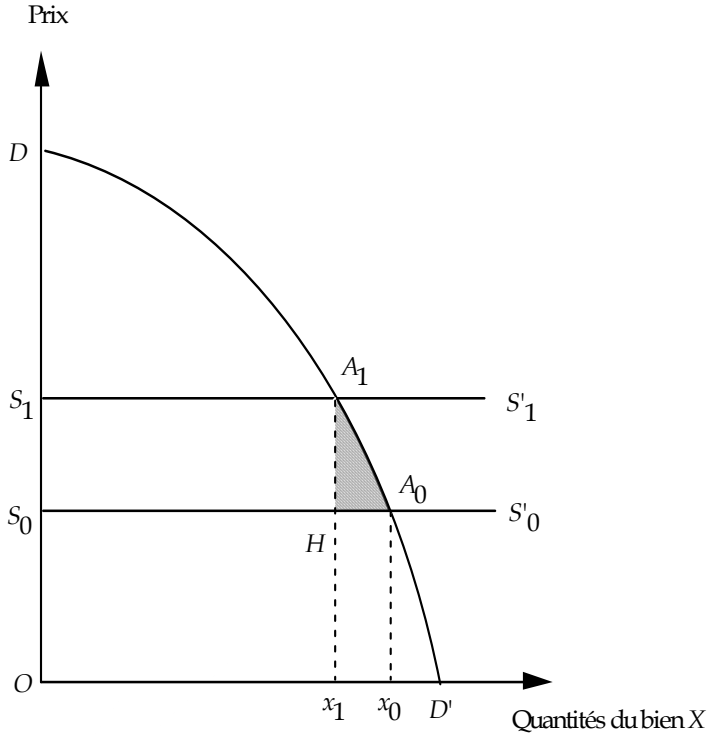
$$\int_{x_0}^{x_1} f(x)\,dx - p(x_1 - x_0)$$

Marshall admet que la comparaison interpersonnelle d'utilité sur laquelle il s'appuie est critiquable et que l'on peut penser que l'utilité marginale de la monnaie est plus faible pour le riche que pour le pauvre. Il soutient cependant que, dans un grand nombre de cas, les mesures étudiées affectent dans des proportions voisines les diverses classes de la société. Dès lors, si les estimations monétaires du surplus sont égales, il doit en être de même — à peu de choses près — des variations du bien-être collectif.

Marshall utilise ce schéma pour étudier les effets d'une variation des prix sur le bien-être et, en particulier, les effets d'un impôt sur la consommation. Admettons, provisoirement, que les coûts de production sont indépendants de la quantité produite : la courbe d'offre $S_0\ S'_0$ est une droite horizontale. Initialement, le surplus des consommateurs est représenté par la surface du triangle $S_0\ DA_0$. Supposons que le gouvernement impose une taxe $S_1\ S_0$ par unité de bien vendue. La nouvelle courbe d'offre est $S_1\ S'_1$ et le surplus du consommateur est S_1DA_1. Comme les recettes de l'État sont mesurées par la surface $S_0\ HA_1\ S_1$, la perte sèche

encourue par la collectivité est mesurée par la surface du triangle $A_0\ A_1\ H$.

Figure 12 : Les effets d'une taxe sur le surplus du consommateur (Marshall, 1890 : 387)

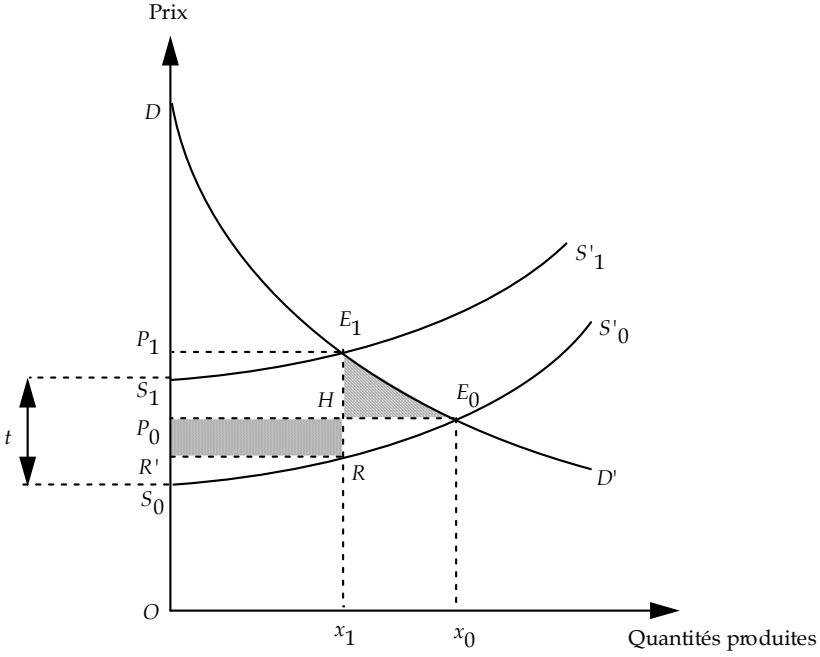


Ainsi, un impôt indirect rapporte moins à l'État qu'il ne coûte aux consommateurs. Réciproquement, une subvention qui diminue le prix des produits, coûte plus au gouvernement qu'elle ne rapporte aux consommateurs. L'importance de la perte est mesurée par le rapport entre la surface du triangle $A_1\ HA_0$ et la surface du rectangle $S_0HA_1S_1$. Elle dépend du rapport HA_0/S_0H et, donc, de l'élasticité de la demande. La thèse de Marshall est qu'une taxe sur les produits de luxe est plus coûteuse qu'une taxe sur les produits de première nécessité parce que la demande pour les produits de luxe est plus élastique que la demande pour les produits de première nécessité même si la consommation de produits de luxe indique une plus grande capacité à supporter le poids des impôts. De la même façon, une taxe discriminatoire qui porterait, par exemple, sur la seule viande de mouton, entraînera une perte plus importante qu'un impôt qui affecterait tous les types de viande.

Il reste à généraliser ce raisonnement de façon à prendre en compte les situations où les coûts de production varient avec les quantités produites. Supposons que le prix d'offre normal est une fonction croissante de la production. Avant la création de l'impôt, la courbe d'offre est $S_0\ S'_0$, le prix d'équilibre est P_0, la quantité produite x_0. Le

surplus du consommateur est estimé par la surface P_0E_0D. Admettons que l'État décide de prélever sur le produit une taxe spécifique — t francs par unité produite — plutôt qu'une taxe *ad valorem*. La nouvelle courbe d'offre, $S_1S'_1$, se déduit de la précédente par une translation de vecteur RE_1. Le prix de vente est maintenant P_1 ; sa hausse est inférieure à la taxe ; le produit diminue jusqu'à x_1. La baisse du surplus du consommateur est mesurée par la surface $P_0E_0E_1P_1$. La perte subie par les consommateurs est inférieure ou supérieure à la recette fiscale selon que la surface $HE_1\ E_0$ est inférieure ou supérieure à la surface $R'P_0\ HR$. Les recettes brutes excéderont la perte encourue par les consommateurs si la loi des rendements décroissants agit si vigoureusement qu'une faible diminution des quantités produites entraînera une forte diminution des coûts de production hors taxe. De ce point de vue, l'État a donc intérêt à taxer les marchandises produites à coûts croissants.

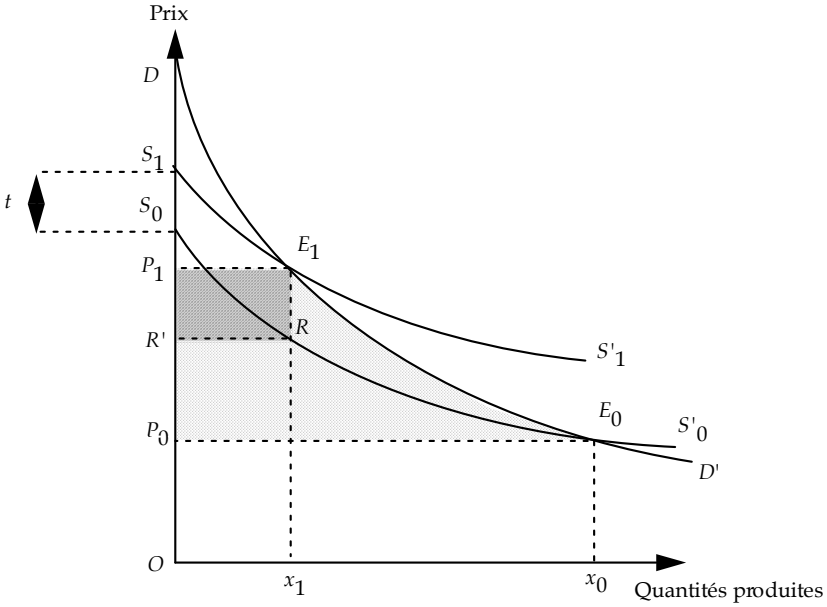
Figure 13 : L'effet de la création d'une taxe sur le surplus du consommateur, le cas où les coûts augmentent avec les quantités produites (Marshall, 1890 : 388)



Considérons le cas où les rendements d'échelle sont croissants et où le prix d'offre est une fonction décroissante des quantités produites. Dans la situation initiale, la courbe d'offre est $S_0\ S'_0$. Après l'instauration de la taxe spécifique, elle devient $S_1\ S'_1$. Le prix augmente de P_0 à P_1 et la quantité produite diminue de x_0 à x_1. La diminution du surplus du consommateur est mesurée par la surface $P_0\ P_1\ E_1\ E_0$; les recettes fiscales sont représentées par la surface $R'P_1\ E_1\ R$. La perte encourue par le consommateur excède les recettes fiscales de l'État. La conclusion de cette

analyse est qu'il est préférable d'imposer les produits soumis à la loi des rendements décroissants plutôt que les marchandises produites à rendements croissants. Mieux, on peut envisager de taxer les premières pour subventionner les secondes.

Figure 14: L'effet de l'instauration d'une taxe, le cas où les coûts sont décroissants (Marshall, 1890 : 399)



La controverse que provoqua le développement de la théorie du surplus est particulièrement complexe car elle porte sur des formulations qui furent élaborées, de façon indépendante, par Dupuit (1844 et 1849), Auspitz et Lieben (1889) et Marshall (1890). Il y a, certes, entre ces contributions de fortes analogies mais il faut bien admettre que les positions de ces différents auteurs ne sont pas parfaitement identiques.

Walras lança la discussion en accusant Dupuit d'assimiler abusivement la courbe d'utilité et la courbe de demande. Son argument est que « le sacrifice pécuniaire maximum qu'un consommateur est disposé à faire pour se procurer une unité de produit dépend non seulement de l'utilité de ce produit, mais aussi de l'utilité de tous les autres produits qui sont sur le marché et aussi enfin des moyens du consommateur » (Walras, 1874-1877 : 671). L'accusation reste vague et probablement injuste mais la question de base est posée : est-il admissible de développer une théorie du surplus dans le cadre que fournit l'équilibre partiel alors que toute variation du prix d'une marchandise modifie la contrainte budgétaire des agents et, donc, leur demande des autres biens et leur offre de service ?

La publication de l'ouvrage d'Auspitz et de Lieben conduisit Walras (1890) à préciser son argumentation en mettant l'accent sur les problèmes que pose l'analyse du surplus des producteurs. Il soutient que la

construction, en équilibre partiel, des courbes d'offre et de demande ne repose pas sur une analyse rigoureuse. L'idée est que la quantité demandée ou offerte d'un bien est fonction non seulement du prix de ce bien mais du prix de tous les autres biens. L'hypothèse selon laquelle le prix d'un bien varie alors que le prix des autres biens reste constant est logiquement inacceptable car la variation de la valeur d'une marchandise affecte nécessairement la demande de tous les produits et l'offre de tous les services. On peut, pour illustrer cette proposition, considérer la construction de la courbe d'offre marshallienne. Quand la production d'un bien croît, son prix d'offre augmente même si les coefficients de fabrication sont constants, parce que le prix des services producteurs varie. Cependant, s'il en est ainsi, les prix d'offre de tous les biens dans la production desquels ces services rentrent, augmentent et cette variation n'est pas de second ordre. En aucun cas, on ne peut les supposer constants. L'intégrale définie de la fonction d'offre, la surface $OS_0 E_0 x_0$ sur la figure 13, ne représente pas le coût total quand la quantité produite est x_0, car, dans un système concurrentiel, le coût marginal de toutes les unités produites est le même. Le coût total est donc l'aire $OP_0 E_0 x_0$ et la notion même de surplus du producteur s'évanouit. De la même façon, on ne peut assimiler la courbe d'utilité marginale à la fonction de demande si bien que la rente du consommateur n'est pas mesurée par la surface $DP_0 E_0$. Bien que Walras n'explicite pas son argument, il n'est pas douteux qu'il résulte simplement de la prise en compte de la contrainte budgétaire de l'agent. Walras raisonne, comme Marshall, sur une fonction d'utilité séparable et additive mais la simple écriture de la contrainte budgétaire de l'agent le conduit à penser que la fonction de demande de biens ne peut être assimilée à la fonction d'utilité. Ainsi, l'analyse que font Auspitz et Lieben semble à Walras complexe et peu utile.

Dans ses premiers travaux, Pareto (1892 a) critique les positions d'Auspitz et Lieben. Il montre, en particulier, que, si l'utilité marginale de la monnaie est constante, l'élasticité prix de la demande de biens est nécessairement égale à -1, hypothèse qui est, bien sûr, très restrictive. Il développera considérablement sa thèse, d'abord dans ses *Considérations sur les principes fondamentaux de l'économie politique pure* (1892 b) puis dans le *Manuel d'économie politique pure*. Dans les deux cas, ce qui est en cause c'est la cohérence logique de la théorie du surplus et, plus spécifiquement, l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie. Cependant, entre l'article de 1892 et le *Manuel*, la position de Pareto a profondément évolué car l'interprétation qu'il propose de cette hypothèse a changé. Il est vraisemblable que l'évolution de la position de Pareto s'explique par la défense que Barone proposa, en 1894, de la thèse de Marshall.

En 1892, Pareto considère que la monnaie est un *bien instrumental* qui n'a pas d'utilité propre mais qui, en permettant à son possesseur d'acquérir des biens, a une utilité indirecte définie comme le rapport de l'utilité marginale des biens à leur prix. Sa thèse est qu'il est logiquement

impossible que l'utilité marginale d'un tel bien reste constante quand la quantité de monnaie détenue par l'agent varie.

Considérons un individu qui détient une quantité M de monnaie instrumentale qu'il utilise pour acquérir des biens (i = 1, 2, … , n) en quantité q_i aux prix p_i. Sa contrainte budgétaire est

$$M = \sum_{i=1}^{n} p_i \, q_i$$

Soit μ l'utilité marginale de la monnaie. Admettons que l'utilité marginale d'un bien i ne dépende que de la quantité consommée de ce bien, on a

$$\forall\, i = 1, 2, \ldots, n \qquad \mu = \frac{u'_i(q_i)}{p_i}$$

Si l'utilité marginale du bien est une fonction monotone, on tire directement de cette équation la fonction de demande

$$\forall\, i = 1, 2, \ldots, n \qquad q_i = \phi_i\,(\mu\, p_i)$$

Ainsi, la demande pour un bien ne dépend que du prix de ce bien. Cependant, en remplaçant q_i par sa valeur dans la contrainte budgétaire, on obtient

$$M = \sum_{i=1}^{n} p_i \, \phi_i(\mu\, p_i)$$

Mais, comme les prix sont indépendants les uns des autres, il faut, pour que cette relation soit satisfaite, que la somme dépensée à l'achat de chaque bien reste constante quand son prix varie :

$$\forall\, i = 1, 2, \ldots, n \qquad p_i \, q_i = A_i$$

L'élasticité de la demande de chaque bien par rapport aux prix est égale à - 1.

Cependant, la nouvelle expression de la contrainte budgétaire met en évidence une contradiction. Elle montre que, à un vecteur de prix et à une valeur de l'utilité marginale de la monnaie, correspond une valeur déterminée de M. Réciproquement, à une valeur donnée des prix et de M correspond une valeur donnée de l'utilité marginale de la monnaie. Autrement dit, il est impossible de supposer que l'utilité marginale de la monnaie est constante puisqu'elle varie nécessairement quand l'ensemble des prix et la quantité de monnaie varient dans les mêmes proportions. Pareto généralise son argument au cas où l'utilité marginale de chaque bien dépend de la quantité consommée de chaque bien. Si la démonstration qu'il propose est complexe, le sens de son argument reste simple. Quand la quantité de monnaie détenue par l'agent augmente pour un niveau donné des prix, la quantité de biens qu'il achète croît nécessairement et l'utilité marginale de la monnaie diminue.

Dans le *Cours d'économie politique* (1896 : 35-36), c'est à Marshall que Pareto va s'intéresser en montrant que, pour passer du surplus mesuré en terme monétaire au surplus exprimé en terme de bien-être, il faut que l'utilité marginale de la monnaie soit constante. Cependant, l'interprétation que Pareto fait de ce terme a changé car, dans la formalisation sur laquelle il s'appuie, il n'est plus question d'une somme à répartir entre

divers achats. L'agent dispose d'une dotation initiale en biens, au sens étroit du terme, et la vente de certains d'entre eux finance les achats. L'utilité de la monnaie est celle d'un numéraire. Bien que Pareto soutienne que le gain en monnaie ne peut mesurer la variation de l'utilité que dans des cas exceptionnels, il semble prêt à accepter, à titre d'approximation, l'idée que l'utilité marginale de la monnaie est constante.

Cependant, quand Pareto reviendra, dans le *Manuel*, sur ce problème, il adoptera une position plus tranchée : l'hypothèse de la constance de l'utilité marginale de la monnaie, définie comme le numéraire, est logiquement inconcevable. C'est sur des bases radicalement différentes qu'il s'efforcera de proposer une nouvelle théorie des surplus qui sera reprise et développée par Allais.

Considérons une économie où il existe n biens (i= 1, 2, … ,n). Le bien 1 est le numéraire. Soit x_i la quantité de bien i consommée par un agent et soit $\overline{x}_i$ la quantité de ce bien qu'il détient avant l'échange. La contrainte budgétaire de l'agent est :

$$0 = x_1 - \overline{x}_1 + \sum_{i=2}^{n} p_i \left(x_i - \overline{x}_i\right) \tag{1}$$

Notons $u'_i(x_1,\dots,x_n)$ l'utilité marginale du bien i. À l'équilibre

$$u'_1\left(x_1, \dots, x_n\right) = \frac{u'_2\left(x_1, \dots, x_n\right)}{p_2} = \dots = \frac{u'_n\left(x_1, \dots, x_n\right)}{p_n} \tag{2}$$

Puisque les quantités demandées sont fonction des prix, on peut affirmer que l'utilité marginale de la monnaie, c'est-à-dire du bien 1, est une fonction μ des prix :

$$u'_1\left(x_1, \dots, x_n\right) = \mu\left(p_1, \dots, p_n\right) \tag{3}$$

En dérivant par rapport à p_i le système constitué par les équations (1), (2) et (3), on obtient

$$\begin{array}{llll}
u''_{11}\dfrac{\partial x_1}{\partial p_i} & + u''_{12}\dfrac{\partial x_2}{\partial p_i} & +\dots & + u''_{1n}\dfrac{\partial x_n}{\partial p_i} = \dfrac{\partial \mu}{\partial p_i} \\
\vdots & & & \\
u''_{i1}\dfrac{\partial x_1}{\partial p_i} & + u''_{i2}\dfrac{\partial x_2}{\partial p_i} & +\dots & + u''_{in}\dfrac{\partial x_n}{\partial p_i} = \mu + p_i\dfrac{\partial \mu}{\partial p_i} \\
\vdots & & & \\
u''_{n1}\dfrac{\partial x_1}{\partial p_i} & + u''_{n2}\dfrac{\partial x_2}{\partial p_i} & +\dots & + u''_{nn}\dfrac{\partial x_n}{\partial p_i} = p_n\dfrac{\partial \mu}{\partial p_i} \\
\dfrac{\partial x_1}{\partial p_i} & + p_2\dfrac{\partial x_2}{\partial p_i} & +\dots + \; x_i - \overline{x}_i + p_i\dfrac{\partial x_i}{\partial p_i} & + p_n\dfrac{\partial x_n}{\partial p_i} = 0
\end{array}$$

Ce système permet de déterminer l'effet sur l'utilité marginale de la monnaie d'une variation du prix du bien i.

Le problème est de savoir ce qu'il devient sous les hypothèses qui sont celles de Marshall : l'utilité marginale de la monnaie est constante et l'utilité marginale d'un bien ne dépend que des quantités consommées de ce bien

$$\frac{\partial \mu}{\partial p_i}\left(p_{2,} \ldots, p_i, \ldots, p_n\right) = 0$$
$$\forall\ j \neq i;\ j = 1, \ldots, n \quad u''_{ij} = 0$$

Le système se réécrit :

$$u''_{11}\frac{\partial x_1}{\partial p_i} = 0$$
$$\vdots$$
$$u''_{ii}\frac{\partial x_i}{\partial p_i} = \mu$$
$$\vdots$$
$$u''_{n1}\frac{\partial x_n}{\partial p_i} = 0$$
$$\frac{\partial x_1}{\partial p_i} + p_2\frac{\partial x_2}{\partial p_i} + \ldots + x_i - \bar{x}_i + p_i\frac{\partial x_i}{\partial p_i} + \ldots + p_n\frac{\partial x_n}{\partial p_i} = 0$$

Ainsi, la demande d'un bien ne dépend que du prix de ce bien et on peut, en dérivant la contrainte budgétaire, écrire :

$$p_i\frac{\partial x_i}{\partial p_i} = \bar{x}_i - x_i$$

Mais, $\frac{\partial x_i}{\partial p_i} = \frac{\mu}{u''_{ii}(x_i)}$ et $\frac{\partial x_i}{\partial p_i} = \frac{u'_i(x_i)}{p_i\, u''_{ii}(x_i)}$, on peut donc conclure que

$$\frac{u'_i(x_i)}{u''_{ii}(x_i)} = \bar{x}_i - x_i$$

En intégrant cette équation, on obtient la fonction d'utilité marginale qui est de la forme

$$u_i'(x_i) = \frac{I_i}{x_i - \bar{x}_i}$$

où I_i est la constante d'intégration. Ce résultat est logiquement inacceptable : Pareto souligne qu'il n'y a aucune raison pour que l'utilité marginale d'un bien dépende de la quantité de ce bien qui est initialement détenue par l'agent.

Cependant, Pareto néglige un instant ces objections pour étudier l'ensemble des conséquences logiques des hypothèses marshaliennes. Dans le cas des biens demandés, il est possible de tourner la difficulté en admettant que la dotation initiale en biens est nulle. On a, alors,

$$u_i'(x_i) = \frac{I_i}{x_i}$$

Ce résultat implique que la fonction d'utilité est logarithmique et que l'élasticité de la demande par rapport au prix est égale à -1. Ces hypothèses sont trop restrictives pour être acceptables. Néanmoins, admettons qu'il en est ainsi pour tous les biens sauf le bien 1. Disons, pour fixer les idées, que le bien 1 est le travail qui constitue la seule ressource de l'agent. Sachant que

$$\bar{x}_1 - x_1 = \sum_{i=2}^{n} p_i\ x_i$$

et que $$u'_1(x_1) = \frac{u'_i(x_i)}{p_i} = \frac{I_i}{p_i\, x_i} \qquad \forall\, i = 2, \ldots, n$$

On a $$(\bar{x}_1 - x_1)u'_1(x_1) = \sum_{i=2}^{n} I_i \cdot$$

On peut conclure que, si l'utilité marginale du numéraire, ici le travail, est constante, la quantité de numéraire offerte par l'agent ne varie pas quand le prix des biens qu'il demande varie.

Non seulement, ce résultat est curieux mais il conduit à de nouveaux problèmes. L'utilité marginale du numéraire s'écrit :

$$u'_1(x_1) = \frac{I_1}{\bar{x}_1 - x_1}$$

pour qu'un équilibre s'établisse, il faut donc que $I_1 = \sum_{i=2}^{n} I_i \cdot$

Cette condition ne peut être satisfaite que par un heureux hasard. Cependant, s'il en est ainsi, l'équilibre est indéterminé. On peut choisir arbitrairement x_1, ici le temps durant lequel l'agent se repose, et quel que soit x_1, on a

$$\forall\, i = 2, \ldots, n \qquad x_i = \frac{I_i\,(\bar{x}_1 - x_1)}{I_1\, p_i}$$

l'équilibre est indéterminé.

Les critiques que Samuelson fit de la théorie du surplus en 1942 puis en 1947 sont très voisines dans leur esprit de celle de Pareto. Les différences portent sur trois points. Samuelson s'appuie sur une fonction d'utilité moins restrictive définie à une transformation monotone près. Il suppose que l'agent reçoit un revenu exogène *Y*. Cette hypothèse nous ramène au premier modèle parétien, celui de 1892, qui est moins général que celui développé en 1906. Ainsi, Samuelson ne se heurte pas à certains des problèmes rencontrés par Pareto dans le *Manuel*. Enfin, Samuelson établit une distinction qui restera célèbre en opposant la constance de l'utilité marginale du revenu à la constance de l'utilité marginale de la monnaie.

L'argument sur lequel s'appuie Samuelson est simple. Si un agent a un revenu monétaire *Y* qu'il emploie pour acheter des biens aux prix p_i, sa demande pour chaque bien est homogène de degré 0 dans les p_i et *Y*. Il en découle que l'utilité marginale de la monnaie, μ est homogène de degré -1 dans les mêmes variables. Il est donc impossible, comme l'avait montré Pareto, que l'utilité marginale du revenu soit constante par rapport aux prix et au revenu monétaire. On doit donc distinguer deux conceptions de la constance de l'utilité marginale de la monnaie.

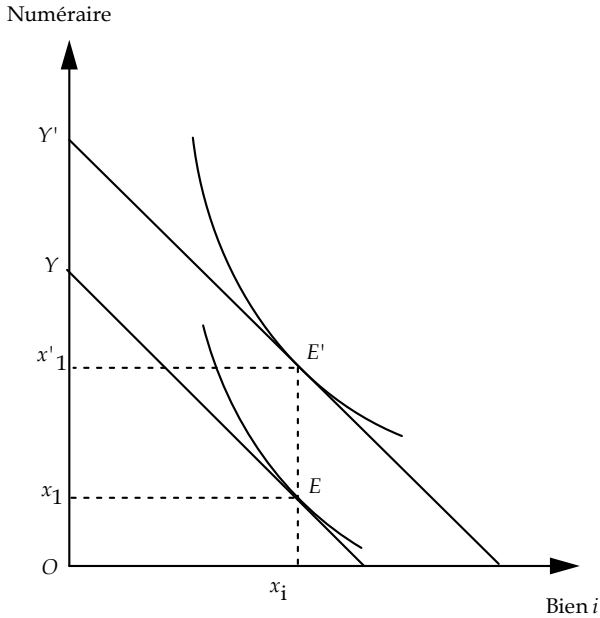
On peut, comme le soutenait Edgeworth puis Pareto dans le *Manuel*, sélectionner de façon arbitraire un bien qui joue le rôle de numéraire. Par hypothèse, le prix de ce bien est constant. On dit que l'utilité marginale de la monnaie est constante quand l'utilité marginale du numéraire est invariante par rapport aux prix des autres biens et au revenu :

$$\forall\, i = 2, \ldots, n \qquad \frac{\partial \mu}{\partial p_i} = 0$$

$$\frac{\partial \mu}{\partial Y} = 0$$

Si on définit ainsi la constance de l'utilité marginale de la monnaie, les courbes d'indifférence se déduisent l'une de l'autre par une translation : il est commode de dire qu'elles sont parallèles. Dès lors, une variation du revenu n'affecte que la demande de numéraire ; la demande des autres biens reste constante. Ce résultat est évidement absurde.

Figure 15 : la constance de l'utilité marginale de la monnaie



Samuelson (1942 : 86) souligne que, dans ce cas, si l'on admet une fonction d'utilité à la Marshall, la demande pour tous les biens, sauf le numéraire, ne dépend que du prix de ce bien mais que cette conclusion « n'implique pas une élasticité unitaire de la demande comme certains écrivains antérieurs l'avaient pensé ». Cette remarque peut suggérer une méprise. En réalité, le modèle de Pareto (1906) ne conduit pas, en général, à une élasticité unitaire de la demande vis-à-vis des prix. En effet, celle-ci s'écrit :

$$\frac{\partial x_i}{\partial p_i}\frac{p_i}{x_i} = -\frac{x_i - \bar{x}_i}{x_i}$$

Elle n'est égale à - 1 que si la dotation initiale de l'agent en ce bien est nulle. Il n'en reste pas moins que, dans ce cas, les conclusions de Pareto et de Samuelson semblent contradictoires. Cette opposition trouve son origine dans la structure même des modèles. Alors que Samuelson étudie le comportement d'un agent qui répartit entre diverses dépenses un revenu

donné, Pareto suppose, au contraire, que ce revenu découle des choix de l'agent; pour lui, le revenu est une variable endogène.

Le succès de cette définition de la constance de l'utilité marginale de la monnaie tient, sans doute, au fait que Marshall (1890 : 652-654 : 695) semble reprendre à son compte l'interprétation proposée par Edgeworth. Cependant, on peut se demander si elle est vraiment cohérente avec l'analyse de Marshall qui suggère, à diverses reprises, que l'utilité marginale de la monnaie varie avec le revenu. Introduisant une expression nouvelle, Samuelson dit que *l'utilité marginale du revenu* est constante si le rapport de l'utilité marginale des biens à leur prix ne varie pas quand les prix changent :

$$\forall\ i = 1, 2, \ldots, n \qquad \frac{\partial \mu}{\partial p_i} = 0$$

On a vu que l'utilité marginale du revenu est homogène de degré -1 par rapport aux prix et au revenu :

$$\mu(p_1, p_2, \ldots, p_n, Y) = \lambda\ \mu(\lambda\ p_1, \lambda\ p_2, \ldots, \lambda\ p_n, \lambda\ Y)$$

Appliquons le théorème d'Euler, on obtient

$$-\ \mu = p_1 \frac{\partial \mu}{\partial p_1} + p_2 \frac{\partial \mu}{\partial p_2} + \ldots + p_n \frac{\partial \mu}{\partial p_n} + Y \frac{\partial \mu}{\partial Y}$$

Si l'utilité marginale du revenu est constante, on a donc

$$\frac{\partial \mu}{\partial Y} \frac{Y}{\mu} = -\ 1$$

et l'utilité marginale du revenu est de la forme

$$\mu = \frac{a}{Y}$$

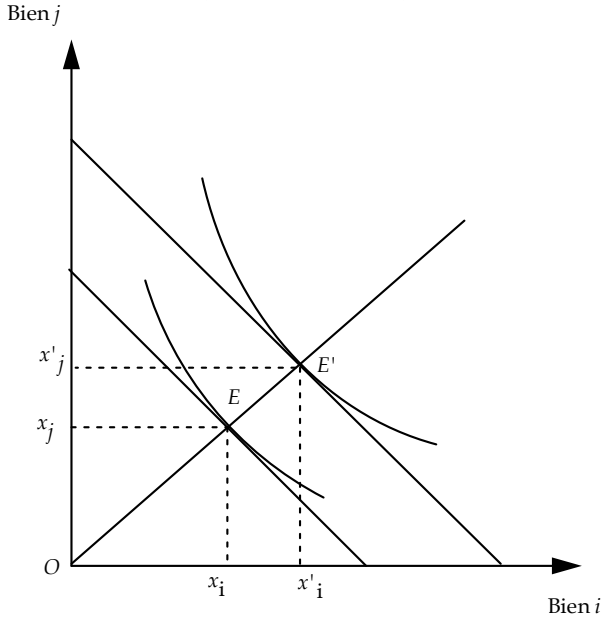
où *a* est la constante d'intégration.

Si l'utilité marginale du revenu est constante et si la fonction d'utilité est séparable, on retrouve les résultats établis par Pareto en 1892. L'élasticité de la demande par rapport au prix est unitaire et la fonction d'utilité est logarithmique. Dans le cas général d'une fonction d'utilité ordinale à la Fisher, Samuelson montre que si l'utilité marginale du revenu est constante, l'élasticité de la demande de biens par rapport au revenu est égale à 1. Les fonctions de demande s'écrivent sous la forme

$$x_i = Y\ \ \Psi_i(p_1, p_2, \ldots, p_n)$$

Dans ce cas, les courbes d'indifférence se déduisent l'une de l'autre par homothétie. Le taux marginal de substitution entre deux biens dépend seulement de leurs quantités relatives et les tangentes aux courbes d'indifférence le long d'un rayon passant par l'origine sont parallèles. Là, encore, l'hypothèse est trop restrictive pour être acceptable.

Figure 16 : La constance de l'utilité marginale du revenu (Samuelson, 1942)

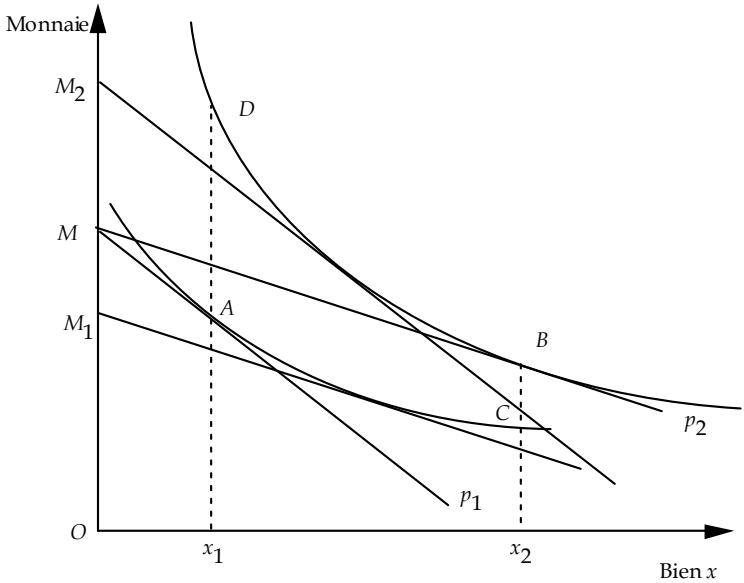


Si l'analyse marshallienne du surplus avait largement inspiré ses successeurs immédiats, les critiques répétées dont elle avait été l'objet avaient semé le doute même parmi les économistes cambridgiens. Elle semblait devoir être abandonnée au profit de la théorie de l'optimum parétien quand Hicks proposa de la réhabiliter (1941). La thèse de Hicks repose sur deux idées. Même si Marshall est plus réticent que Jevons ou Edgeworth vis-à-vis de l'utilitarisme, il n'en reste pas moins que son analyse repose sur des conceptions qui, pour Hicks, sont inacceptables : la référence à une utilité cardinalement mesurable et la possibilité de comparer les satisfactions des agents. De façon plus précise, l'idée que la constance de l'utilité marginale de la monnaie permet d'établir un pont entre quantité de monnaie et satisfaction, entre le surplus estimé par le bénéfice monétaire et le surplus compris comme la variation de l'utilité totale de l'agent lui paraît inacceptable. Cependant, Hicks soutient que l'on peut gommer dans la théorie du surplus toute référence à l'utilitarisme. Sa reformulation de cette analyse repose sur les convictions philosophiques qui l'avaient conduit à proposer, dans les années 1930, une nouvelle présentation de la théorie des choix du consommateur. Cependant, l'hypothèse de la constance de l'utilité marginale de la monnaie a un autre rôle : elle permet de faire abstraction des effets sur le revenu réel d'une variation du prix du bien. Hicks se propose de résoudre cette difficulté en raisonnant sur la fonction de demande compensée plutôt que sur la fonction de demande marshallienne.

Hicks soutient que le surplus du consommateur défini comme la différence entre ce que le consommateur est disposé à payer moins la somme effectivement payée est quelque chose d'objectif. Mieux, en

dehors de toute comparaison d'utilité personnelle, la somme de ces gains a un sens. C'est la quantité de monnaie que les consommateurs considérés comme un tout ont à payer pour se trouver aussi mal que si la marchandise avait disparu. Cependant, le principe de la compensation pose un problème car, comme le remarquera, dès 1941, Henderson, il y a plusieurs façons de la définir.

Figure 17 : Hicks et la mesure du surplus



Admettons qu'initialement l'individu détienne une quantité de monnaie M et que les prix soient p_1. Le problème est d'évaluer la variation du surplus de l'agent qui découlerait d'une variation des prix du bien X jusqu'à p_2. La consommation du bien X augmentera de x_1 à x_2. Le surplus marshallien varie de CB. La variation compensée est M_1 M : elle ne peut être inférieure au surplus marshallien. C'est la somme que serait disposé à verser le consommateur pour avoir accès à un marché où le bien s'échangerait au prix p_2 plutôt qu'au prix p_1.

Supposons que le prix initial soit p_2 et le prix final p_1. La perte que subit le consommateur, à la suite de la hausse des prix, est, selon Marshall, AD. Le principe de compensation conduit à estimer cette perte à MM_2 qui n'est pas supérieur à AD. Au lieu du résultat espéré, on dispose de quatre estimations. Ainsi, on retrouve l'idée formulée par Edgeworth et par Barone, le surplus marshallien est une approximation. Malgré les objections de Samuelson (1947), c'est cette thèse qui a finalement prévalu.

Le calcul utilitariste

Si Edgeworth a défendu la théorie marshallienne du surplus, sa contribution essentielle réside dans les recherches qu'il a développées pour caractériser l'optimum social, c'est-à-dire une situation où, non

seulement il serait impossible d'améliorer la situation d'un être sensible sans détériorer celle d'un autre, mais où la satisfaction totale serait maximale. Les textes d'Edgeworth figurent parmi les exposés fondamentaux de l'utilitarisme à la fin du XIXe siècle. Ils constituent une tentative de synthèse entre l'ancien utilitarisme, celui de Sidgwick, et le nouveau dont le développement a été favorisé par l'apparition de la psychologie expérimentale. Les recherches d'Edgeworth étendent, en quelque sorte, le principe de Jevons à l'éthique. Le renouvellement de l'utilitarisme classique passe par sa mathématisation et, plus précisément, par l'application du calcul des variations à la résolution des problèmes qu'avaient posés Bentham et ses disciples. Cet effort conduisit Edgeworth à élaborer les concepts qui constituent, aujourd'hui, la base de la théorie du bien-être. La tradition attribue, à tort, la paternité de ces notions à Pareto. L'erreur n'est sans doute pas anodine car il reste paradoxal que la « nouvelle théorie du bien-être » emprunte ses éléments fondamentaux à un théoricien de l'utilitarisme alors même qu'elle rejette la philosophie élaborée par Bentham et développée par Mill, Sidgwick et Edgeworth.

Le problème que se pose Edgeworth est de déterminer l'allocation des moyens de production et du travail, le niveau et la structure de la population qui permettent d'atteindre le plus grand bonheur. La solution qu'il propose est profondément influencée par les « idéologies » qui, à la fin du XIXe siècle dominaient la vie intellectuelle : l'élitisme, l'eugénisme et le darwinisme. Rejetant l'égalitarisme classique, Edgeworth soutient que les hommes ou, plus généralement, les êtres sensibles n'ont ni la même capacité au bonheur, ni la même capacité au travail. La recherche de l'optimum ne peut faire abstraction de cette inégalité fondamentale. La solution au problème utilitariste n'est pas dans une répartition égalitaire du travail et des moyens de satisfaction. Ceux qui sont les plus sensibles aux plaisirs doivent recevoir plus car ils tireront plus de satisfaction de la consommation des mêmes biens. Ceux qui sont les plus capables de travailler devront assurer les tâches les plus lourdes car ils les assureront avec moins de peine.

Curieusement, Edgeworth soutient que ces capacités vont de pair ; on les notera υ. Formellement, le problème, sous sa forme la plus simple, s'écrit :

$$\text{Max} \quad \int_{\upsilon_0}^{\upsilon_1} n\left[u(\upsilon, y) - \lambda\right] d\upsilon$$

$$\text{sous} \quad \int_{\upsilon_0}^{\upsilon_1} n\left[y - f(\upsilon, y)\right] d\upsilon = 0$$

υ_0 et υ_1 sont les bornes inférieures et supérieures de la capacité, υ, au travail et au plaisir, n est l'effectif de chaque « section » — autrement dit, le nombre d'êtres sensibles de capacité υ —, u est la fonction d'utilité, y la quantité de biens de consommation produits, λ est la peine qu'induit le travail, f est la fonction de production. Si les dérivées secondes de u et de f sont négatives, les conditions secondes pour un maximum sont satisfaites. La condition d'optimalité s'écrit

$$\frac{\partial u}{\partial y}(\upsilon, y)\frac{\partial f}{\partial \lambda}(\upsilon, \lambda) = 1$$

Cette relation vient confirmer l'idée d'Edgeworth : les plus capables devront travailler plus mais recevront, aussi, une plus large fraction des biens produits.

Cependant, une nouvelle question se pose quand nous admettons que « nous pouvons, dans une certaine mesure, affecter le nombre d'êtres humains futurs. Nous devons nous demander comment, selon les principes utilitaristes, cette influence doit s'exercer » (Sidgwick, 1874 : 412). La réponse à cette question ne va pas de soi. En effet, la formulation que retient Edgeworth pour sa fonction objectif repose sur le principe du « plus grand bonheur pour le plus grand nombre » et toute augmentation du nombre d'êtres sensibles doit, *ceteris paribus,* nous rapprocher de ce but. Le postulat malthusien — quand la population augmente, les moyens de satisfaire ses besoins s'accroissent à un taux décroissant — permet, cependant, de proposer une solution. Même si, à l'origine, les économies d'échelle peuvent l'emporter, la rareté des ressources naturelles finit par exercer une influence décisive et la population doit être limitée.

S'il est possible d'agir, non seulement sur la quantité de la population, mais sur sa qualité, une nouvelle question se pose : trouver la répartition optimale de la population entre les diverses sections, c'est-à-dire les diverses capacités à travailler et à jouir, de façon que le bonheur des générations futures soit le plus grand possible. On peut, ici, partir de la thèse de Galton : les capacités des enfants sont une fonction de celles des parents. Alors, l'eugénisme s'impose. Au-delà d'un seuil critique de capacité, il faut inciter les individus à se reproduire ; en deçà, il convient de les décourager.

Les conclusions que tire Edgeworth de son analyse peuvent sembler ambiguës mais vont dans le sens d'un « inégalitarisme radical ». Certes, on peut déduire de ce raisonnement le droit des égaux aux mêmes avantages et aux mêmes fardeaux. Cependant, pour Edgeworth, l'égalité n'est pas toute la justice distributive. Les premiers utilitaristes n'ont accepté l'inégalité des fortunes que dans la mesure où elle encourageait la production. En elle-même, elle ne paraissait pas souhaitable. Edgeworth soutient, au contraire, que les privilèges aristocratiques de la naissance ou du talent peuvent trouver un fondement dans les inégalités des hommes. Si la capacité au plaisir est un attribut de l'adresse et du talent, si le produit ne dépend pas de façon symétrique du travail manuel et du travail intellectuel, alors on peut offrir à l'aristocratie un salaire plus élevé pour un travail plus agréable.

2. LA THEORIE DES PRIX

Pour élaborer sa théorie de l'échange, Jevons s'appuie sur son analyse de l'utilité et sur la loi d'indifférence : sur un marché donné, il ne peut exister, au même moment, deux prix pour une même marchandise. Sous cette hypothèse, Jevons montre qu'il existe, en général, un équilibre

unique et que le taux d'échange des deux marchandises est égal à l'inverse du rapport des degrés finals d'utilité des deux biens. Il met ainsi en évidence une proposition qui nous est familière : le rapport des utilités marginales est égal au rapport des prix des marchandises.

L'analyse que Jevons fait de l'échange est plutôt une première esquisse qu'une théorie pleinement élaborée ; en particulier, le mécanisme de formation des prix et le processus d'ajustement ne sont pas explicités. Ainsi, il n'est pas surprenant qu'elle ait été à l'origine de constructions plutôt différentes.

La loi d'indifférence joue, dans l'œuvre de Jevons, un rôle essentiel. Elle lui permet de soutenir que l'équilibre est déterminé, même si le nombre d'agents présents sur le marché est fini ou, même, petit. L'indétermination découle chez lui, comme chez les Autrichiens, de l'indivisibilité des marchandises.

Edgeworth, en écartant cette règle, pourra montrer que l'équilibre est indéterminé. Ce n'est que dans le cas où le nombre d'agents tend vers l'infini que l'ensemble des accords finals se réduit à l'équilibre concurrentiel. Certes, il peut alors exister comme l'avaient montré Walras et Marshall plusieurs équilibres mais non un continuum d'équilibres.

Cependant, en rejetant la loi d'indifférence, Edgeworth imaginait un processus d'ajustement, la renégociation, différant du processus de tâtonnement walrasien. Ce n'est plus le secrétaire du marché qui modifie les prix en fonction du déséquilibre entre l'offre et la demande mais les individus qui, en renégociant les termes de leur contrat, aboutissent à une situation finale où nul ne peut améliorer son sort qu'aux dépens des autres. En élaborant la notion de courbe des contrats et en définissant le concept d'optimum, Edgeworth contribuait, de façon décisive, au développement de la théorie économique.

L'analyse de Jevons ne fait guère de référence explicite au mécanisme de l'offre et de la demande. Jevons, cependant, était conscient du fait que sa théorie était compatible avec les lois de l'offre et de la demande et que ces notions pouvaient aisément être introduites dans son raisonnement. Bien que Marshall ait toujours rejeté les interprétations de son œuvre comme une synthèse entre Jevons et les classiques, la publication de ses premiers manuscrits montre que cette thèse n'est pas sans fondement. Dans ses premières recherches, il utilisait le schéma de l'offre et de la demande pour discuter et approfondir la théorie classique de la valeur. La lecture de Jevons lui permit de déduire la demande de l'analyse des choix du consommateur. Sa théorie des prix, telle qu'il la formule dans les *Principes* est bien une synthèse entre les classiques et Jevons.

Mais, cette synthèse n'était pas innocente. Au terme d'un raisonnement dont la cohérence est discutable, Jevons avait cru pouvoir déduire de la relation entre les prix et les degrés finals d'utilité la conclusion que l'utilité est la cause de la valeur. Marshall, en reformulant l'analyse de la détermination des prix en termes d'offre et de demande, suggéra que cette thèse était mal fondée et fit prévaloir une théorie symétrique de la valeur.

Défenseur intransigeant de la « révolution marginaliste », Wicksteed chercha, alors, une faille logique dans le raisonnement de Marshall. Il pensa la trouver dans la structure du modèle qui décrit la formation des prix comme le résultat de la confrontation de l'offre et de la demande. Il soutient que l'offre n'était qu'une partie de la courbe de demande et que la distinction qu'opérait Marshall entre ces deux notions était mal fondée. En courte période, quand les stocks sont donnés, on peut certes raisonner, pour expliquer la formation des prix, sur les demandes nettes. Mais, en longue période, si l'approche de Wicksteed lui permet de développer la notion de coût d'opportunité, il ne parvient pas à construire un schéma interprétatif susceptible de se substituer au modèle marshallien.

2.1. La théorie de l'échange

Pour construire une théorie des prix, il faut d'abord éliminer les équivoques qu'avait pu créer l'usage par les classiques du terme « valeur ». Alors même qu'ils admettent que la valeur est relative, il paraissent parfois soutenir qu'elle est une propriété de la marchandise. Pourtant, si la valeur d'un bien est la quantité d'un bien particulier ou des choses en général qui s'échangent contre elle, elle ne peut être présentée comme la propriété intrinsèque d'un objet. La valeur d'échange d'un objet est un rapport et, pour éviter toute ambiguïté, Jevons abandonne cette expression et parle d'un *rapport d'échange*. La valeur d'usage est l'utilité totale et l'*estime* est le degré final d'utilité. Cette opposition permet de résoudre ce que Smith appelait le paradoxe de la valeur. Elle permet, aussi, de comprendre en quoi consiste le gain qu'un individu ou une nation tire de l'échange.

Pour définir le marché, Jevons s'appuie sur l'analyse de Cournot : l'image est celle d'un territoire où la concurrence est telle que les prix s'y nivellent avec facilité et promptitude. Mais, l'unicité des prix et la concurrence ne semblent pas suffisantes à Jevons pour définir la notion de marché. Il cherche en effet à éviter toute manœuvre stratégique, toute coalition. Il suppose donc que les échangistes connaissent les stocks de marchandises et les intentions d'échange des autres agents. La nature de l'information intervient, ainsi, pour définir le marché.

Jevons se représente l'échange comme un processus très spécifique qui met en relation deux *corps commerçants*. Il désigne par ce terme un ensemble d'acheteurs ou de vendeurs qui peut comporter un seul individu ou regrouper, au contraire, tous les habitants d'un pays ou d'un continent. En parlant d'un corps commerçant, Jevons considère un ensemble d'individus comme un tout et il peut, ainsi, « personnifier » le comportement d'une multitude d'hommes et de femmes en utilisant l'image de l'agent représentatif. Comme l'a montré Edgeworth (1881 : 31 et 109), le couple dont Jevons explique les échanges est un couple typique constitué de deux individus qui sont « revêtus des propriétés du marché ». Chacun d'eux est, selon l'expression de Berkeley, un particulier

représentatif dont l'existence présuppose une classe d'individus concurrents.

Cette façon de raisonner permet, à Jevons, de parler des courbes d'utilité marginale des vendeurs ou des acheteurs considérés comme des touts, alors que cette notion ne peut, à proprement parler, s'appliquer qu'à des individus. Walras lui reprochera son manque de rigueur. Il convient, rappelait-il, de partir du comportement des agents, de construire les fonctions d'offre et de demande individuelles qui seront, alors, agrégées pour obtenir les fonctions d'offre et de demande globales. Cependant, l'objection de Walras a sans doute moins de portée qu'il le pensait. Tant que le passage des fonctions individuelles aux fonctions globales ne repose pas sur une procédure d'agrégation explicite, on peut, en effet, lui répondre que le stratagème utilisé par Jevons n'a, en fait, guère d'inconvénients.

L'hypothèse cruciale de l'analyse de Jevons est ce qu'il appelle la loi d'indifférence. Quand une marchandise est homogène, toute fraction de cette marchandises peut être indifféremment utilisée à la place d'une fraction égale. Ainsi, toutes les unités du bien s'échangeront au même prix. L'argument semble relever de l'évidence mais il n'en dissimule pas moins une difficulté. Même si le bien est homogène, on peut concevoir que son prix évolue durant la même séance d'échanges jusqu'à ce que l'équilibre s'établisse. Negishi (1982) soutient que la loi d'indifférence repose sur un arbitrage analogue à celui qu'analyse Walras dans le chapitre des *Éléments d'économie pure* où il étudie la formation des prix dans une économie décentralisée.

Supposons que le marché ne soit régi par aucune autorité centrale. L'un des échangistes annonce le prix auquel il est disposé à traiter. S'il trouve un partenaire, les deux parties décideront des quantités qu'elles souhaitent échanger à ce taux ; un contrat *provisoire* sera conclu qui portera sur la plus faible des quantités qu'elles souhaitent échanger à ce taux. Cependant, à cet instant, l'économie est en déséquilibre et le rapport dans lequel s'échangent les marchandises va varier. Mais, s'il en est ainsi, chaque agent voudra remplacer les transactions qu'il a conclues à un taux qui lui était défavorable par des échanges à un prix plus avantageux. C'est à travers ces arbitrages et la renégociation des contrats antérieurement conclus que prévaudra la loi d'indifférence.

L'unicité des prix ne découle pas de la seule homogénéité du bien mais de l'organisation des marchés. Elle implique que les dernières unités qui sont échangées le sont dans le même rapport que les quantités totales :

$$\frac{dy}{dx} = \frac{y}{x}$$

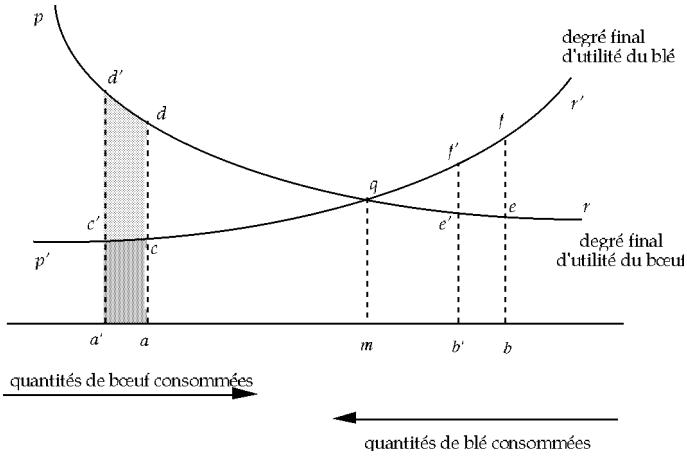
Jevons montre que, sous ces hypothèses, le processus de marché conduit, en général, à une situation d'équilibre déterminé où le rapport d'échange des deux marchandises est égal à l'inverse du rapport des degrés finals d'utilité des biens échangés. Jevons, cependant, admet qu'il existe des situations où les équations d'échange cessent d'être vraies. Dans cette discussion, il n'évoque jamais le rôle du nombre d'agents qui

interviennent sur le marché. On est tenté d'en conclure que, contrairement à l'interprétation d'Edgeworth, les équations d'échange et, donc, la loi d'indifférence restent vraies même si un petit nombre d'individus interviennent sur le marché. Les exceptions qu'analyse Jevons découlent soit de l'existence de solutions « en coin », soit de l'absence de divisibilité des biens.

Supposons qu'il existe un ensemble d'échangistes qui détiennent seulement du blé alors que les autres agents ne possèdent que du bœuf. Alors, on peut imaginer que les premiers pourront accroître leur satisfaction en cédant une fraction de leur blé contre du bœuf. La question est de savoir quand un tel échange cesse d'être bénéfique. L'équilibre sera atteint quand l'utilité d'une petite quantité qui serait cédée aurait, pour les deux parties, la même utilité que la quantité du bien acquis.

Jevons illustre son raisonnement par un graphique qui est resté célèbre. Il admet que le taux d'échange est égal à 1. Considérons un des corps commerçant, celui des propriétaires de blé. Soit *pqr* la courbe qui décrit le degré final d'utilité du bœuf pour ces agents si la quantité de bœuf consommée se lit de *a* vers *b*. Soit *p′ q r′* la courbe qui décrit le degré final d'utilité pour ces agents si la quantité de blé consommée se lit de *b* vers *a*. Quand on passe de *a′* à *a*, les propriétaires de blé acquièrent une quantité *aa′* de bœuf en cédant une quantité égale de blé. Cet échange est évidemment fructueux pour ces agents car l'utilité qu'a, pour eux, le bœuf acquis — soit la surface *a′d′da* — excède l'utilité qu'avait pour eux le blé cédé (soit la surface *a′c′ca*). Supposons maintenant que les propriétaires de blé se trouvent, après une série d'échanges, au point *b′*. Admettons que leurs partenaires leur proposent de céder, toujours pour un prix relatif égal à 1, une quantité *bb′* de blé contre une quantité égale de bœuf. L'utilité du blé cédé est représentée par la surface *bf′fb* alors que l'utilité du blé acquis serait *b′e′eb*. Cet échange serait désavantageux pour les propriétaires de blé. L'intuition suggère que, pour ces agents, l'équilibre se trouve au point *q*.

Figure 18 : L'échange selon Jevons (1871 : 140)



Soit un ensemble d'individus *A* qui possèdent initialement une quantité $\bar{x}$ de bien *X* et une quantité nulle de *Y*. Réciproquement, les agents *B* ne détiennent pas de *X* mais possèdent une quantité $\bar{y}$ de bien *Y*. Supposons que les agents *A* aient cédé une quantité *x* du premier bien contre une quantité *y* du second. Ils ne seront en équilibre que, si en cédant une quantité *dx* de *x* contre une quantité *dy* de *y*, ils ne modifient pas leur utilité :

$$u'_x(\bar{x}-x)dx = u'_y(y)dy \quad \Leftrightarrow \quad \frac{u'_x(\bar{x}-x)}{u'_y(y)} = \frac{dy}{dx} \qquad (1)$$

où $u'_x(.)$ est l'utilité marginale du bien *X* pour les agents *A* et $u'_y(.)$ l'utilité marginale de *Y* pour ces agents. Réciproquement, pour les agents *B*, la condition d'équilibre s'écrit

$$v'_x(x)\,dx = v'_y(\bar{y}-y)dy \quad \Leftrightarrow \quad \frac{v'_x(x)}{v'_y(\bar{y}-y)} = \frac{dy}{dx} \qquad (2)$$

Ainsi, à l'équilibre, le rapport des utilités marginales est le même pour tous les agents. Edgeworth notera que les équations (1) et (2) définissent les courbes d'indifférence. La proposition de Jevons se traduit par l'idée que les courbes d'indifférence sont tangentes à l'équilibre.

À ce stade du raisonnement, le prix reste indéterminé mais, si on impose la loi d'indifférence,

$$\frac{dy}{dx} = \frac{y}{x},$$

on obtient les équations d'échange :

$$\frac{u'_x(\bar{x}-x)}{u'_y(y)} = \frac{y}{x}$$

$$\frac{v'_x(x)}{v'_y(\bar{y}-y)} = \frac{y}{x}$$

Le système comporte deux inconnues, *y* et *x*, et deux équations. Si tous les échanges ont lieu au même prix, il existe « en général » un équilibre unique.

Les cas particuliers où les équations d'échange ne déterminent pas le rapport des prix sont de deux types : il peut n'exister aucune solution au système ou la solution peut être indéterminée. « L'absence de solution » se traduit par ce qu'on appelle, aujourd'hui, des solutions en coin. Le premier exemple est celui où aucun échange n'est possible. Supposons que

$$\frac{u_x'(\bar{x})}{u_y'(0)} > \frac{v'_x(0)}{v'_y(\bar{y})} \quad \Rightarrow x = 0 \quad \text{et} \quad y = 0$$

Chaque agent préfère le bien qu'il possède et aucun échange n'est possible. Symétriquement, on peut imaginer que les agents *A* préfèrent le bien possédé par les agents *B* et réciproquement. Si

$$\frac{u'_x(0)}{u'_y(\bar{y})} < \frac{v'_x(\bar{x})}{v'_y(0)} \quad \Rightarrow \quad x = \bar{x} \text{ et } y = \bar{y}$$

les *A* sont disposés à donner tous leurs biens pour acquérir les biens que possèdent les *B*. Les stocks changeront de mains et le rapport d'échange sera déterminé par le rapport des stocks initiaux mais, à la fin du processus, les taux marginaux de substitution resteront inégaux.

L'indétermination du taux d'échange découle de la non-divisiblité des biens. Ici, les équations d'échange ne jouent plus leur rôle puisque l'on ne peut pas, à proprement parler, calculer le degré final d'utilité d'un bien indivisible. On doit maintenant raisonner sur l'utilité totale d'une unité d'un bien particulier. Le cas le plus typique est celui où un bien non divisible, Jevons prend l'exemple d'une maison, s'échange contre un bien divisible, disons la monnaie. Le prix de ce bien sera compris entre le prix maximum que l'acheteur est disposé à payer et le prix minimum que demande le vendeur. Fondamentalement, l'issue du marchandage est indéterminée. Le prix auquel la transaction aura lieu dépend d'une multiplicité de facteurs qui ne sont pas tous économiques : la force de caractère des parties, leur adresse et leur expérience des affaires. Jevons admet que, dans ces cas, un arbitrage est souhaitable.

2.2. Edgeworth et l'indétermination

L'indétermination découle, dans l'analyse de Jevons, de l'indivisibilité des biens. À aucun instant, il n'évoque les problèmes qui pourraient naître du petit nombre d'échangistes. En rejetant la loi d'indifférence, en admettant que les échanges peuvent avoir lieu, sur le même marché, à des prix différents, Edgeworth démontre que l'indétermination peut résulter, non seulement de la non-divisibilité des biens, mais aussi du petit nombre d'agents. L'équilibre de concurrence parfaite, autrement dit la situation décrite par Jevons, apparaît alors comme une situation limite qui n'est atteinte que quand le nombre d'échangistes tend vers l'infini.

Simultanément, il propose une nouvelle description du processus d'ajustement. Chez Walras, dans une économie d'échange, le prix est fixé par le secrétaire du marché et celui-ci modifie les prix qu'il a annoncés en fonction du déséquilibre entre l'offre et la demande. Dans l'analyse d'Edgeworth, les prix sont négociés directement par les agents et cette hypothèse peut sembler plus « réaliste » que celle de Walras. Cependant, si, au cours du processus d'ajustement, un des agents découvre des occasions plus favorables, il a toujours la possibilité d'abandonner son partenaire initial pour accepter un nouveau contrat. Cette renégociation, Edgeworth parle de *recontracting*, joue, ici, un rôle comparable à celui du tâtonnement dans l'analyse de Walras. C'est seulement quand les agents ont stipulé l'ensemble des contrats qui conduisent à un accord final que les échanges ont effectivement lieu. Cette hypothèse, évidemment restrictive, joue un rôle crucial dans l'analyse d'Edgeworth. Elle permet, en particulier, de montrer que, si le nombre d'agents augmente, la zone d'indétermination se « rétrécit ».

Cette conclusion amena Edgeworth à revenir sur l'analyse du duopole. En effet, Cournot avait soutenu que, dans une telle situation, les

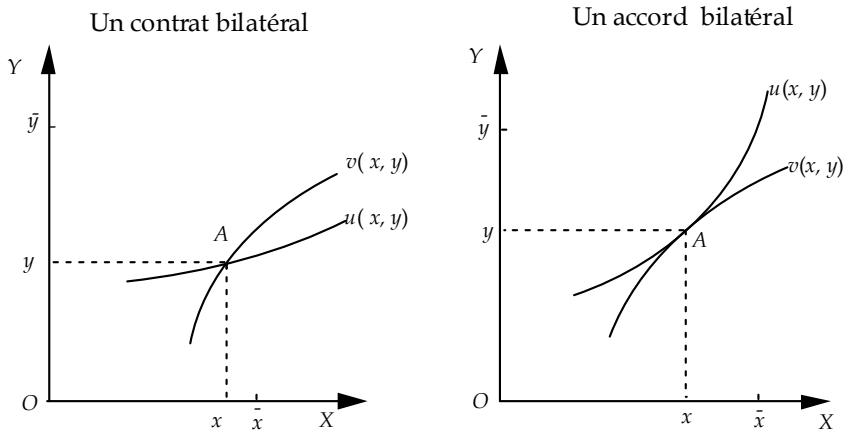
prix sont parfaitement déterminés même s'il n'existe que deux producteurs. À cette thèse, Edgeworth opposera l'idée que le prix est indéterminé dans ce sens qu'il oscille entre le niveau déterminé par Cournot et celui qui découle du modèle suggéré par Bertrand.

La renégociation et l'indétermination de l'équilibre

Le modèle le plus simple sur lequel raisonne Edgeworth est comparable à celui de Jevons. Il considère une économie d'échange et un marché où les agents disposent de moyens de communication gratuits : ils sont rassemblés au même endroit ou reliés par téléphone. Cependant, alors que Jevons admet que les individus connaissent les stocks de biens détenus par leurs partenaires et leurs intentions d'échange, ils ne disposent, chez Edgeworth, d'aucune information de ce type. Enfin, on admettra que les biens sont parfaitement divisibles.

On appelle contrat un pacte conclu par un ensemble d'agents qui prévoit le montant des sacrifices imposés à chacun et les principes de la distribution. En d'autres termes, le contrat fixe les quantités de biens que chacun livrera et recevra. Pour reprendre l'exemple sur lequel s'appuie Edgeworth, admettons que l'individu *A* soit Robinson qui dispose d'une certaine quantité $\bar{x}$ du bien *X*. L'autre agent est Vendredi qui n'a que son travail, *Y*, à offrir. Edgeworth représente leurs échanges en utilisant un graphique légèrement différent de la « boîte d'Edgeworth » qui sera, en fait, imaginée par Pareto (1906 : 355).

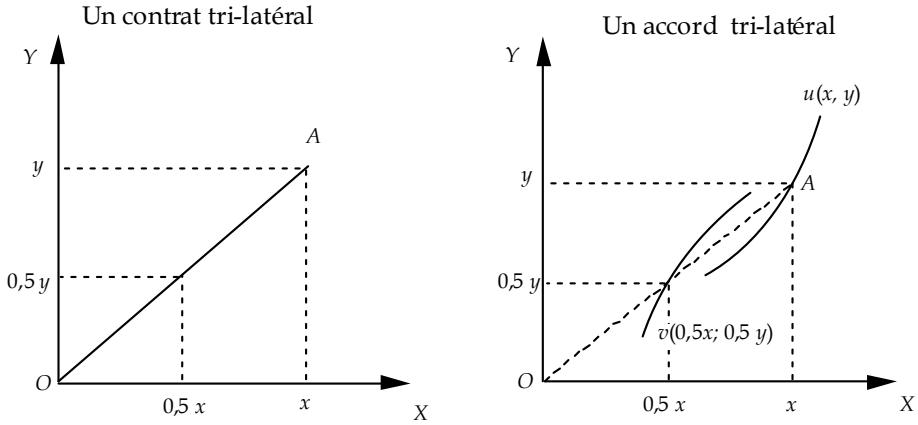
Figure 19 : Accord et contrat chez Edgeworth



La figure 19 représente un contrat par lequel Vendredi s'engage à travailler pendant *y* heures en échange de la quantité *x* de biens qui lui sera payée par Robinson. On notera qu'il n'y a aucune raison pour que les courbes d'indifférence de Robinson et de Vendredi qui passent par le point *A* soient tangentes en ce point. Cependant, un contrat peut être multilatéral. Dans sa démonstration, Edgeworth évoque un contrat qui lie deux Vendredi, supposés identiques, et un Robinson. Robinson reçoit

un travail y pour un salaire x. Si les deux Vendredi sont parfaitement semblables, il est « naturel » de penser que leurs situations sont parfaitement identiques : ils fourniront chacun la moitié du travail et recevront la moitié des salaires.

Figure 20 : Accord et contrat trilatéral



Un accord est un contrat qui ne peut être modifié avec l'accord de toutes les parties. Autrement dit, un accord est un contrat tel qu'il n'est pas possible d'améliorer la situation d'un des signataires sans détériorer celle d'un autre. Au point représentatif de l'accord, le taux marginal de substitution est le même pour tous les agents qui participent à l'accord. On notera qu'en général le taux marginal de substitution en A n'est pas égal à la pente de OA.

Un accord final est un accord qui ne peut être modifié par renégociation à l'intérieur du champ de la compétition. Autrement dit, aucune des parties à l'accord ne peut améliorer sa situation soit en négociant avec des individus qui n'étaient pas signataires de l'accord, soit avec certains de ses cocontractants. Dans la terminologie qui est la nôtre, un accord final est un optimum. Cependant, Edgeworth, à la différence de Pareto, n'emploie pas ce terme pour caractériser une telle situation car il est convaincu que l'on ne peut parler d'optimalité sans s'intéresser à la répartition des charges et des bénéfices entre les agents.

La question qui se pose est de savoir si le contrat est déterminé, c'est-à-dire s'il existe un nombre fini de contrats finals. La thèse d'Edgeworth est que le contrat sans concurrence est indéterminé et que le contrat, en concurrence parfaite, est déterminé. Entre ces deux situations extrêmes, il soutient que plus la situation est concurrentielle, moins nombreux sont les accords finals.

L'échange bilatéral

Le cas le plus simple est celui d'un échange entre deux individus : Robinson (A) et Vendredi(B). On notera u la fonction d'utilité de Robinson et v la fonction d'utilité de Vendredi. Les utilités sont cardinale-

ment mesurables et les arguments des fonctions sont les quantités échangées et non les quantités consommées :

$$u = u(x, y)$$

$$\frac{\partial u}{\partial x}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial u}{\partial y}(x, y) > 0 \quad \frac{\partial^2 u}{\partial x^2}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial^2 u}{\partial y^2}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial^2 u}{\partial x\, \partial y}(x, y) < 0$$

$$v = v(x, y)$$

$$\frac{\partial v}{\partial x}(x, y) > 0 \quad \frac{\partial v}{\partial y}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial^2 v}{\partial x^2}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial^2 v}{\partial y^2}(x, y) < 0 \quad \frac{\partial^2 v}{\partial x\, \partial y}(x, y) < 0$$

Les courbes d'indifférences sont croissantes; celle de Vendredi est concave ; celle de Robinson est convexe.

Chacun des agents est mû par son intérêt propre et cherche à maximiser son utilité. Robinson cherche à se déplacer vers le nord-ouest et Vendredi vers le sud-est. Puisqu'un accord est un contrat qui ne peut être modifié avec l'accord de toutes les parties, il apparaît que, dans une telle situation, les courbes d'indifférence des agents sont tangentes. Plus formellement, la courbe des contrats est l'ensemble des couples (x, y) tels qu'il n'est pas possible d'améliorer la situation de Robinson pour une satisfaction donnée de Vendredi. Edgeworth propose trois façons de résoudre le problème. La tradition pose la question sous la forme suivante :

$$\begin{aligned} &\underset{x,y}{\text{Max}} && u(x, y) \\ &\text{sous} && v(x, y) - \bar{v} = 0 \end{aligned}$$

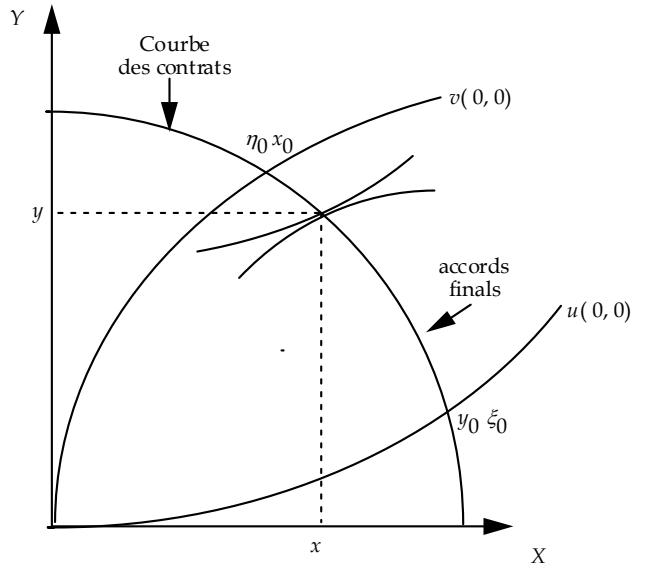
Edgeworth, en utilisant le multiplicateur de Lagrange, montre que la condition première d'existence d'un maximum s'écrit

$$\frac{\partial u}{\partial x}(x, y)\frac{\partial v}{\partial y}(x, y) = \frac{\partial v}{\partial x}(x, y)\frac{\partial u}{\partial y}(x, y)$$

On retrouve, ainsi, la condition énoncée par Jevons : à l'équilibre, le rapport des utilités marginales est le même pour tous les agents.

Cependant, l'échange est volontaire et ne peut, donc, détériorer la situation initiale des agents. L'ensemble des accords finals est la fraction de la courbe des contrats comprise entre les courbes d'indifférence passant par l'origine. L'équilibre dans l'échange bilatéral est indéterminé puisqu'il existe une infinité d'accords finals.

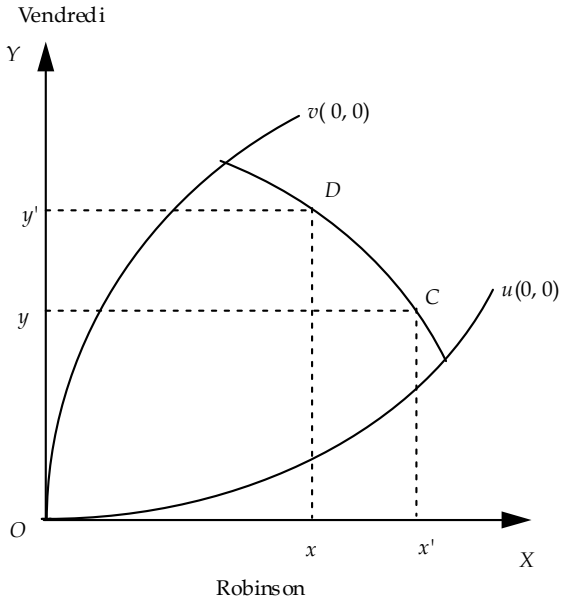
Figure 21 : La courbe des contrats et l'échange bilatéral



L'équilibre concurrentiel comme position limite

Pour analyser les conséquences de la multiplication des échangistes, Edgeworth va les « répliquer ». Il introduit d'abord un second *A* et un second *B* qui sont semblables au premier *A* et au premier *B*. « Il est évident qu'il ne peut y avoir équilibre à moins que tout le champ [de la concurrence] ne soit rassemblé au même point et que ce point ne soit sur la courbe des contrats. » (Edgeworth, 1881 : 35). En effet, si les agents ont conclu un accord qui ne les place pas sur la courbe des contrats, il leur est toujours possible de conclure des échanges qui améliorent la situation de chacun. D'autre part, si les échangistes ne sont pas rassemblés au même point, il sera de l'intérêt de l'*A* d'un couple et du *B* de l'autre couple d'abandonner leur partenaire pour conclure un nouveau contrat. Admettons, par exemple, que le premier Robinson et le premier Vendredi soient au point *C* de la figure 22 dans une situation plutôt favorable pour le serviteur et que le second Robinson et le second Vendredi soient au point *D* pour le plus grand bien du maître, il sera de l'intérêt du premier Robinson d'abandonner son serviteur et d'embaucher le second Vendredi à des conditions qui ne peuvent que le satisfaire.

Figure 22 : Le champ de la concurrence est concentré au même point



Il reste, alors, à montrer que l'ensemble des accords finals dans une économie à quatre agents est strictement inclus dans l'ensemble des accords finals d'une économie à deux agents. Pour établir ce résultat, Edgeworth montre qu'un point situé au voisinage des limites *M* et *N* de l'ensemble des accords finals dans une économie à deux agents ne peut constituer un accord final sur un marché où interviennent quatre agents.

Supposons que la négociation entre le premier Robinson et le premier Vendredi se soit terminée, comme sur la figure 23, au point *M*, à l'avantage de ce dernier. Il est alors possible pour ce Vendredi de recontracter avec les Robinson, sans le consentement du second Vendredi, de façon que toutes les parties à l'accord se trouvent mieux que précédemment. En effet, puisque les courbes d'indifférence des Robinson sont convexes, tout point du segment *OM* se trouve « à l'intérieur » de la courbe d'indifférence $v(0,0)$ qui passe par l'origine. Vendredi travaillera y' heures pour un salaire x'. Sa situation sera meilleure qu'en *M* :

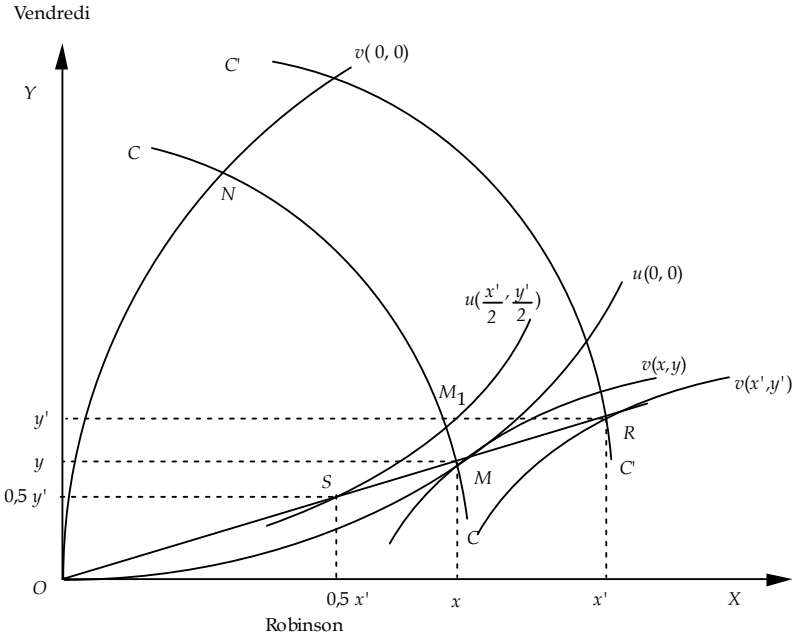
$$v(x', y') > v(x, y)$$

Chaque Robinson paiera 0,5 x' et bénéficiera de la moitié du travail de Vendredi :

$$u\left(\frac{x'}{2}, \frac{y'}{2}\right) > u(x, y) > u(0, 0)$$

En *R*, Vendredi est mieux qu'en *M*. En *S*, les Robinson sont mieux qu'en *M* ou qu'en *O*.

Figure 23 : L'ensemble des accords finals et la multiplication des agents



Il importe de préciser un peu l'argument. L'accord final entre Vendredi et les deux Robinson doit être tel que

$$\frac{\dfrac{\partial u}{\partial y}\left(\dfrac{x'}{2},\dfrac{y'}{2}\right)}{\dfrac{\partial u}{\partial x}\left(\dfrac{x'}{2},\dfrac{y'}{2}\right)} = \frac{\dfrac{\partial v}{\partial y}(x',y')}{\dfrac{\partial v}{\partial x}(x',y')}$$

Le raisonnement qui justifie ce résultat est simple : si les deux Robinson sont semblables, ils doivent, à la fin des échanges, se retrouver dans la même situation.

La représentation graphique d'Edgeworth peut suggérer une interprétation erronée qu'il convient d'écarter. Pour conserver à la figure 23 sa lisibilité, on a placé les points *M, R* st *S* sur une droite qui passe par l'origine. Il est cependant clair que, si la droite *RS* passe nécessairement par l'origine, elle ne passe pas nécessairement par le point *M*. Tout ce qui importe est que Vendredi soit mieux en *R* qu'en *M* et que les Robinson soient mieux en *S* qu'en *M.*

Quand le second Vendredi sort de son isolement, les quatre échangistes se retrouvent sur la courbe initiale des contrats mais, nécessairement, à un point situé au nord-ouest de *M* : pour passer un contrat avec lui — en l'absence de toute coalition — les Robinson exigeront, en effet, que ce nouveau contrat améliore leur situation. Si x_1 et y_1 sont les coordonnées du point M_1, on doit avoir

$$u(x_1, y_1) > u\left(\frac{x'}{2}, \frac{y'}{2}\right) > u(x, y) > u(0, 0)$$

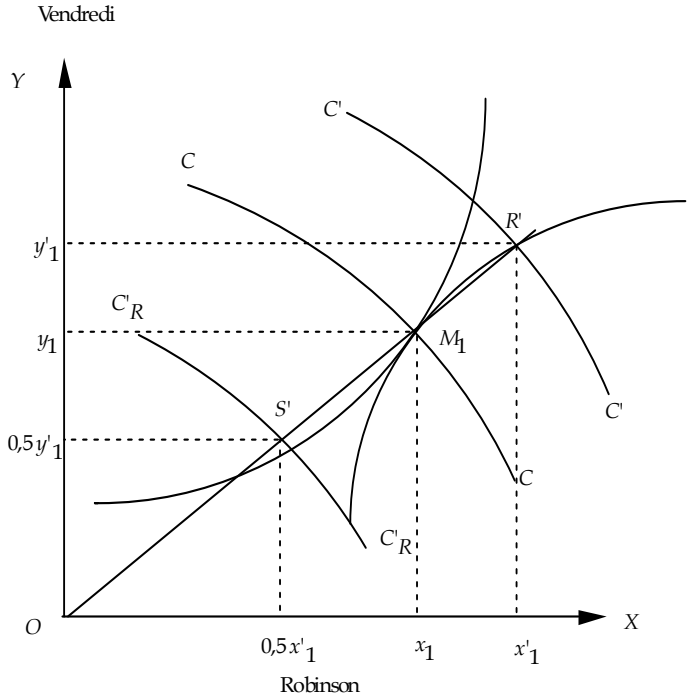
Ainsi, l'ensemble des contrats finals dans un échange entre quatre agents est nécessairement inclus dans l'ensemble des contrats entre deux agents. La multiplication des agents réduit l'indétermination.

Il reste à savoir jusqu'à quel point les Robinson pourront pousser leur avantage quand le second Vendredi sort de son isolement. Il faudra que l'accord qu'il conclut soit, pour eux, plus avantageux que celui que serait disposé à signer un Vendredi. Si, sur la figure 24, M_1 est le contrat final qui lie les quatre agents, il faut que la droite OM_1 coupe la courbe supplémentaire des contrats à un point R' qui ne procure pas à Vendredi une satisfaction plus grande qu'au point M_1 sous l'hypothèse que le point S' soit situé à l'intérieur de la courbe d'indifférence des Robinson qui passe par M_1. À la limite, on aura

$$v(x_1, y_1) = v(x'_1, y'_1)$$
$$\text{avec } u\left(\frac{x'_1}{2}, \frac{y'_1}{2}\right) > u(x_1, y_1)$$

Si S' ne tombait pas à l'intérieur de la courbe d'indifférence des Robinson, le sens du test serait inversé. Pour que M_1 soit un accord final, il faudrait que le rayon OM_1 ne coupe pas la courbe $C'_R\,C'_R$, déduite par homothétie de $C'C'$, en un point qui serait plus favorable, pour tous les Robinson, que le point M_1.

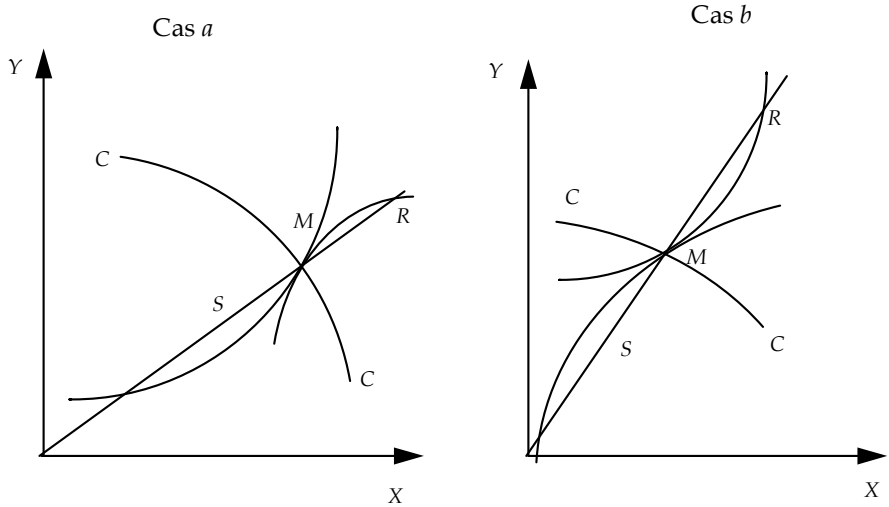
Figure 24 : Le processus de convergence vers l'équilibre concurrentiel



Ce processus se poursuivra chaque fois qu'un nouveau couple d'agents sera introduit sur le marché et tant qu'il sera possible de trouver des points tels que *S* et *R*, c'est-à-dire tant que l'équilibre concurrentiel n'aura pas été atteint. Supposons que l'issue d'un échange entre *n*-1 couples d'agents ne soit pas un équilibre concurrentiel. On se trouve dans une des deux situations décrites par la figure 25. Si on se trouve dans le cas *a*, il sera possible de trouver entre les *n* Robinson et les *n*-1 Vendredi un accord qui sera, pour chacun, plus favorable que le point *M*. Cet accord implique que

$$\frac{\frac{\partial u}{\partial y}\left(\frac{n-1}{n}x', \frac{n-1}{n}y'\right)}{\frac{\partial u}{\partial x}\left(\frac{n-1}{n}x', \frac{n-1}{n}y'\right)} = \frac{\frac{\partial v}{\partial y}(x', y')}{\frac{\partial v}{\partial x}(x', y')}$$

Figure 25 : L'échange entre *n* couples d'agents



Cette relation définit la courbe des contrats « supplémentaire » où se trouve le point *R*. Il semble possible d'admettre que, quand le nombre de couples augmente, cette courbe tend vers la courbe « ordinaire » des contrats. Mais, s'il en est ainsi, le point *R* tendra, quand *n* augmentera, vers le point *M* ; à la limite, pour *n* tendant vers l'infini, la droite *OM* sera tangente en *M* à la courbe d'indifférence des Vendredi. On aura, en effet, puisque *R* et *M* sont sur la même courbe d'indifférence :

$$v(x, y) = v(x', y')$$

Cependant, on peut écrire que

$$x' = (1+h)x$$

$$y' = (1+h)y$$

puisque la droite *MR* passe par l'origine. On a donc

$$v(x, y) = v[(1+h)x, (1+h)y]$$

Cependant, comme h est petit, un développement en série de Taylor permet d'écrire

$$v\left[(1+h)x,\,(1+h)y\right]=v(x,y)+(1+h)\left[x\frac{\partial v}{\partial x}(x,y)+y\frac{\partial v}{\partial y}(x,y)\right]$$

et $$x\frac{\partial v}{\partial x}(x,y)+y\frac{\partial v}{\partial y}(x,y)=0$$

Cependant, si on était parti d'une situation de type b, on aurait obtenu la relation

$$x\frac{\partial u}{\partial x}(x,y)+y\frac{\partial u}{\partial y}(x,y)=0$$

Mais, ces deux expressions sont précisément les équations d'échange de Jevons. Quand le nombre d'agents tend vers l'infini, l'équilibre cesse d'être indéterminé et l'économie tend vers l'équilibre concurrentiel, c'est-à-dire vers le point d'intersection des courbes d'offre et de demande.

L'analyse de Jevons et celle de Walras reposent sur la loi d'indifférence : durant le processus d'échange, le prix reste le même. Cependant, Edgeworth soutient que cette hypothèse est arbitraire. Plus précisément, elle ne s'impose que si le nombre d'agents qui participent à l'échange tend vers l'infini. La règle générale est l'indétermination ; l'existence d'un nombre fini d'équilibres et, *a fortiori,* l'existence d'un équilibre unique est une situation limite qui ne prévaut que quand le nombre d'échangistes tend vers l'infini.

Mais, même dans ce cas, une difficulté apparaît quand un individu n'est pas libre de recontracter avec n'importe quel autre individu sans le consentement d'une tierce partie, c'est-à-dire quand il existe des coalitions. Tout se passe, alors, comme s'il y avait autant d'agents qu'il y a d'associations : l'indétermination réapparaît alors et les accords finals seront plus favorables aux agents qui se sont coalisés que l'équilibre concurrentiel. Les travailleurs, en se syndiquant, peuvent améliorer leur situation.

Duopole et indétermination

Si, quand le nombre d'échangistes est fini, l'équilibre est indéterminé, on peut se demander s'il n'en est pas de même quand un petit nombre de vendeurs — ou d'acheteurs — font face à un grand nombre d'acheteurs, réciproquement de vendeurs. Rejetant l'analyse de Cournot, Edgeworth soutient que, dans le cas général d'un système économique où intervient plus d'un monopoleur, l'équilibre est indéterminé. Le sens qu'il faut donner, ici, à ce terme a cependant changé. Dans le cas où le nombre d'échangistes est fini, il y a une infinité d'équilibres. Dans le cas d'un duopole, la conclusion que suggère Edgeworth est que le système est instable et qu'il ne trouvera son équilibre que si une des firmes élimine son concurrent.

Cournot avait soutenu que, quand un nombre indéfini de consommateurs font face à quelques fournisseurs, il existe un niveau d'équilibre des prix qui se situe, si les produits sont rivaux, entre le prix de monopole et le prix de concurrence. Mieux, il avait montré que, quand le nombre de producteurs augmente, le prix tend vers le niveau qui serait le sien dans un marché concurrentiel. Dans le cas de produits substituables, Cournot supposait que les firmes concurrentes fixent chacune, indépendamment l'une de l'autre, le niveau de leur production et que le prix du bien se forme de façon à égaliser l'offre et la demande. L'équilibre est, alors, atteint quand la production de chaque entreprise maximise son profit, pour un niveau donné de l'offre des firmes rivales. Cournot soutenait que cet équilibre est stable et que, si, par hasard, le système s'en écarte, les réactions des entreprises le ramènent à ce point.

Dans *Mathematical Psychics* (1881 : 47), Edgeworth esquisse une première critique de la thèse de Cournot. Il soutient que son point faible est de s'appuyer sur la loi du prix unique. Or, en concurrence imparfaite, il est impossible, selon lui, de déduire l'uniformité des prix du comportement des agents. L'analyse en termes d'offre et de demande ne s'applique pas au cas de l'oligopole. Il existe un nombre infini d'accords finals et l'issue du marchandage dépend de la position initiale et de la nature des premiers contrats qui ont été conclus. Cependant, la position d'Edgeworth (1881 : 116) semble hésitante et les formulations qu'il utilise parfois laissent à penser qu'il accepte l'idée qu'un équilibre unique peut exister même si la concurrence n'est pas parfaite.

Quand il revient, en 1897, sur la théorie pure du monopole, sa position a profondément évolué. La lecture de l'article de Bertrand (1883) lui a suggéré un nouvel angle d'attaque. Dans le cas des produits rivaux, l'erreur de Cournot serait de supposer que, quand une entreprise modifie la quantité qu'elle produit, elle considère que la production de sa rivale restera la même. La variable stratégique n'est pas la quantité produite, c'est le prix de vente. Cela n'implique cependant pas, comme Bertrand peut le laisser croire, que le prix se fixera au niveau qui aurait été le sien en concurrence parfaite. La thèse d'Edgeworth est que, dans une situation où la capacité de production des firmes ne permet pas à l'une d'entre elles de satisfaire toute la demande, il n'existe pas de solution d'équilibre. Le prix oscille dans une zone comprise entre le prix de monopole et le prix de concurrence parfaite.

Le cas des produits rivaux

Pour établir sa proposition, Edgeworth raisonne sur le cas de deux entreprises qui produisent des biens parfaitement substituables. La demande d'un agent est une fonction linéaire décroissante du prix :

$$d_i = 1 - p$$

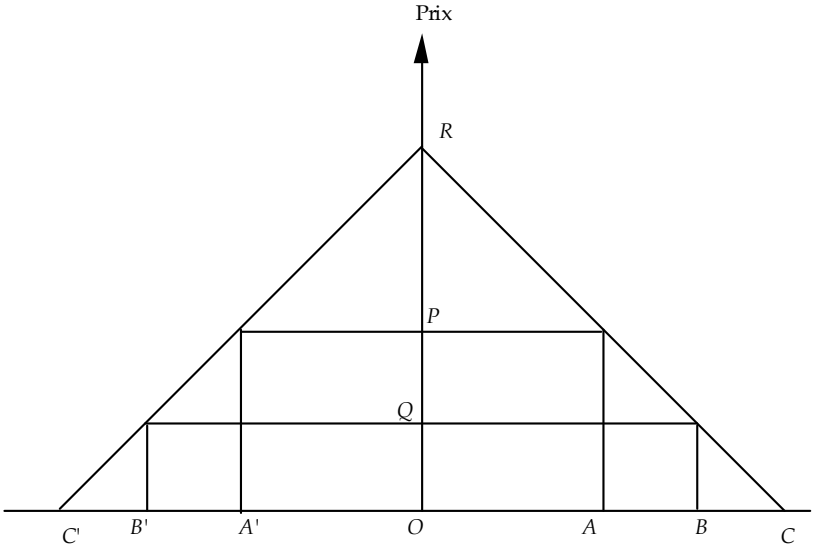
Si les consommateurs sont identiques, la demande globale est

$$D = 2\,N\,(1 - p)$$

où 2 *N* est le nombre de consommateurs. On admettra que, si chaque entreprise fixe le même prix, les consommateurs se répartissent également entre les deux entreprises.

Edgeworth considère le cas extrême des rendements décroissants. Les coûts de production sont nuls mais la capacité de production des firmes est limitée ; elle est égale à **Erreur !***N*. Si chaque entreprise se conduit comme un monopole, le prix, *OP*, sera égal à 0,5 et la production de chaque firme sera 0,5 *N*. Si chaque entreprise porte sa production au maximum (*OC* =0,75 *N*), le prix, *OQ*, sera 0,25. Supposons qu'initialement le prix soit le prix de monopole ; le profit de chaque entreprise est 0,25 *N*. L'intérêt de chaque entreprise est de réduire légèrement son prix de Δp de façon à écouler toute sa production en attirant la clientèle de son concurrent. Son profit sera alors 0,75 *N* (0,5 - Δp). Cependant, la firme rivale réagira, non seulement en alignant son prix, mais en l'abaissant encore davantage. On pourrait donc imaginer que le prix atteigne 0,25, c'est-à-dire le prix maximum qui permet aux entreprises d'utiliser toute leur capacité productive. Au point *Q*, l'équilibre semble atteint car aucune des deux entreprises n'a intérêt à diminuer son prix.

Figure 26 : Le duopole selon Edgeworth (1897 : 134)



Il n'en est pas, cependant, ainsi, car chaque firme a, alors, avantage à augmenter son prix. En effet, comme sa capacité de production est limitée, l'entreprise qui pratique le prix le moins élevé, ne peut satisfaire qu'une partie de la demande ; les autres consommateurs devront s'approvisionner chez son concurrent. Avant même que le prix de 0,25 soit atteint, l'entreprise rivale sera incitée à augmenter son prix. On reviendra, sinon au point de départ, du moins dans sa proximité et le cycle pourra recommencer. Il n'y a pas, dans ce modèle, d'équilibre et le prix se modifiera, oscillant de façon perpétuelle entre les *P* et *Q*.

Ce qui est important, dans ce débat, est moins la construction d'un modèle où il n'existe pas d'équilibre que l'interprétation de ce résultat. Cournot avait déjà montré, dans le cas d'entreprises produisant des biens complémentaires, que l'on pouvait imaginer des situations où il n'existe pas d'équilibre. Cette conclusion lui semblait dépourvue de toute portée pratique car « il est bien évident que, dans l'ordre des faits réels et lorsque l'on tient compte de toutes les conditions d'un système économique, il n'y a pas de denrée dont le prix ne soit complètement déterminé » (Cournot, 1838 : 82). Cette thèse — un modèle complètement spécifié a un équilibre déterminé ; l'indétermination est le signe de l'insuffisance de l'analyse — est, chez Cournot, fondamentale. Mieux, de Walras jusqu'à nos jours, cette idée a, explicitement ou implicitement, été partagée par presque tous les économistes. Au contraire, pour Edgeworth, cette conclusion est significative, car elle décrit fidèlement la réalité et doit servir de base à l'intervention des autorités. Si l'utilitarisme a une portée pratique, c'est précisément parce que l'équilibre est indéterminé.

Le cas des produits complémentaires ou le concours des producteurs

On peut opposer, au cas où deux entreprises produisent le même bien, celui où elles offrent des biens complémentaires. C'est le problème qu'envisage Cournot dans le chapitre où il traite du « concours des producteurs ». Edgeworth l'étudie dans un modèle très simple. Considérons un bien, le laiton, qui est produit avec du zinc et du cuivre. Il faut, pour produire une unité de laiton, une unité de zinc et une unité de cuivre. En notant p le prix du laiton, p_1 celui du zinc et p_2 celui du cuivre, on a

$$p = p_1 + p_2$$

Supposons que la production de zinc et de laiton soit, chacune, aux mains d'un monopole. Négligeons les coûts de production du zinc et du cuivre et admettons que ces métaux ne soient utilisés que pour produire du laiton. La demande pour le laiton, D, est linéaire :

$$D = 1 - p$$

Les demandes pour le zinc et le cuivre sont

$$D_1 = 1 - p_1 - p_2$$

$$D_2 = 1 - p_1 - p_2$$

Les profits des producteurs de zinc et de cuivre sont respectivement

$$\pi_1 = p_1 - p_1^2 - p_1 p_2$$

$$\pi_2 = p_2 - p_1 p_2 - p_2^2$$

La thèse de Cournot est que chacun des monopoleurs maximise son profit en considérant comme donné le prix pratiqué par l'autre producteur. Dès lors, l'équilibre est déterminé par le système

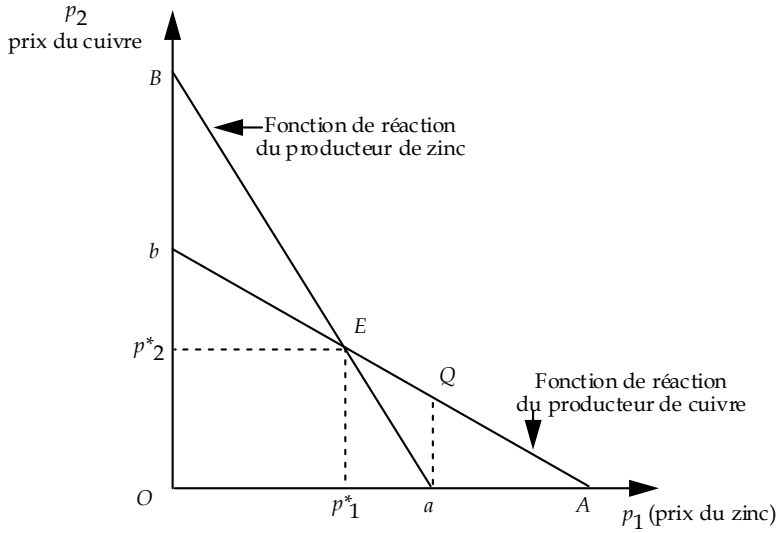
$$\begin{cases} \dfrac{\partial \pi_1}{\partial p_1} = 0 \\ \dfrac{\partial \pi_2}{\partial p_2} = 0 \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} 1 - 2\,p_1 - p_2 = 0 \\ 1 - p_1 - 2\,p_2 = 0 \end{cases}$$

Ces deux relations sont les équations des fonctions de réaction qu'Edgeworth appelait poétiquement les lignes de partage des eaux. Leur intersection détermine l'équilibre E :

$$p_1 = p_2 = \frac{1}{3}$$

Cournot déduit de ce modèle un résultat remarquable. Si les deux entreprises s'associent pour former un seul monopole, les profits augmenteront, le prix du laiton diminuera et l'opération de fusion bénéficiera aussi aux consommateurs.

Figure 27 : Du concours des producteurs selon Edgeworth (1897 : 137)



Ce qu'Edgeworth reproche à Cournot, c'est de supposer que chaque entrepreneur, quand il fixe son prix, considère le prix de l'autre produit comme donné alors qu'il devrait savoir que le prix pratiqué par son partenaire dépend du sien. Admettons que l'équation

$$1 - p_1 - p_2 = 0$$

décrive le comportement du producteur de cuivre et que le producteur de zinc le sache. Alors, celui-ci devra, en fixant son prix, tenir compte de la réaction prévisible de son partenaire. En d'autres termes, il maximisera son profit sous la contrainte de la fonction de réaction du producteur de cuivre :

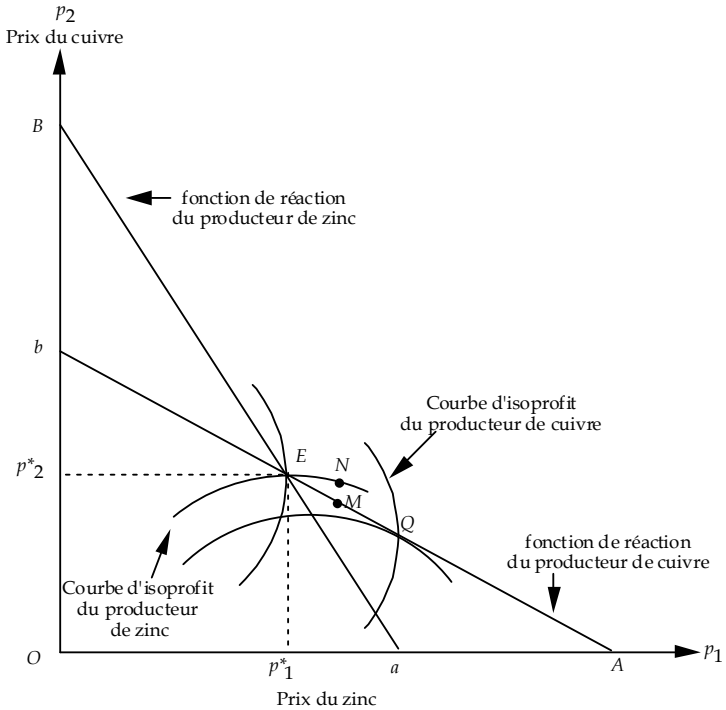
$$\underset{p_1}{Max}\ \ p_1(1 - p_1 - p_2)$$

$$sous\ \ 1 - p_1 - 2\,p_2 = 0$$

Il atteint, ainsi, le point *Q* où sa courbe d'iso-profit est tangente à la fonction de réaction du producteur de cuivre. Dans une telle situation — on parle, aujourd'hui, de façon impropre d'équilibre de Stackelberg — le prix du zinc, p_1 , est 0,5 et le profit de l'entreprise qui le produit est plus élevé qu'au point *E*. Cependant, à son tour, le point *Q* n'apparaît pas comme une solution satisfaisante car le système ne peut s'y maintenir que si le producteur de zinc est parfaitement intelligent alors que son partenaire « ne voit pas plus loin que le bout de son nez ».

Dans ce contexte, le problème crucial est celui du comportement dynamique du système. Pour illustrer son analyse, Edgeworth évoque l'exemple merveilleux de Nansen et de Johansen qui, après avoir perdu leurs chiens, tirent leur traîneau dans l'obscurité des plaines arctiques à la recherche d'objectifs scientifiques différents. Si, plus prosaïquement, on en reste à nos deux entreprises, on peut supposer qu'elles sont, initialement, au point *E*. Rien, alors, ne les incite à modifier leur politique. Admettons, cependant, que, « par hasard », le producteur de zinc accroisse son prix et vienne, ainsi, au point *N*. Le producteur de cuivre réagira en diminuant le sien de façon à atteindre le point *M* sur sa fonction de réaction. Cependant, le point *M* est situé « à l'intérieur » de la courbe d'isoprofit du producteur de zinc qui passe par *E*. On peut donc penser que le producteur de zinc, tirant partie de l'expérience, augmentera à nouveau son prix et que le système évoluera jusqu'à atteindre le point *Q*. Cependant, ce point n'est pas, pour Edgeworth, une position d'équilibre stable. Si les deux entrepreneurs sont aussi intelligents, le producteur qui a vu ses profits diminuer pourra augmenter son prix non parce qu'il a un intérêt immédiat à le faire mais parce qu'il espère que cette décision poussera son partenaire à diminuer le sien pour revenir sur la fonction de réaction. Même si le cas des biens complémentaires est différent de celui des produits substituables, Edgeworth soutient qu'il est « très probable » que l'équilibre soit indéterminé.

Figure 28 : La fable de Nansen et de Johansen



On s'accorde, aujourd'hui, pour reconnaître la place cruciale qu'occupe l'œuvre d'Edgeworth dans le développement de l'analyse économique. Cependant, cette conclusion ne s'est imposée que très lentement. Si certaines de ses idées furent reprises par ses successeurs, en particulier par Pareto, si l'on admet qu'il a créé un grand nombre de concepts qui jouent un rôle important dans l'analyse économique, sa thèse centrale — dans un très grand nombre de cas, l'équilibre est indéterminé — ne fut pas reprise, ni même discutée. Même Hicks, quand il évoque, en 1930, les positions d'Edgeworth sur le marché du travail, les écarte trop rapidement en suggérant que, même si l'équilibre est indéterminé, il doit s'établir dans une zone relativement étroite. Le développement de la théorie des jeux, la publication des travaux de Shubick (1959) et de l'article de Debreu et de Scarf (1963) renouvelèrent l'intérêt pour une des idées d'Edgeworth : quand le nombre des agents augmente, le nombre d'accords finals diminue et l'économie tend vers l'équilibre concurrentiel. Cependant, sa contribution à l'analyse de l'oligopole fut longtemps si négligée que l'on attribua à d'autres les concepts qu'il avait élaborés. Les économistes du XIXe siècle restèrent fidèles à la position de Cournot : ils n'étaient pas disposés à admettre que l'équilibre puisse être indéterminé.

2.3. Marshall et la théorie des prix

Edgeworth, parce qu'il soutient que la loi du prix unique ne s'applique qu'à des marchés concurrentiels où interviennent de nombreux agents rejette au second plan l'analyse en termes d'offre et de demande. Marshall emploie, au contraire, de façon systématique ce schéma pour mettre en évidence les diverses configurations qui peuvent être envisagées et pour écarter l'idée que les coûts de production ou l'utilité puissent être présentés comme la cause unique qui explique la valeur des biens.

Marshall s'appuie, pour formuler son raisonnement, sur la notion de période. Les classiques opposaient les prix naturels et les prix de marché. Reprenant cette idée, Marshall oppose le prix de marché et le prix normal. Cependant, il raisonne plutôt sur un schéma qui oppose trois types d'équilibre. Dans la période de marché, les quantités disponibles de biens sont des données. L'égalité de l'offre et de la demande détermine l'équilibre temporaire et l'on peut admettre que le prix de marché est déterminé par la demande. Ainsi, les économistes qui soutiennent que l'utilité est la cause de la valeur raisonnent, en fait, sur un cas particulier : celui où la quantité disponible de biens est donnée et où les coûts de production n'affectent pas les prix. En courte période, la production est variable mais le stock de capital dont dispose une firme, son nombre d'employés et le nombre de firmes sont donnés. Le prix d'offre est croissant et le prix d'équilibre de courte période dépend, à la fois, des forces qui affectent l'offre, c'est-à-dire des coûts de production, et de celles qui affectent la demande. En longue période, le nombre de firmes qui produisent un bien est constant même si, à un moment donné du temps, certaines disparaissent alors que d'autres apparaissent ou progressent. Les moyens dont dispose l'industrie — le stock de capital, le nombre de travailleurs — sont parfaitement adaptés à la quantité produite. Selon que les rendements sont croissants, constants ou décroissants, le prix d'offre sera décroissant, constant ou croissant quand la quantité produite augmentera. La thèse ricardienne — les prix sont déterminés par les coûts de production — s'applique ainsi au cas où les rendements d'échelle sont constants et où le prix d'offre reste le même quand la quantité produite varie.

L'apport spécifique de Marshall à l'analyse économique est, ici, l'opposition de la courte et de la longue période. Cependant, il introduit, dans son raisonnement, d'autres concepts qui auront, dans l'histoire du développement de la pensée économique, un rôle crucial. Tout d'abord celui de la firme représentative que Marshall décrit comme une firme « type ». L'idée est qu'il est possible de s'affranchir de la diversité des agents et d'éviter les difficultés qu'implique toute agrégation en raisonnant sur une entreprise « moyenne ». En longue période, même si l'économie est en équilibre stationnaire, certaines entreprises s'étendent alors que d'autres déclinent. La firme représentative a cependant atteint la taille vers laquelle tendent les autres entreprises. Pigou dira qu'elle est en équilibre et son coût marginal est égal à son coût moyen. Ainsi, on

peut, pour construire la fonction d'offre, s'appuyer directement sur l'étude de la firme représentative.

On a souvent opposé Marshall, théoricien de l'équilibre partiel, à Walras, théoricien de l'équilibre général. Bien sûr, cette distinction repose sur des bases solides. Alors que Walras met l'accent sur l'interdépendance des marchés, Marshall s'appuie, dans la plus grande partie de son œuvre, sur la clause *ceteris paribus*. Néanmoins, on risque, en poussant trop loin l'opposition, de tomber dans l'erreur. Marshall sait qu'il existe entre les marchés des relations complexes et il montre que, si l'on veut prendre en compte la demande indirecte, l'offre et la demande de produits joints, il faut écarter la notion d'équilibre partiel. Mieux, il propose, dans la note XXI des *Principes*, un modèle d'équilibre général.

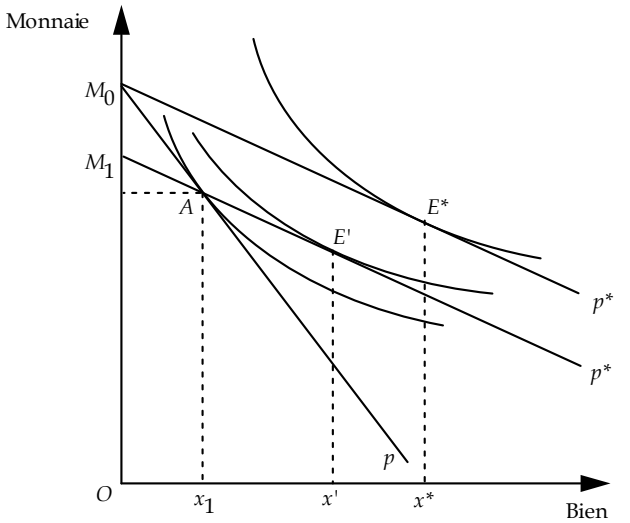
Il existe, cependant, entre Walras et Marshall, une autre opposition peut-être plus importante. Dans l'analyse de Walras, les rendements d'échelle sont constants. Marshall écarte cette hypothèse en admettant l'existence d'économies ou de déséconomies d'échelle qui peuvent être internes ou externes à la firme. Ainsi, même si le prix des facteurs de production est constant, le prix d'offre varie avec la quantité de bien produite.

L'équilibre temporaire

Pour étudier la formation des prix de marché, Marshall prend l'exemple d'un bien durable : le blé. Le comportement des agents est « spéculatif » : les prix d'offre et de demande dépendent de l'idée que les agents se font des conditions du marché et de l'évolution future des prix. Disons, par exemple, qu'un vendeur, même s'il est disposé à écouler sa marchandise à un prix p, peut refuser de le faire s'il estime qu'à un tel prix la demande sera supérieure à l'offre. Ni les coûts de production, ni la satisfaction que les agents pensent pouvoir tirer de la consommation ne jouent dans le processus d'ajustement un rôle direct.

Marshall admet que, même dans un marché organisé, des transactions peuvent se produire à des prix différents du prix d'équilibre. Il est bien connu, aujourd'hui, que de tels échanges donnent naissance à des effets richesse et sont susceptibles d'affecter le prix et les quantités échangées à l'équilibre. Admettons qu'un agent dispose d'une quantité de monnaie M_0. Si, dès l'ouverture du marché, les vendeurs proposaient leur marchandise au prix d'équilibre p^*, cet agent achèterait une quantité x^* de ce bien. Supposons, cependant, que des échanges puissent avoir lieu avant que l'équilibre ne soit atteint. Si le bien est proposé initialement au prix p, supérieur au prix d'équilibre, l'individu achètera une quantité x_1 du bien et viendra au point A. Même si, ultérieurement, le prix diminue jusqu'à p^*, l'agent ne demandera qu'une quantité x' du bien ($x' < x^*$) car l'échange qu'il a conclu initialement à un prix trop élevé a diminué sa richesse.

Figure 29 : Les effets d'échanges à de « faux » prix



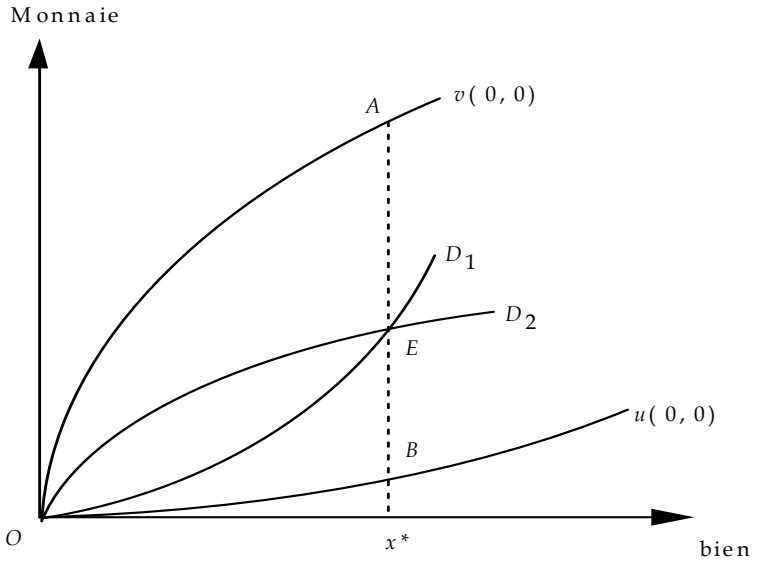
Marshall ne pose pas le problème en ces termes. Il reconnaît, néanmoins, que des échanges conclus avant que l'équilibre ne soit atteint peuvent, en principe, affecter le comportement des agents. Un acheteur peut être contraint par le manque de monnaie et être obligé de laisser passer des propositions plus avantageuses que celles qu'il a, prématurément, acceptées car, ses propres fonds étant épuisés, il devrait, pour financer de tels achats, avoir recours à des emprunts et les intérêts qu'il devrait payer viendraient annuler tout l'avantage qu'il aurait pu tirer de cette nouvelle transaction. Ainsi, Marshall néglige l'effet richesse auquel un échange hors équilibre donne naissance car, quand un individu achète un bien pour sa propre consommation, sa dépense n'est qu'une faible fraction de son revenu. C'est, encore ici, l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie qui est en cause. Le seul problème qui, pour Marshall, peut se poser est celui de la liquidité. Il nie, toutefois, qu'il puisse être important car, même si certains agents sont contraints, il existera toujours des intermédiaires qui disposeront de fonds suffisants pour profiter de la baisse des prix et stabiliser le marché.

Cependant, Marshall souligne que l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie n'est pas acceptable dans le cas du travail. Lorsque l'ouvrier redoute la faim, son utilité marginale de la monnaie est très grande ; s'il fait une première transaction qui lui est défavorable, son offre de travail en sera affectée. On ne peut traiter le travail comme les autres biens et assimiler le fonctionnement du marché du travail à celui des autres marchés.

La thèse de Marshall — l'indétermination de l'équilibre découle de la variation de l'utilité marginale de la monnaie — s'oppose directement à celle d'Edgeworth qui soutenait que l'indétermination apparaît quand le nombre d'échangistes est fini. Dans sa réponse, Edgeworth (1891) soutient que, même si l'utilité marginale de la monnaie est constante,

l'équilibre reste indéterminé dans le cas où le nombre d'individus qui interviennent sur le marché est fini. Le seul effet d'une telle hypothèse est d'affecter la forme de la courbe des contrats qui devient alors, si on porte en ordonnées le bien dont l'utilité marginale est constante, une droite verticale. Dans le cas de deux agents, l'ensemble des accords finals possibles est représenté par le segment *AB*. Dans le cas où le nombre d'agents tend vers l'infini, l'accord final est *E* ; il est déterminé par l'intersection des courbes de demande « réciproques » D_1 et D_2.

Figure 30 : La courbe des contrats et l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie (Edgeworth, 1891 : 238)

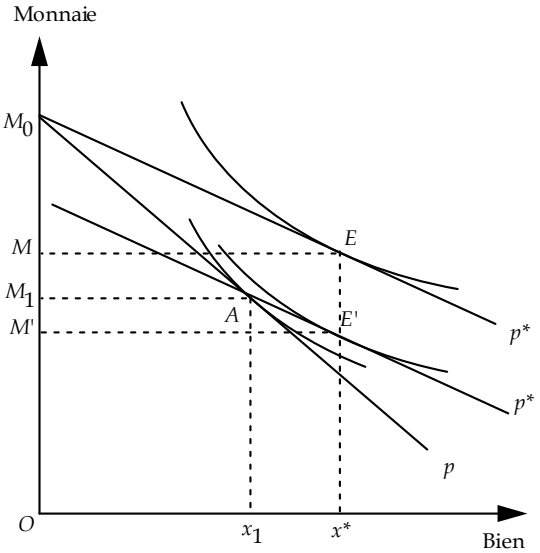


L'argument d'Edgeworth suscita une réponse d'Arthur Berry (1891) que Marshall reprit dans les éditions ultérieures des *Principes* (1890 : 695). Si l'utilité marginale de la monnaie est constante, les taux marginaux de substitution sont constants le long de la droite *AB* ; ainsi, le taux final d'échange et le prix « final » du bien sont les mêmes quels que soient les échanges auxquels ont participé les agents avant de parvenir à l'équilibre.

On peut facilement reprendre l'argument de Berry en utilisant une représentation graphique qui nous est plus familière. Supposons que l'utilité marginale de la monnaie soit constante. Les courbes d'indifférence se déduisent l'une de l'autre par une translation. Admettons que l'agent dispose d'une quantité de monnaie M_0. Si les échanges n'ont lieu qu'au prix d'équilibre, p^*, l'agent choisira le point *E* et demandera une quantité x^* du bien. Si les échanges ont lieu d'abord à un prix *p* supérieur à p^*, l'agent est au point *A* : il achètera une quantité x_1 du bien et versera une somme de monnaie M_1 M_0. À ce prix, l'offre excédera la demande. Supposons que le prix diminue jusqu'à p^*, l'équilibre de l'agent sera en *E'*. Il aura, en tout, acheté la même quantité du bien *X* mais, à la fin des

échanges, il détiendra une moindre quantité de monnaie (M' au lieu de M).

Figure 31 : l'argument de Berry



Berry a donc démontré que des échanges à de faux prix n'affectent ni les fonctions d'offre de biens, ni les fonctions de demande si l'utilité marginale de la monnaie est constante. La justification de ce résultat est simple. Les échanges hors de l'équilibre affectent la position des courbes d'offre et de demande parce qu'ils affectent la richesse des agents. Mais, si l'utilité marginale de la monnaie est constante, la demande de bien ne dépend pas de la richesse des agents, elle n'est donc pas affectée par des échanges hors équilibre. Au sens de Marshall, l'équilibre est bien déterminé si l'utilité marginale de la monnaie est constante car les échanges hors équilibre n'affectent ni le prix final, ni la quantité échangée. Toutefois, comme l'admet Berry, l'équilibre reste indéterminé au sens d'Edgeworth car, de toute évidence, la quantité de monnaie que détiendront les agents à la fin du processus dépend de la façon dont se déroule le marchandage.

Dans le cas du marché du travail, Edgeworth ne nie pas que, même en l'absence de coalitions, l'équilibre est indéterminé mais les raisons qu'il invoque sont différentes de celles mises en avant par Marshall. Le problème, pour Edgeworth, est que le processus de convergence vers l'équilibre concurrentiel qu'il imagine, quand le nombre d'échangistes augmente, implique que chaque travailleur puisse partager son temps entre plusieurs maîtres. Pour lui, c'est le caractère peu plausible de cette hypothèse qui expliquerait la nature spécifique du marché du travail : même si le nombre d'entreprises et de travailleurs augmente, l'indétermination persiste.

Rétrospectivement, la conclusion du débat entre Marshall et Edgeworth peut sembler décevante car les deux thèses opposées sont

fragiles. S'appuyer, comme le fait Marshall, sur l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie pour analyser un processus de non-tatonnement revient, en fait, à nier le problème que pose l'existence d'échanges à des prix différents du prix d'équilibre. Mais, l'argumentation d'Edgeworth n'est pas plus acceptable car pour démontrer le bien-fondé de sa thèse — l'indétermination disparaît quand le nombre d'échangistes augmente — il introduit une hypothèse, les agents peuvent renégocier leurs contrats, tout à fait analogue à celle du tâtonnement walrasien. En d'autres termes, Marshall a certainement raison quand il soutient, contre Edgeworth, que l'équilibre est indéterminé, quel que soit le nombre d'échangistes, si l'utilité marginale de la monnaie n'est pas constante et si des échanges ont lieu avant que l'équilibre ne soit atteint.

L'équilibre de courte période

En courte période, le stock des instruments de production, le niveau de la population active et sa structure par qualification sont donnés. Les entrepreneurs forment des anticipations sur la demande de biens et décident avec quelle intensité ils mettront en œuvre le stock existant de moyens de production. Cette définition comporte cependant une difficulté. On l'interprète, le plus souvent, en supposant qu'en courte période le stock de capital de chaque entreprise et le nombre de ses employés sont donnés. Toutefois, l'analyse de Marshall nous paraît reposer sur une hypothèse différente, moins restrictive. En courte période, le nombre de travailleurs qu'emploie la firme peut être modifié. Selon le niveau de la demande, l'entrepreneur licenciera certains de ses employés ou, au contraire, embauchera de nouveaux salariés. Ce qui est donné, c'est le nombre de travailleurs qui, dans l'économie toute entière, ont acquis tel ou tel type de connaissance et sont donc aptes à exercer un métier particulier. Le nombre de marins est donné mais ils peuvent, tout aussi bien, travailler dans la marine marchande ou dans l'industrie de la pêche. Le même raisonnement s'applique au capital matériel, aux machines et aux bâtiments. Certains moyens de production — Marshall évoque l'exemple des bateaux — peuvent être transférés d'une activité à l'autre si le prix du produit est suffisant pour couvrir les coûts d'ajustement.

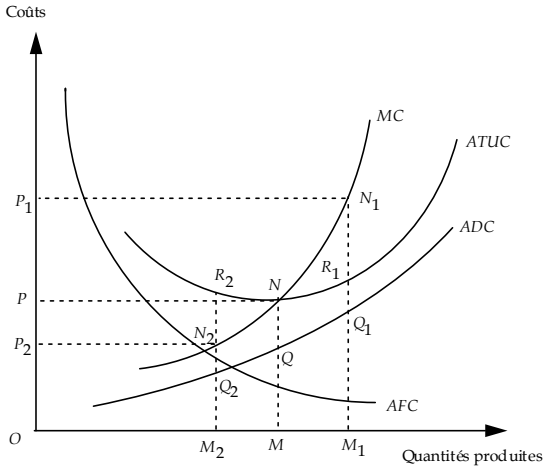
Marshall oppose deux types de coût : *the prime cost* et *the supplementary cost*. Il définit *the prime cost* comme la somme du coût des matières premières, des salaires versés aux employés qui sont payés à l'heure ou à la pièce et de l'usure de l'équipement. Le coût supplémentaire est la somme des salaires versés aux employés supérieurs et des charges permanentes liées au capital fixe.

Le prix d'offre est le prix qui suffit, et qui suffit tout juste, pour inciter les entreprises à produire une certaine quantité de marchandises. Cette définition qui s'applique aussi bien à la longue qu'à la courte période, implique une relation entre le prix, le coût moyen et le coût marginal. Dans tous les cas, le prix d'offre est égal au coût marginal, c'est-à-dire, « au coût de production de ces biens qui sont à la limite de ne pas être

produits et qui ne seraient pas produits si l'on pensait que le prix que l'on peut en tirer va baisser » (Marshall, 1890 : 310). Cependant, pour qu'une quantité x de la marchandise soit produite, il faut que le prix couvre, au moins, le coût moyen direct.

Marshall ne propose aucune représentation graphique et aucune formalisation mathématique de son analyse des coûts en courte période. L'interprétation traditionnelle de son analyse repose essentiellement sur l'article, « Cost Curves and Supply Curves », que Jacob Viner publia en 1931. Son point de départ est l'étude du comportement de la firme. Il suppose que l'entreprise est trop petite pour qu'une variation de sa production affecte le prix des facteurs qu'elle emploie. Ainsi, la variation des coûts de production découle entièrement de l'évolution des coefficients de fabrication. La courbe *AFC* (figure 32) représente l'évolution des coûts fixes par unité produite ; c'est une branche d'hyperbole équilatère. La courbe *ADC* décrit l'évolution du coût moyen variable par unité produite. Comme, en courte période, l'augmentation de la production découle, dans l'analyse de Viner, de l'application de quantités croissantes de facteurs variables à une quantité donnée de facteurs fixes, la loi des rendements décroissants implique que la quantité de bien produite par unité de facteurs variables diminue avec le niveau de la production. La courbe *ADC* est donc croissante. La courbe *ATUC* représente le coût total moyen : c'est la somme des deux courbes précédentes. Elle est successivement décroissante puis croissante. Le coût marginal est croissant ; la courbe *MC* coupe la courbe de coût moyen total en son minimum.

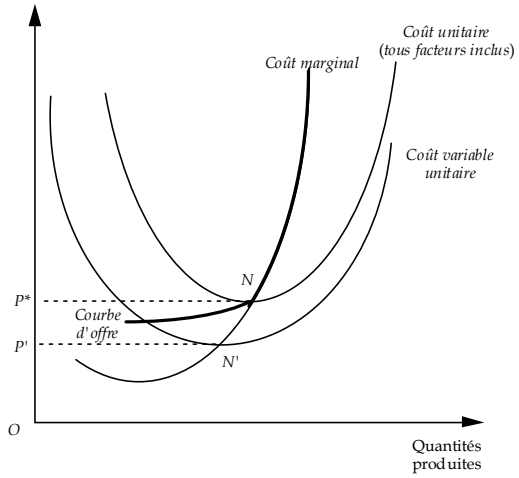
Figure 32 : Les courbes de coût de court terme dans l'analyse de Viner (1931)



Si l'entreprise est petite, une variation de sa production a un effet négligeable sur le prix du produit. On peut donc considérer que la demande « partielle » qui s'adresse à la firme, est une droite horizontale. Le prix du produit est une donnée et la firme adapte son niveau de

production de façon que le coût marginal soit égal au prix. Si le prix est P, l'équilibre est au point N et l'entreprise couvre exactement ses coûts totaux. La quasi-rente par unité produite est NQ ; elle est exactement égale au coût fixe par unité produite. Si le prix était P_1, la production serait M_1. La quasi-rente par unité produite, $Q_1 N_1$, excéderait le coût fixe unitaire $Q_1 R_1$. Inversement, si le prix était P_2, la quasi-rente ne couvrirait pas les coûts fixes.

Figure 33 : Frisch (1950) et la courbe d'offre de courte période



Frisch (1950) compléta ce schéma pour rendre compte de l'analyse que faisait Marshall du comportement de la firme quand le prix est inférieur au coût total moyen. Il représente les courbes de coût unitaire total et de coût unitaire variable comme des courbes en U. La courbe de coût marginal coupe ces deux courbes en leur minimum. Si le prix excède le coût unitaire total, s'il est supérieur à P^*, l'entreprise fixe sa production de façon que le prix soit égal au coût marginal. Au dessus de N, la courbe d'offre et la courbe de coût marginal sont confondues. Si le prix est inférieur à P', il ne couvre pas les coûts variables et la production est nulle. Cependant, dans la zone intermédiaire entre P^* et P', Marshall soutient que la firme adopte un comportement stratégique. Plutôt que de ruiner le marché, elle limite sa production à un niveau tel que le prix excède le coût marginal.

On considère habituellement les articles de Viner et de Frisch comme de simples explicitations des thèses de Marshall. Il faut, cependant, bien admettre qu'il existe, entre ces analyses, de profondes différences que traduit, d'ailleurs, l'évolution de la terminologie et la construction des courbes en U qui n'apparaissent nulle part dans l'œuvre de Marshall. Pour soutenir que la courbe de coût moyen total croît à partir d'un certain niveau de production, Viner s'appuie sur la loi des rendements décroissants. Puisqu'en courte période la quantité de certains facteurs de production est donnée, la productivité des facteurs variables est décroissante et les coûts moyens variables s'accroissent avec la quantité

produite. Cependant, pour expliquer la forme de la courbe d'offre, Marshall s'appuie sur un raisonnement quelque peu différent qui met l'accent sur les coûts d'ajustement : « En courte période, les difficultés rencontrées pour ajuster l'organisation interne et externe d'une entreprise à un changement rapide de la production sont si grandes que l'on doit généralement considérer que le prix d'offre s'accroît quand le produit augmente et diminue avec la quantité produite. » (Marshall, 1890 : 415). Très généralement, Marshall justifie la forme de la courbe d'offre de l'industrie par l'évolution des prix des facteurs de production. Quand la demande de poissons augmente, il faut, pour la satisfaire, augmenter les salaires pour inciter les marins de la marine marchande à devenir pêcheurs, il faut, aussi, transformer des navires en bateaux de pêche alors qu'ils n'avaient pas été conçus pour cet usage. De la même façon, le premier effet d'une mode soudaine pour les baromètres anéroïdes est une hausse des prix parce qu'il faut, pour les produire, attirer par de hauts salaires les travailleurs employés dans d'autres branches. Ainsi, ce sont les coûts d'ajustement et l'augmentation du prix des facteurs de production qui expliquent pourquoi le prix d'offre augmente, en courte période, avec la quantité produite. Le rôle éventuel de la loi des rendements décroissants est rejeté au second plan.

Le passage de la courbe d'offre de l'entreprise à la courbe d'offre de l'industrie ne va pas sans problème. Dans son article de 1931, Viner affirme que la solution est une simple sommation des courbes de coût marginal. Mais si, pour une firme concurrentielle, le prix des facteurs de production est une donnée, il n'en est pas de même quand on considère l'ensemble des entreprises de la branche. Comme le note Viner dans une note complémentaire qu'il rédigea en 1950, l'industrie est soumise à des déséconomies pécuniaires externes quand la quantité produite augmente. Ce mécanisme joue un rôle essentiel dans l'analyse de Marshall; même si, cas extrême, les coefficients techniques de production restaient constants, la courbe d'offre resterait néanmoins croissante parce que, quand la production augmente, le prix des facteurs de production s'accroît.

La longue période

En longue période, la plupart des facteurs qui expliquent pourquoi, en courte période, une hausse des quantités produites entraîne une augmentation des coûts, disparaissent. L'entreprise dispose de suffisamment de temps pour adapter son organisation et son équipement à la demande. Les coûts d'ajustement deviennent négligeables et l'offre des facteurs de production s'adapte à la demande. Les travailleurs se dirigent vers les activités où les salaires sont les plus élevés ; ils apprennent à leurs enfants les métiers les plus rémunérateurs. Le capital est investi pour produire les équipements spécialisés qui permettent de fabriquer les biens dont la demande a augmenté. Les dépenses d'éducation, d'investissement et d'organisation s'ajustent aux gains que l'on peut espérer en tirer.

Seules l'existence de ressources rares et l'augmentation du prix des facteurs de production expliquent pourquoi le prix d'offre peut s'accroître avec la quantité produite. Si les difficultés d'organisation de la grande entreprise peuvent, au-delà d'une certaine dimension, entraîner une hausse des coûts, l'argument ne peut pas être invoqué au niveau de l'industrie. La duplication de l'établissement de taille optimale doit permettre, si la rémunération des facteurs reste la même, d'accroître la production à coûts constants.

Par contre, Marshall invoque de nombreux arguments pour expliquer comment une hausse de la quantité produite peut entraîner une réduction des coûts. Les économies peuvent être internes ou externes à la firme, réelles ou pécuniaires. La description des avantages de la grande entreprise est classique. Ils reposent d'abord sur l'indivisibilité des techniques de production : la grande entreprise peut acquérir des machines plus efficaces mais plus coûteuses ; elle peut accroître la productivité de la main-d'œuvre. Les économies de la production en grand concernent aussi ce que Marshall appelait l'organisation externe, c'est-à-dire les dépenses de vente. Les frais qu'implique la promotion de la marque et la création d'un réseau de vente ne sont pas toujours divisibles ; ils seront relativement moins importants s'ils portent sur une grande quantité de biens. Marshall soutient que la grande firme peut plus facilement innover car elle supporte plus facilement que le petit industriel les risques et les frais inhérents à l'introduction de nouvelles techniques. Enfin, on peut supposer que la grande entreprise a un pouvoir de négociations qui lui permet d'acquérir à meilleur marché certains de ses moyens de production et de réaliser ainsi des économies pécuniaires.

L'apport principal de Marshall est l'introduction de la notion d'économies et de déséconomies externes. En général, les coûts de la firme dépendent, non seulement de son niveau de production, mais du niveau de production de l'industrie et de celui de l'économie toute entière. Le phénomène le plus simple, mais aussi le plus important, est celui de déséconomies pécuniaires : quand la production d'une industrie augmente, le prix des facteurs de production qu'elle emploie augmente entraînant une hausse des coûts de la firme. Ce mécanisme s'applique aux ressources rares, en particulier à celles qui sont spécifiques à la branche : c'est le principe de la rente ricardienne. Mais il concerne aussi les autres facteurs de production.

Marshall soutient qu'il existe des économies externes réelles et, pour justifier sa thèse, il invoque, en particulier, quatre types de mécanismes. Quand le produit global augmente, les entreprises peuvent se spécialiser et améliorer la qualité de leurs produits et/ou réduire leur coût de production. Mais, s'il en est ainsi, une entreprise peut, quand le produit national augmente, disposer de machines plus efficaces et moins coûteuses. En second lieu, quand la production d'une industrie augmente, la taille des entreprises s'accroît ce qui leur permet de bénéficier d'économies d'échelle internes. En troisième lieu, quand la population augmente, quand la richesse s'accroît et quand les moyens de communi-

cation se développent, l'entreprise bénéficie des économies externes qui découlent de l'amélioration de son environnement industriel. Enfin, Marshall soutient que, dans le domaine de la création et de la diffusion du savoir, les économies externes prennent de plus en plus d'importance. Quand une industrie se développe, les journaux professionnels, les publications techniques se multiplient. Ils mettent à la disposition de l'entrepreneur, même du petit entrepreneur, des connaissances qu'il n'aurait pu acquérir, dans un contexte moins dynamique, que par des recherches coûteuses. Ainsi, l'entreprise va tirer parti du progrès scientifique en utilisant gratuitement les résultats auxquels sont parvenus des chercheurs qui ne travaillaient pas pour le compte de la firme mais qui poursuivaient leurs travaux pour leur intérêt propre.

La conclusion que tire Marshall de son analyse est double. Reprenant la thèse d'Adam Smith, il soutient que « tout accroissement de la richesse rend plus facile qu'avant un accroissement encore plus grand » (Marshall, 1890 : 262). En dépit de l'existence de ressources non reproductibles, la croissance loin de conduire à un état stationnaire, est un phénomène cumulatif : plus riche est l'économie, plus rapide est sa croissance. Corrélativement, il affirme qu'une hausse de la demande, bien qu'elle se traduise en courte période par une hausse des prix, peut, en longue période entraîner une réduction des coûts réels et une baisse des prix. Le mécanisme des rendements croissants vient freiner ou même contrebalancer les effets des rendements décroissants.

Mais, alors, l'analyse de la formation des prix passe par la classification des industries en trois catégories selon que les rendements sont décroissants, constants ou croissants. Dans les deux premiers cas, on retrouve les analyses classiques. C'est, cependant, la troisième configuration qui est la plus importante. Empiriquement, c'est celle qui, pour Marshall, est la plus significative ; théoriquement, elle pose une série de problèmes qui n'ont pas, encore, trouvé leur solution. Si les frais de production diminuent avec la quantité produite, la concurrence entre les firmes doit conduire au monopole : l'entreprise la plus puissante a, aussi, les coûts les plus faibles et peut éliminer ses rivales. Mieux, Cournot (1838 : 46) a montré que, dans une telle situation, « les fonds productifs… ne peuvent donner un revenu net… que dans le cas d'un monopole proprement dit, ou d'une concurrence assez bornée pour que les effets d'un monopole exercé collectivement soient assez sensibles ». C'est contre cette conclusion que Marshall s'élève : l'observation montre que, dans la plupart des activités un tel processus ne s'est pas développé. L'énigme qu'il faut résoudre est la persistance de la concurrence dans les activités où les rendements sont croissants.

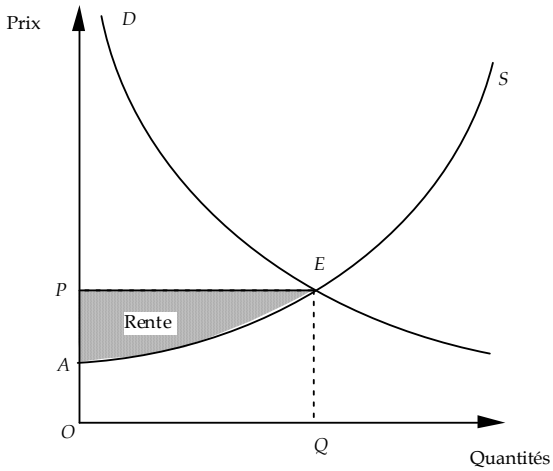
Les rendements décroissants

L'agriculture est l'exemple, par excellence, de l'activité dans laquelle une augmentation de la production entraîne une hausse du prix d'offre. Cette évolution est l'effet de la loi des rendements décroissants : « Une augmentation du capital et du travail employés à la culture de la terre

amène, en général, une augmentation moins que proportionnelle dans la quantité du produit, à moins qu'il ne lui arrive de coïncider avec un progrès de l'art agricole. » (Marshall, 1890 : 125). Il existe, certes, des forces qui s'exercent en sens opposé mais elles sont faibles. Les économies internes à l'entreprise sont médiocres. On peut, en augmentant le nombre de travailleurs, accroître leur productivité ; mais, rapidement, la limite est atteinte car l'ouvrier agricole a rarement la possibilité de se spécialiser dans un seul type d'ouvrage. L'indivisibilité des techniques joue : pour rentabiliser l'acquisition des machines agricoles, il faut que l'exploitation atteigne une taille minimale. Enfin, Marshall soutient qu'en déléguant à ses subordonnés les tâches de surveillance, un cultivateur compétent peut diriger une exploitation de plusieurs centaines ou, même, de plusieurs milliers d'acres : l'entrepreneur est, lui-même, un facteur indivisible. Il existe, aussi, des économies externes. Quand la population croît et quand sa richesse augmente, l'exploitation agricole peut se développer dans un contexte plus favorable. La multiplication des voies de communication et l'élargissement du marché permettent au fermier d'écouler, à moindre frais, sa production et de se procurer à moindre coût les facteurs de production spécialisés dont il a besoin. Malgré ces nuances, Marshall écarte les objections de Carey et reste fidèle à la thèse ricardienne : en l'absence d'un progrès technique exogène, les coûts de production augmentent, dans l'agriculture, avec les quantités produites.

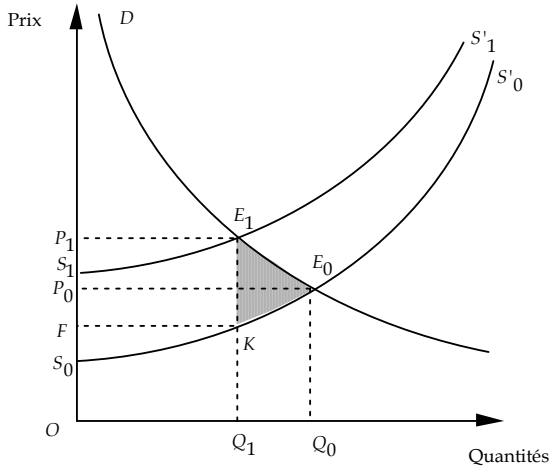
Quand on considère, à l'exemple de Ricardo, le produit agricole comme un tout, la terre n'a guère qu'un usage. L'analyse de la formation des prix peut, que la rente soit extensive ou intensive, s'appuyer sur le raisonnement à la marge. Le prix d'offre d'une quantité Q est simplement le coût marginal et on peut admettre que celui-ci est continuellement croissant. L'égalité de l'offre et de la demande détermine la quantité produite, le stock de capital et la quantité de travail utilisés, le coût marginal et le prix du produit. La rente n'a aucune influence sur l'offre et la demande. Elle est égale à la différence entre la valeur du produit obtenu par le stock de capital et de travail qui est appliqué à une terre et la valeur du produit obtenu dans les conditions les moins favorables. Supposons, un instant, qu'il n'existe ni économies, ni déséconomies externes. Admettons, en particulier, qu'une augmentation de la production agricole n'affecte le prix d'aucun facteur de production, en dehors de celui de la terre. La rente totale est égale à la surface *AEP*.

Figure 34 : La détermination des prix, le cas des rendements décroissants



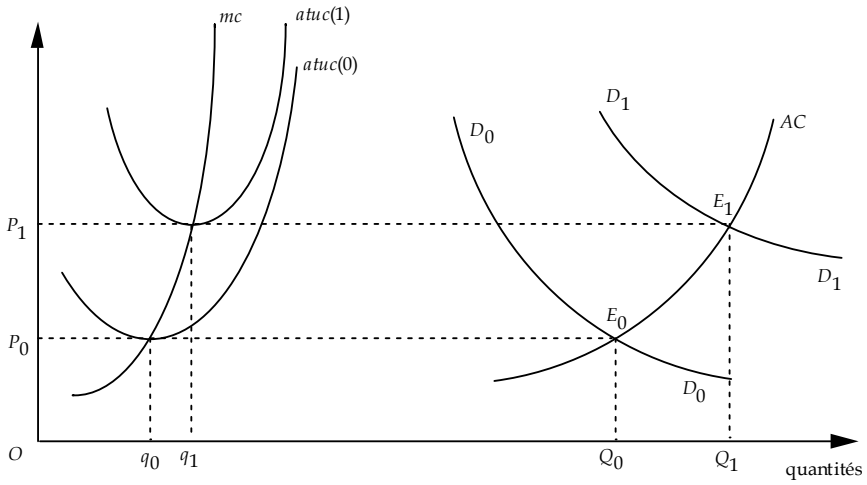
Si le gouvernement impose une taxe permanente sur le blé, au sens générique que Ricardo donnait à ce mot, le prix augmente et la consommation diminue. Si l'ancienne courbe d'offre est S_0 S'_0, la nouvelle est S_1 S'_1. La quantité produite diminue de Q_0 à Q_1 alors que le prix augmente de P_0 à P_1. Le surplus du consommateur et la rente de la terre diminuent. Comme les impôts prélevés par l'État sont représentés par la surface du rectangle FKE_1 P_1, la perte sèche pour l'économie est décrite par la surface du triangle KE_0 E_1.

Figure 35 : Les effets d'une création d'une taxe,
le cas des rendements décroissants



Viner (1931) développera de façon suggestive cette analyse en introduisant de façon explicite dans le raisonnement le comportement des entreprises. Sur la figure 36, les courbes *mc* et *atuc* représentent le coût marginal et le coût moyen total de la firme. Quand le prix de long terme est P_0, l'entreprise est en équilibre : son coût moyen, rente incluse, et son coût marginal sont égaux au prix. Puisqu'au prix P_0, l'entreprise étudiée produit une quantité Oq_0, on obtient la courbe d'offre de l'industrie, *AC*, simplement en ajoutant les abscisses des courbes de coût marginal individuelles. Selon Viner, la courbe *AC* est, à la fois, une courbe de coût moyen de l'industrie, rente incluse, et une courbe de coût marginal dont la rente est, bien sûr, exclue. Supposons que la demande augmente jusqu'à D_1 D_1. Le prix devient P_1 et la firme produit une quantité q_1. Toutefois, l'augmentation de la production exige la mise en culture de nouvelles terres et/ou l'utilisation de techniques plus intensives. La rente augmente ce qui implique un déplacement vers le haut de la courbe de coût moyen. Cependant, la hausse de la rente ne constitue pour l'entreprise qu'une augmentation de ses coûts fixes, elle laisse donc inchangée la courbe de coût marginal. Ainsi, dans le nouvel équilibre, prix, coût marginal et coût moyen sont à nouveau égaux.

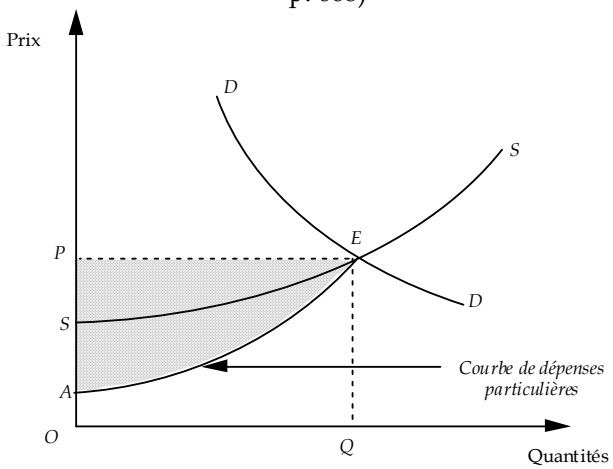
Figure 36 : Viner et les coûts croissants



S'il existe, cependant, des économies ou des déséconomies externes à la firme mais internes à l'industrie, l'analyse doit être modifiée puisque le coût de production de la $n^{\text{ème}}$unité de produit dépend de la quantité totale de marchandise qui a été produite. Pour étudier ce problème, Marshall introduit la courbe de *dépenses particulières* qui est, simplement, un classement, par ordre croissant de coût, de chaque unité produite en équilibre de longue période. Par construction, la courbe de dépenses particulières est croissante et l'ordonnée de chaque point est le coût de la $n^{\text{ème}}$unité produite quand la production totale est *Q*. Si les économies

externes sont plus importantes que les déséconomies externes, la courbe de dépenses particulières se situe sous la courbe d'offre. La rente du producteur est simplement la différence entre le prix du produit et la dépense particulière. Sur la figure 37, elle est représentée par la surface *PEA*. Si la demande augmente, la production augmente entraînant de nouvelles économies externes. L'ensemble des dépenses particulières diminuera et la courbe qui les représente se déplacera vers le Sud alors que la courbe d'offre restera inchangée.

Figure 37 : La courbe de dépenses particulières selon Marshall (1890, p. 668)



Marshall souligne, toutefois, que cette analyse ne peut être étendue, sans une profonde modification, au cas où les mêmes terres sont utilisées pour produire deux ou plusieurs biens. En longue période, la rente de la terre doit être la même dans les deux activités. Toute modification de la demande d'un bien n'affecte pas seulement le prix de ce bien mais aussi le prix de l'autre bien. Ainsi, la méthodologie de l'équilibre partiel est profondément inadaptée pour résoudre ce type de problème. C'est sur cette difficulté que Sraffa (1926) s'appuiera pour fonder sa critique de l'ensemble de la théorie marshallienne des prix.

Les rendements croissants

On peut, certes, concevoir que, par hasard, les forces s'équilibrent et que le prix d'offre soit indépendant de la quantité produite. Alors, le prix ne dépend pas de la demande. Cependant, pour Marshall, ce cas n'est pas typique. Ce qui lui paraît caractériser la plupart des industries, c'est la prédominance des rendements croissants : le prix d'offre diminue, en longue période, quand la quantité offerte augmente. Mais, s'il en est ainsi, deux types de problèmes se posent. Peut-on assurer qu'il existe, quand la fonction d'offre est décroissante un équilibre unique et stable ? Pourquoi l'existence de rendements croissants ne conduit-elle pas, semble-t-il, à une situation où, dans chaque industrie, la production serait assurée par une seule entreprise ?

La réponse la plus simple à cette dernière question consiste à supposer que les rendements croissants trouvent leur origine dans l'existence d'économies externes à la firme. L'entreprise, elle-même, est soumise à la loi des rendements constants ou décroissants. Disons, qu'à partir d'une certaine échelle, ses coûts s'accroissent avec la quantité produite. Cependant, quand la production de la branche augmente, les coûts unitaires de l'entreprise diminuent si bien que, quand on raisonne au niveau de l'industrie, le prix d'offre diminue avec la quantité produite.

Si cette solution est conceptuellement la plus simple, empiriquement elle n'est guère satisfaisante car elle accorde sans doute trop d'importance aux économies externes à la firme mais internes à l'industrie. Quoiqu'il en soit, Marshall cherche une solution au problème dans de tout autres directions. Il invoque, d'abord, une analogie biologique entre les entreprises et les organismes vivants. Quand un entrepreneur dynamique et compétent accroît sa production et augmente la taille de son entreprise, il diminue son coût de production et facilite, ainsi, le développement ultérieur de la firme. Dans les industries où les coûts unitaires diminuent avec la taille de l'entreprise, on peut imaginer qu'un nouveau venu parvienne par son énergie, son activité, son souci des détails bien faits à compenser le handicap que constitue la petite taille de son entreprise. S'il arrive à doubler sa production, il peut, tout en vendant au même prix, plus que doubler son profit. Il peut, ainsi, accroître le volume de ses affaires, bénéficier des économies d'échelle et améliorer la rentabilité de l'entreprise qu'il dirige. On peut donc imaginer qu'il devienne progressivement dans son domaine le seul producteur d'une marchandise et qu'il acquiert une sorte de pouvoir de monopole qui n'est limité que par la possibilité de l'apparition de nouveaux concurrents. Cependant, Marshall soutient qu'une telle issue est peu vraisemblable. « Bien avant que cette limite ne soit atteinte, il est probable que son progrès sera arrêté sinon par le déclin de ses facultés, du moins par la diminution de son amour pour un travail énergique » (Marshall, 1890 : 238). Certes, le développement des sociétés par actions peut, théoriquement, permettre à l'entrepreneur de se trouver un successeur aussi énergique qu'il le fut et capable de prolonger la croissance de la firme. Cependant, Marshall reste sceptique car il est convaincu que les sociétés par actions impliquent une profonde faiblesse : l'affaire n'est pas assez connue par les actionnaires pour qu'ils exercent sur les dirigeants salariés un contrôle efficace. Ainsi, quand la firme est effectivement dirigée par son propriétaire, c'est le cycle de vie de l'entrepreneur qui vient limiter sa croissance. Quand, au contraire, l'entreprise prend la forme d'une société par actions, c'est l'inefficacité de l'organisation qui freine le développement de la firme, alors même que sa taille lui assure, techniquement, un avantage comparatif sur ses rivales.

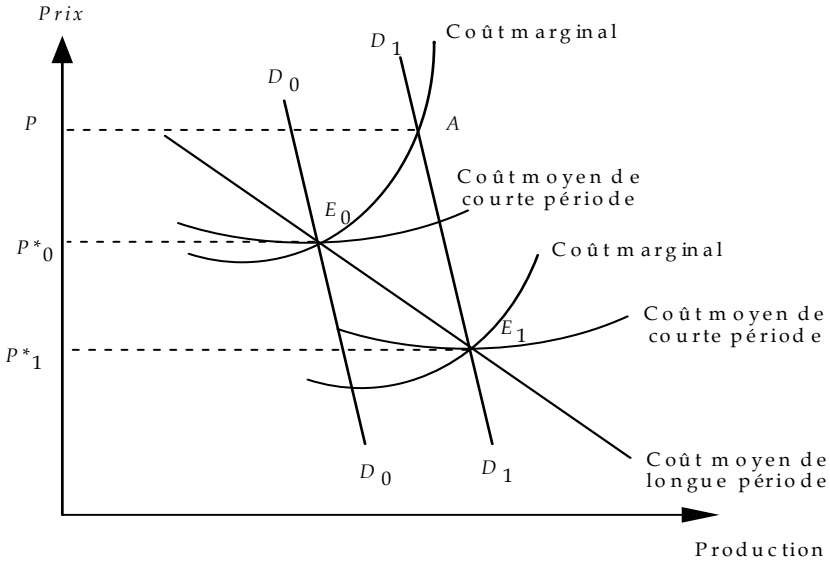
Cependant, Marshall soutient qu'un autre facteur vient limiter la taille des entreprises. Dans la plupart des activités où la production à grande échelle vient réduire les coûts, la vente des marchandises est « difficile ».

Les marchandises sont des spécialités ; certaines d'entre elles n'ont qu'un marché limité, d'autres ne progressent que lentement. Les ventes de chaque entreprise sont limitées aux débouchés qu'elle s'est, progressivement et à grand frais, acquis. Alors même que la production pourrait être techniquement augmentée rapidement, elle stagne parce que les ventes ne peuvent progresser que lentement.

Ainsi, quand on considère un producteur individuel, on doit associer sa courbe d'offre non à la courbe de demande à l'industrie mais à sa fonction de *demande particulière.* Cependant, cette courbe est généralement très pentue : pour accroître sa part de marché, l'entrepreneur doit réduire sensiblement son prix en dessous de celui de ses concurrents. Même si l'augmentation de la production permettait de réduire les coûts unitaires, elle entraînerait, néanmoins, une baisse des profits. Ainsi, dans la plupart des activités où les rendements d'échelle sont croissants, la concurrence ne conduit pas à l'émergence d'un monopole mais plutôt à une segmentation du marché.

Marshall prend soin d'attirer l'attention de son lecteur sur les difficultés que comporte l'analyse de la formation des prix dans le cas des rendements croissants. Il soutient que, dans ce contexte, les hypothèses de la statique comparative sont trop restrictives et que la notion même de marge de production perd tout sens. Il convient de s'intéresser, non à la firme individuelle mais à la firme représentative car ce qui importe ce n'est pas le coût supplémentaire que supporte telle ou telle entreprise quand elle accroît d'une unité sa production mais l'évolution des coûts quand la production globale varie. Ragnar Frisch traduira cette idée en opposant deux types de relations entre les courbes de courte et de longue période. Quand on considère une firme individuelle, la courbe de coût moyen de longue période est l'enveloppe des courbes de coût moyen de courte période. Par définition, les courbes de coût de la firme représentative décrivent les coûts de l'ensemble de l'industrie. Ainsi, en l'absence de barrière à l'entrée, la courbe de coût moyen de longue période coupe en son minimum la courbe de coût moyen de l'entreprise représentative. S'il en était autrement, on pourrait en reprenant l'argument de Pigou affirmer qu'un point tel que E_0 (figure 38) ne pourrait pas se situer sur la courbe d'offre de longue période puisque la firme représentative y réaliserait un profit supérieur (ou inférieur) à la normale. Les entreprises auraient donc tendance à entrer (ou à sortir) de la branche.

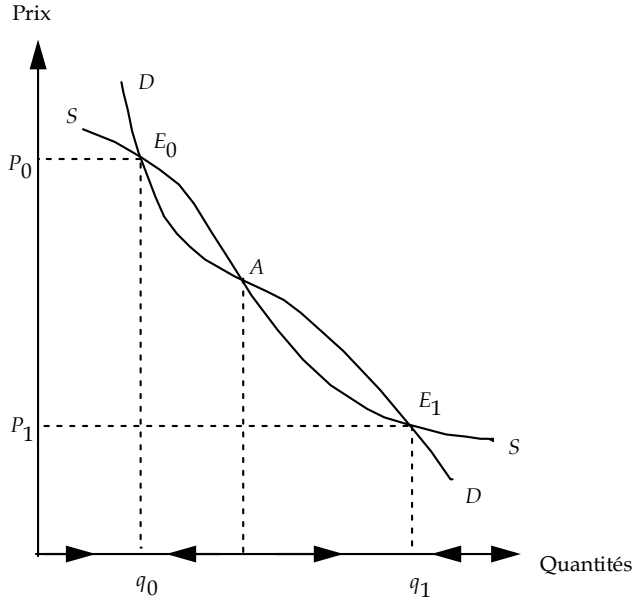
Figure 38 : L'entreprise représentative et la courbe d'offre de longue période, l'interprétation de Frisch



Supposons que l'économie soit en équilibre de longue période au point E_0 et que la demande s'accroisse de D_0 à D_1. Dans un premier temps, le prix du produit augmentera jusqu'en P. La firme représentative réalisera un profit supérieur à la normale et de nouvelles entreprises chercheront à rentrer dans l'industrie. Admettons, cependant, que cet accroissement de la production diminue le coût moyen de longue période. Alors, le nouvel équilibre sera en E_1 et, dans cette nouvelle situation, l'entreprise représentative dont les coûts ont diminué se trouvera, à nouveau, dans une situation où le prix P^*_1 sera égal, à la fois, à son coût moyen et à son coût marginal. La courbe d'offre est la courbe de coût moyen de longue période de la firme représentative.

Si la courbe d'offre est décroissante, il peut exister plusieurs positions d'équilibre. Admettons que l'entreprise représentative accroisse sa production quand le prix de demande excède son prix d'offre. L'équilibre sera stable si, pour une production légèrement inférieure au niveau d'équilibre, le prix de demande est supérieur au prix d'offre. S'il en est ainsi, on doit admettre qu'il existe entre deux positions d'équilibre stable comme E_0 et E_1 (figure 39), un équilibre instable A qui marque « la ligne de partage des eaux ».

Figure 39 : Marshall (1890 : 665) et les équilibres multiples



Marshall soutient, cependant, que les fonctions d'offre et de demande ne sont pas réversibles. Si la production « normale », après avoir augmenté, diminue pour revenir à son niveau initial, ni le prix de demande, ni le prix d'offre ne retrouveront leur ancien niveau. Les individus qui ont pris l'habitude de consommer le bien tant que son prix était bas, s'en priveront difficilement quand sa production viendra à baisser. Le prix de demande sera donc supérieur à son niveau initial. La courbe *SS* peut bien représenter l'évolution du prix d'offre quand sa production croît. Admettons, cependant, que l'économie soit en E_1 et que la demande vienne à diminuer. Il est alors peu vraisemblable que la réduction de la production entraîne une hausse sensible du coût moyen de longue période. En effet, si la hausse de la production peut autoriser des progrès considérables dans l'organisation de la production, les résultats obtenus — l'introduction de nouvelles machines, le développement de la division du travail, l'amélioration des moyens de transport — ne seront pas perdus quand le niveau normal de la production diminuera.

Ainsi, une augmentation et une diminution de la demande ont des effets dissymétriques. Une hausse de la demande dans une activité où les rendements sont croissants peut provoquer une forte augmentation de la production et une profonde baisse des prix. Par contre, une réduction de la demande ne peut guère se traduire par une hausse importante des prix et une baisse sensible de la production.

Même si les mises en garde que Marshall adresse à ses lecteurs sont équivoques, on peut se risquer à en proposer une interprétation. L'idée que la notion de marge de production n'a pas de sens dans le cas des marchandises soumises à la loi des rendements croissants semble, *a priori,* discutable. Néanmoins, elle se traduit dans la construction de la courbe

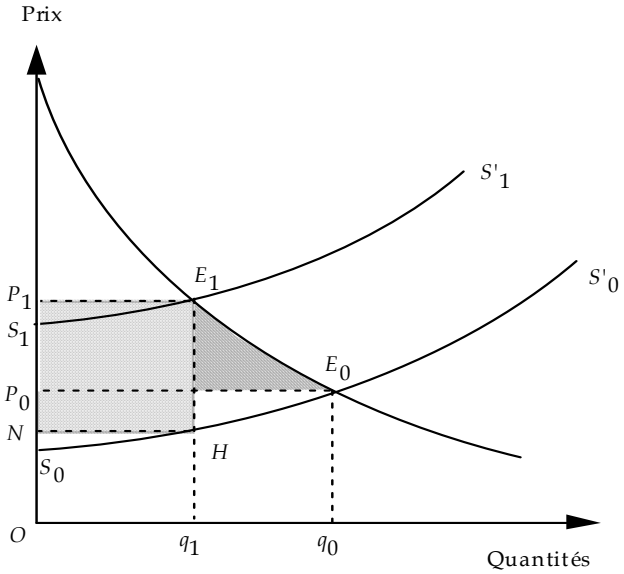
d'offre si la décroissance des coûts découle de l'existence d'économies externes. En effet, si l'on admet qu'il n'existe ni économies, ni déséconomies externes, la courbe d'offre d'une marchandise est simplement obtenue en additionnant les courbes de coût marginal des entreprises individuelles. Cette proposition est totalement indépendante de la nature des rendements. Cependant, s'il existe des économies externes, cette procédure doit être abandonnée. On peut alors, en suivant la suggestion de Frisch, considérer la courbe d'offre comme la courbe de coût moyen de longue période de la firme représentative.

L'idée que l'utilisation des hypothèses de la statique comparative est inappropriée dans le cas des industries où les rendements sont croissants se traduit par la thèse selon laquelle le prix d'offre d'une marchandise dépend, même en longue période, non seulement du niveau de la production de la branche mais aussi de son évolution : il est plus élevé quand la production s'accroît que quand elle diminue. Cette hypothèse, même si elle est rarement évoquée aujourd'hui, reste séduisante car, comme le note Marshall, on n'a guère de raison de penser que les économies qu'a pu réaliser une industrie quand sa production a augmenté, disparaîtront quand la production déclinera.

Cependant, la conclusion essentielle de Marshall est que son analyse permet d'écarter l'idée que l'équilibre de l'offre et de la demande est, aussi, une position où la satisfaction est maximale. Il suggère, au contraire, qu'il est possible d'améliorer le bien-être social en taxant les activités où les rendements sont décroissants et en subventionnant les industries où les rendements sont croissants.

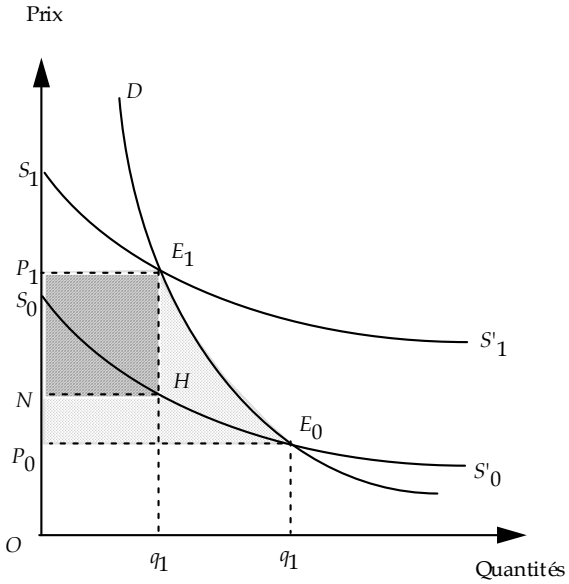
Dans le premier cas, un impôt spécifique, égal à $S_0\,S_1$, sur le produit accroît son prix et diminue sa production. Cependant, comme le prix du produit diminue moins que n'augmentent les impôts ($P_0\,P_1 < S_0\,S_1$), il est possible que les recettes fiscales représentées par la surface $P_1\,E_1\,HN$, excèdent la réduction du surplus du consommateur ($P_0\,E_0\,P_1\,E_1$).

Figure 41 : Les effets d'une taxe, le cas des rendements décroissants



Il est, alors, possible de montrer que, si le gouvernement taxe une marchandise qui obéit à la loi des rendements croissants, le préjudice subi par les consommateurs sera beaucoup plus considérable. Cette mesure entraînera une réduction de la production et une hausse des prix mais, ici, comme le coût de production augmentera, la hausse des prix ($P_0\ P_1$) excédera le montant de l'impôt par unité produite ($HE_1 = S_0\ S_1$). Dès lors, la réduction du surplus du consommateur ($P_0\ P_1\ E_1\ E_0$) excède nécessairement les recettes fiscales ($P_1\ E_1\ HN$).

Figure 41 : Les effets d'une taxation d'une marchandise produite avec des rendements croissants



Ce raisonnement suggère que l'équilibre de l'offre et de la demande n'est pas une position où la satisfaction est maximale et qu'il serait possible d'améliorer le bien-être en imposant les activités où les rendements sont décroissants pour subventionner les marchandises produites à coût décroissant. Il est, toutefois, évident que cette représentation n'est qu'un point de départ puisque la figure 40 pourrait laisser à penser qu'une imposition, en tant que telle, d'une marchandise produite avec des rendements décroissants peut améliorer le bien-être. Il convient donc, comme l'indique Marshall (1890 : 392) de tenir compte de l'effet d'une telle mesure sur les rentes des producteurs. Si l'on néglige, pour un instant, les effets externes, on peut, dans le cas des rendements décroissants, assimiler la courbe d'offre et la courbe de dépenses particulières : la perte sèche est alors mesurée par la surface $HE_0\ E_1$. Cependant, une telle hypothèse simplificatrice ne peut guère être invoquée dans le cas des rendements croissants car, ici, la courbe d'offre est décroissante alors que la courbe de dépenses particulières est, par construction, croissante. L'effet semble alors incertain.

Il y avait, dans le raisonnement de Marshall, quelque chose d'erroné mais les difficultés n'apparurent que progressivement. Pigou, dans *Wealth and Welfare* (1912), introduisit la notion de coût marginal social, défini comme la somme du coût marginal privé et des effets positifs ou négatifs qu'une variation de la production d'une entreprise a sur son environnement. Il peut sembler, alors, que le coût marginal social est inférieur au coût marginal privé dans les branches où les rendements sont croissants et qu'il est supérieur au coût marginal privé dans les industries où les rendements sont décroissants. Or, le bien-être ne peut

être maximum que si les prix reflètent les coûts sociaux. En l'absence d'une intervention de l'État, la production des industries où les rendements sont décroissants serait excessive alors que la production des biens produits soumis à des rendements croissants seraient insuffisante. Ainsi, Pigou retrouvait les conclusions de Marshall : en taxant les industries où les rendements sont décroissants et en subventionnant les industries où les rendements sont croissants, l'État égalise coût social et coût privé et corrige les dysfonctionnements du marché.

Cependant, dans le compte-rendu qu'il publia en 1913 de l'ouvrage de Pigou, Allyn Young mit en évidence le problème fondamental. Les forces qui expliquent l'apparition des rendements croissants et décroissants ne sont pas symétriques. Les rendements décroissants trouvent leur origine dans l'utilisation de ressources rares. Quand une industrie qui utilise comme moyens de production de tels biens accroît son produit, elle augmente les coûts supportés par d'autres activités. Cependant, cet effet externe est purement pécuniaire : il y a simplement transfert de richesses. Les coûts privés et les coûts sociaux restent égaux. Au contraire, dans le cas où les rendements sont croissants, une entreprise en augmentant sa production fait bénéficier les autres agents d'économies réelles qu'elle est dans l'impossibilité de récupérer. Le coût marginal social est inférieur au coût privé ce qui justifie l'intervention de l'État.

Au terme de ce débat, l'argument de Marshall apparaît trompeur. C'est l'existence d'effets externes réels qui expliquent le caractère sous-optimal de l'équilibre de l'offre et de la demande. Ce problème est, en fait, totalement différent de la question des rendements. La politique préconisée par Marshall — taxer les industries où les rendements sont décroissants pour subventionner les activités où les rendements sont croissants — est inopportune. Ce qu'il convient de faire, c'est de pénaliser les entreprises qui donnent naissance à des déséconomies externes et de favoriser celles qui produisent des externalités positives.

• William Stanley JEVONS naquit le 1er septembre 1835 à Liverpool dans une famille unitarienne cultivée et aisée. Son grand-père travaillait dans le commerce du fer et avait crée un entreprise prospère qui, malheureusement, fit faillite lors de la crise de 1848. Il reçut, à la maison, une excellente éducation et en 1851 il entra à l'University College de Londres. Il étudia plus particulièrement la chimie et les mathématiques où il bénéficia de l'enseignement que donnait Augustus De Morgan, un des plus remarquables mathématiciens de ce temps. En 1853, il accepta un poste d'essayeur à l'Hôtel des monnaies qui venait d'être créé à Sydney, en Australie.

En 1859, il revint en Angleterre pour reprendre ses études à University College. Tout en préparant son Master of Arts, il servit de répétiteur pour le cours de De Morgan et acquit ainsi une bonne maîtrise du calcul mathématique et de son application à la mécanique. En 1863, il accepta un modeste poste de tuteur à Owens College à Manchester. Peu après, il publia son premier livre d'économie, *A Serious Fall in the Value of Gold* dont le succès dépassa de loin ses espoirs. En 1865, il fit paraître un ouvrage sur la question du charbon où, en s'inspirant de l'analyse de Malthus, il imaginait les conséquences désastreuses de l'épuisement des mines britanniques. Le retentissement fut tel qu'une commission royale fut

créée pour examiner la portée des conclusions de Jevons. Gladstone, alors Chancelier de l'Échiquier, proposa, pour faire face à ce danger, de diminuer la dette nationale. Parallèlement, il s'intéressait à la logique sous l'influence de George Boole et de De Morgan. En 1863, il publia son premier livre dans ce domaine, *Pure Logic, or The Logic of Quality apart from Quantity*.

En 1863, il devint professeur d'économie politique et de logique au Queen's College à Liverpool. En 1866, les appuis prestigieux de De Morgan, d'Herschel, de Mill et de Spencer lui permirent d'obtenir une chaire à Owens College. En 1876, il quitta Manchester pour Londres où il enseignait comme professeur d'économie politique à University College. Sa santé avait cependant décliné à un point tel qu'il démissionna en 1881. Il mourut, noyé, en 1882.

Durant ces années, il poursuivit sa double carrière d'économiste et de philosophe. En économie, ses livres concernent aussi bien la théorie pure (*Principles of Political Economy*) que l'économie appliquée (*Money and the Mechanism of Exchange*, 1875). Plusieurs de ses manuscrits (*Methods of Social Reform*, 1883 ; *Investigations in Currency and Finance*, 1884 ; *The Principles of Economics,* 1905) furent publiés après sa mort par sa femme, Harriet Ann Taylor, et par son fils Herbert Stanley. En philosophie, il rassembla l'ensemble de ses thèses sur la logique formelle et la méthode scientifique dans ses *Principles of Science* (1874). C'était le premier traité de ce type à paraître en Grande-Bretagne depuis le *System of Logic* de John Stuart Mill dont il attaque très durement les idées. Bien que cet ouvrage n'offre aucun traitement spécifique de la méthodologie des sciences sociales, il ne fait aucun doute que les idées philosophiques de Jevons sur les relations entre les mathématiques et la logique, sur les rapports de l'induction et de la déduction et sur les méthodes de mesure ont profondément affecté ses recherches en économie théorique et en économie appliquée.

• Alfred MARSHALL naquit le 26 juillet 1842 à Bermondsey dans la banlieue de Londres. En 1862, il entra au Saint John's College à Cambridge et à la fin de brillantes études, en particulier en mathématiques, il obtint dans ce collège, un Fellowship. Son mariage en 1877 l'obligea à quitter ce poste et il devint le principal de l'University College à Bristol. À la suite d'une maladie, il abandonna, en 1881, ses fonctions. En 1883, il fut nommé à Oxford et il succèda à Henry Fawcett à Cambridge en 1884. À l'époque, l'économie y était enseignée comme une matière de la licence de sciences morales et historiques. Il lutta pendant plusieurs années, avec un succès limité, pour développer l'enseignement de l'économie politique. C'est seulement en 1903 qu'il obtint la création d'une nouvelle licence de sciences économiques et politiques. Ainsi, même si Marshall fut à l'origine de l'école de Cambridge, elle se développa, pour l'essentiel, après son départ à la retraite (1908). Il eut notamment pour élèves A. Berry, A. W. Flux, A. L. Bowley, S. J. Chapman, A. C. Pigou, J. H. Clapham et J. M. Keynes. Marshall mourut le 13 juillet 1924 à l'âge de 81 ans.

Dès 1868, Marshall se consacra à l'enseignement de l'économie. Cependant, ce travail de réflexion fut long et difficile. En 1879, Henry Sidgwick fit imprimer, pour une circulation privée, une partie des résultats de ces recherches sous le titre *The Pure Theory of Foreign Trade ; The pure Theory of Domestic Values*. En 1879, Marshall publia son premier livre, *The Economics of Industry*, rédigé avec la collaboration de sa femme, Mary Paley Marshall. C'est seulement en 1890 que parurent les *Principles of Economics* qui se présentait comme le premier tome d'un traité entrepris en 1881. Les *Principes* connurent huit éditions successives mais le second volume du traité ne fut jamais rédigé. Marshall publia, en 1892, les

Elements of the Economics of Industry, en 1919, *Industry and Trade* et, en 1923, *Money, Credit and Commerce.*

Comme professeur à Cambridge et comme leader incontesté des économistes orthodoxes, Marshall pouvait difficilement éviter de devenir un homme public dont les avis dépassaient l'autorité personnelle. Son témoignage, comme expert, fut à maintes reprises requis. En particulier, il fut membre de la commission royale sur le travail (1890-4). En tant que président de la section F de l'association britannique, il prit une part importante dans la création de la *British Economic Association.*

• EDGEWORTH est le descendant d'une illustre famille. Il naquit le 8 février 1845 à Edgeworthstown en Irlande. Il fit des études classiques au Trinity College à Dublin puis à Oxford. Il étudia les mathématiques par lui-même après son départ de l'Université. On peut supposer qu'il fut dans ce domaine influencé par William Rowan Hamilton qui fut, durant des années, un ami de son père. C'est seulement en 1890 qu'il succéda à Thorald Rogers comme professeur au King's College à Londres. En 1891, il fut nommé à Oxford. Il fut président (en 1899 puis en 1922) de la section F de l'Association britannique, président de la Royal Statistical Society (1912) et vice-président de la Royal Economic Society. Surtout, il fut l'éditeur de 1890 à 1911 de l'*Economic Journal.* Il mourut le 13 février 1926 à l'âge de 81 ans.

Edgeworth est d'abord un utilitariste. Bien qu'il soit difficile d'expliquer son intérêt pour cette doctrine, il convient de rappeler qu'il se lia d'amitié, dans les années 1870, avec James Sully, un psychologue qui avait subi l'influence de Weber et de Fechner. Dans son premier ouvrage (1877), *New and Old Methods of Ethics,* et dans son premier article, « The Hedonical Calculus », publié en 1879, dans la revue *Mind*, il s'inspire, à la fois, du calcul des variations et de la psychophysique. Il y développe une critique philosophique des livres que venaient de publier Barratt et Sidgwick. C'est un économiste qui s'intéressa d'abord au calcul économique. *Mathematical Psychics* ne reçut guère cependant un accueil favorable et, après cet essai mémorable, Edgeworth ne revint jamais sur sa théorie des contrats. Il continua, cependant, à publier de très nombreux articles dans le domaine de l'économie politique. Simultanément, il s'imposa comme le principal théoricien de la statistique mathématique de la seconde moitié du XIXe siècle. Ses articles, qui ont été récemment rassemblés dans trois volumes publiés par Charles R. McCann, touchent tous les domaines de la théorie moderne des statistiques : l'analyse de la variance, les modèles stochastiques, l'analyse multivariée, la théorie asymptotique des estimateurs du maximum de vraisemblance. Ses recherches sur la corrélation furent décisives et eurent une influence considérable sur Karl Pearson.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AUSPITZ Rudolph et LIEBEN Richard (1889), *Untersuchungen über die Theorie des Preises,* Leipzig : Duncker & Humblot, traduction française, Recherches sur la théorie du prix, Paris : Giard, 1914.

BARONE Enrico (1894), « Sulla "Consumer's Rent" », *Giornale degli Economisti*, vol. 9, septembre : 211-224.

BERRY Arthur (1891), « Alcune Brevi Parole sulla Teoria del Baratto di A. Marshall », *Giornale degli Economisti,* vol. II, série 2, avril : 449-553.

BERTRAND Joseph (1883), « Théorie mathématique de la richesse sociale par Léon Walras ; Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses », *Journal des Savants*, septembre : 499-508.

COURNOT Antoine Augustin (1838), *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses,* Paris : chez L. Hachette, réédition in *Œuvres Complètes*, tome VIII, Paris : Librairie Vrin, 1980.

DEBREU G. et SCARF H. (1963), « A Limit Theorem on the Core of an Economy », *International Economic Review,* n° 4 : 235-246.

DUPUIT Jules (1844), « De la Mesure de l'Utilité des Travaux Publics », *Annales des Ponts et Chaussées*, Mémoires et documents relatifs à l'art des constructions et au service de l'ingénieur, 2e série, 8 (2e semestre) : 332-375.

— (1849), « De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication », *Annales des Ponts et Chaussées,* 2e série, Mémoires et documents, n° 207, 1er semestre : 170-248.

EDGEWORTH Francis Ysidro (1891 b), « Ancora a Proposito della Teoria del Baratto », *Giornale degli Economisti,* série 2, vol. III, octobre : 316-318.

— (1881), *Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences,* Londres : Kegan Paul & Co., réédition New York : Augustus M. Kelley, 1967.

— (1889), *On the Application of Mathematical to Political Economy*, Presidential Address delivered to Section F of the British Association in 1889, réédition in F. Y. Edgeworth (1925).

— (1891), « Osservazioni sulla teoria matematica dell'Economia Politica con Riguardo Speciale ai Principi di Economia di Alfredo Marshall », *Giornale degli Economisti*, vol II, série 2, mars : 233-245.

— (1897), « Teoria Pura del Monopolio », *Giornale degli Economisti,* traduction française in Œuvres Complètes d'A. A. Cournot, tome VIII, Paris : Librairie J. Vrin, 1980.

— (1904), « The Theory of Distribution », *Quarterly Journal of Economics,* février 1904, réédition in F. Y. Edgeworth (1925).

— (1925), *Papers Relating to Political Economy,* Londres : Macmillan 1925, réédition Bristol : Thoemmes Press, 1993.

FISHER Irving (1892), *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, in Transactions of the Connecticut Academy, vol. IX, juillet, traduction française, Paris : Giard, 1917.

FRISCH Ragnar (1950), « Alfred Marshall's Theory of Value », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 64, novembre : 495-524.

HENDERSON A. (1941), « Consumer's Surplus and the Compensating Variation », *Review of Economic Studies,* vol. 8, février : 117-121.

HICKS John R. (1939), *Value and Capital,* Oxford : Clarendon Press, traduction française, Paris : Dunod, 1968.

— (1941), « The Rehabilitation of Consumers' Surplus », *Review of Economic Studies,* vol. 8, février : 108-116.

HUTCHISON Terence W. (1953), *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929,* Oxford : Oxford University Press, réédition Bristol : Thoemmes Press, 1993.

JEVONS William Stanley (1871), *The Theory of Political Economy*, 1st édition, Londres : Macmillan and Co., réédition Pelican Books, 1970.

JOHNSON William E. (1913), « The Pure Theory of Utility Curves », *Economic Journal,* Vol. 23, décembre : 483-513.

MARSHALL Alfred (1879), *The Pure Theory of Foreign Trade ; The Pure Theory of Domestic Values*, Privately printed, réédition in 1930, Londres : London School of Economics, Scarce Works in Political Economy, n° 1.

— (1890), *Principles of Economics,* 1re édition, Londres : Macmillan et Co., réédition 1982, Londres : The Macmillan Press Ltd.

NEGISHI Takashi (1982), « A Note on Jevons's Law of Indifference and Competitive Equilibrium », *Manchester School of Economics and Social Studies*, septembre, vol. 50, n° 3 : 220-230, reproduit in *The Collected Essays of Takashi Negishi,* vol. II, Aldershot : Edward Elgar, 1994.

PARETO Vilfredo (1892 a), « La teoria dei prezzi dei signori Auspitz e Lieben e le osservazioni del professore Walras », *Giornale degli Economisti*, mars : 201-239, reproduit in *Écrits d'économie politique pure,* édités et préfacés par Giovanni Busino, Genève-Paris : Librairie Droz, 1982.

— (1892 b), « Considerazioni sui principi fondamentali dell'economia politica pura », *Giornale degli Economisti*, mai : 390-420, juin 1892 : 485-512, août 1892 : 119-157, reproduit in *Écrits d'économie politique pure,* édités et préfacés par Giovanni Busino, Genève-Paris : Librairie Droz, 1982.

— (1896), *Cours d'Économie Politique professé à l'Université de Lausanne,* Lausanne : F. Rouge, tome I, 1896, tome II, 1897, réédition in *Vilfredo Pareto, Œuvres Complètes* publiées sous la direction de Giovanni Busino, Tome I, Paris-Genève : Librairie Droz, 1964.

— (1906), *Manuale di Economia Politica, con una Introduzione alla Scienza Sociale,* Piccola Biblioteca Scientifica, Milan : Società Editrice Libraria, traduction française 1909, Paris : Giard et Brière, 4e édition in *Vilfredo Pareto, Œuvres Complètes* publiées sous la direction de Giovanni Busino, Tome VII, Paris-Genève : Librairie Droz, 1966.

PIGOU Arthur Cecil (1912), *Wealth and Welfare*, Londres : Macmillan.

SAMUELSON Paul A. (1942), « Constancy of the Marginal Utility of Income », in O. Lange *et al.* (éditeurs), *Studies in Mathematical Economics and Econometrics in Memory of Henry Schultz,* University of Chicago Press, reproduit in *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson,* édité par Joseph Stiglitz, Cambridge : The MIT Press, 1966.

— (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press.

SHUBIK Martin (1959), « Edgeworth Market Games », in R. D. Luce et A. W. Tucker (éditeurs), *Contributions to the Theory of Games,* vol. 4, Princeton N.J. : Princeton University Press, p. 267-278.

SIDGWICK Henry (1874) : *The Method of Ethics*, 1re édition, Londres : Macmillan, réédition in *The Works of Henry Sidgwick,* Bristol : Thommes Press, 1996.

SRAFFA Piero (1926) : « The laws of returns under competitive conditions », *Economic Journal*, 36, décembre : 535-550.

VINER Jacob (1931), « Cost Curves and Supply Curves », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. III, septembre : 23-46.

WALRAS Léon (1874-1877), *Éléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale,* Lausanne : L. Corbaz ; Paris : Guillaumin ; Bâle : H. Georg, réédition in Auguste et Léon Walras, *Œuvres économiques complètes,* Paris : Economica, 1988.

— (1890), « Observations sur le principe de la théorie du prix de MM. Auspitz et Lieben », *Revue d'économie politique,* vol. IV, mai-juin : 320-323.

WHITAKER John K. (1987), « Alfred Marshall », in J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman (éditeurs), *The New Palgrave : A Dictionary of Economics*, Londres : Macmillan.

WICKSTEED Philip H. (1910), *The Common Sense of Political Economy, including a study of the human basis of economic law,* Londres : Macmillan, réédition New York : Augustus M. Kelley, 1967.

YOUNG Allyn (1913), « Pigou's Wealth and Welfare », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 27 : 672-686.

AUTRES RÉFÉRENCES

Œuvres de Jevons

JEVONS, William Stanley (1865), *The Coal Question : An Inquiry Concerning the Progress of the Nation and the Probable Exhaustion of Our Coal Mines,* Londres : Macmillan, 3e édition éditée par A.W. Flux, 1906.

— (1871), *Theory of Political Economy*, Londres : Macmillan, réédition Harmondsworth : Penguin Books, 1970.

— (1874), *The Principles of Science : A Treatise on Logic and Scientific Method,* Londres : Macmillan, réédition New York : Dover Publications, 1958.

— (1875), *Money and the Mechanism of Exchange,* Londres : Kegan Paul.

— (1884), *Investigations in Currency and Finance,* edité par H.S. Foxwell, Londres : Macmillan.

— (1890), *Pure Logic and Other Minor Works,* édité par Robert Adamson et Harriet Jevons, Londres : Macmillan, réédition Bristol : Thoemmes Press, 1991.

— (1905), *The Principles of Economics and Other Papers,* édité par Henry Higgs, Londres : Macmillan, réédition New York : Augustus M. Kelley, 1965.

— (1972-81), *Papers and Correspondance of William Stanley Jevons,* édité par R.D. Collison Black, Londres : Macmillan.

Sources secondaires sur Jevons

BLACK, R. D. C. (1972), « Jevons, Bentham and De Morgan », *Economica*, NS 39, n° 2 : p. 119-134.

BOWLEY, Marian (1972), « The Predecessors of Jevons — The Revolution That Wasn't », *The Manchester School of Economic and Social Studies,* mars, vol. 40, n° 1 : p. 9-30.

EKELUND, Robert E. et YEUNG-NAN, Sheih (1989), « Jevons on Utility, Exchange and Demand Theory : a Reassessment », *The Manchester School of Economic and Social Studies,* vol. 57, n° 1 : 17-33.

MACLENNAN, Barbara (1972), « Jevons's Philosophy of Science », *The Manchester School of Economic and Social Studies,* mars, vol. 40, n° 1 : p. 53-72.

NEGISHI, T. (1982), « A Note on Jevons's Law of Indifference and Competitive Equilibrium », *Manchester School of Economics and Social Studies,* vol. 50, n° 3, septembre : p. 220-30.

PEART, Sandra J. (1993), « W.S. Jevons's Methodology of Economics : Some Implications of the Procedures for "Inductive Quantification" », *History of Political Economy*, vol. 25, n° 3 : p. 435-460.

— (1996), *The Economics of W.S. Jevons,* Londres : Routledge.

ROBBINS, Lionel (1936), « The Place of Jevons in the History of Political Economy », *Manchester School of Economics and Social Studies,* 7, reproduit in *Manchester School 50* (1982), n° 3 : p. 310-25.

ROBERTSON, R. M. (1951), « Jevons and his Precursors », *Econometrica*, vol. 19, n° 3 : p. 229-49.

SCHABAS, Margaret (1990) : *A World Ruled by Number, William Stanley Jevons and the Rise of Mathematical Economics,* Princeton : Princeton University Press.

STEEDMAN, Ian (1972), « Jevons's Theory of Capital and Interest », *The Manchester School of Economic and Social Studies,* mars, vol. 40, n° 1 : p. 31-51.

WOOD, John C. (1988), *William Stanley Jevons : Critical Assesments,* New York : Routledge.

YOUNG, Allyn A. (1912), « Jevons' "Theory of Political Economy" », *American Economic Review,* vol. II, n° 3 : p. 576-89.

Œuvres de Marshall

MARSHALL, Alfred (1879), *The Pure Theory of Foreign Trade ; The Pure Theory of Domestic Values, Privately printed,* réédition New York : A.M. Kelley (1974). Ce texte est repris et complété dans Whitaker (1975).

— (avec Mary Paley Marshall) (1879), *The Economics of Industry,* Londres : Macmillan, réédition Bristol : Thoemmes Press, 1994.

— (1890), *Principles of Economics,* 1re édition, Londres : Macmillan et Co., 1890, réédition 1982, The Macmillan Press Ltd., 9e édition par C. W. Guillebaud, Londres : Macmillan, 1961.

— (1892), *Elements of Economics of Industry,* Londres : Macmillan.

— (1919) : *Industry and Trade,* Londres : Macmillan, réédition New York : A. M. Kelley, 1970.

— (1923), *Money, Credit and Commerce,* Londres : Macmillan, réédition New York : A.M. Kelley, 1965.

GROENEWEGEN, Peter D. (ed.) (1996), *Official Papers of Alfred Marshall, a Supplement,* Cambridge : Cambridge University Press.

KEYNES, John Maynard (ed.) (1926), *Official Papers of Alfred Marshall,* Londres : Macmillan.

RAFFAELLI, Tiziano, BIAGINI, Eugenio et TULLBERG, Rita McWilliams (eds), *Alfred Marshall's lecture to women : Some economic questions directly connected to the welfare of the laborer,* Aldershot : Elgar, 1995.

WHITAKER, John K. (ed.) (1975), *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890,* Londres : Macmillan.

— (ed.) (1996) : *The Correspondance of Alfred Marshall Economist,* Cambridge : Cambridge University Press.

Références secondaires sur Alfred Marshall

BLAUG, Mark (ed.) (1992), *Alfred Marshall et Francis Edgeworth,* Aldershot : Edward Elgar.

DAVENPORT, H. J. (1935), *The Economics of Alfred Marshall,* Ithaca : Cornell University Press.

FRIEDMAN, Milton (1949), « The Marshallian Demand Curve », *Journal of Political Economy,* vol. 57, n° 6, décembre : p. 463-495.

FRISCH, Ragnar (1950), « Alfred Marshall's Theory of Value », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 64, novembre : p. 495-524.

GROENEWEGEN, Peter (1995), *A Soaring Eagle : Alfred Marshall, 1842-1924,* Aldershot : Edward Elgar.

GUILLEBAUD, C. W. (1942), « The Evolution of Marshall's Principles of Economics », *The Economic Journal,* vol. 52 : 330-49.

MCWILLIAMS, Tulberg Rita (ed.) (1990), *Alfred Marshall in Retrospect,* Aldershot : Edward Elgar.

NEWMAN, Peter (1960), « The Erosion of Marshall Theory of Value », *Quarterly Journal of Economics,* vol. 74, novembre : p. 587-600.

O'BRIEN, D.P. (1981), « Alfred Marshall, 1842-1924 », in *Pioneers of Modern Economics in Britain,* édité par O'Brien et Presley, Londres : Macmillan.

PIGOU, Arthur C. (1925), *Memorials of Alfred Marshall,* Londres : Macmillan.

ROBBINS, Lionel C. (1928), « The representative firm », *Economic Journal,* vol. 38, septembre : p. 387-404.

ROBERTSON, D. H., Sraffa P. et Shove G. (1930), « Increasing returns and the representative firm », *Economic Journal*, vol. 40, mars : p. 76-116.

SHOVE, G. (1942), « The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory », *Economic Journal,* vol. 52, décembre : p. 294-329.

VINER Jacob (1931), « Cost Curves and Supply Curves », *Zeitschrift für Nationalökonomie,* vol. III, septembre : 23-46.

WHITAKER, John K. (1972), « Alfred Marshall : The Years 1877 to 1885 », *History of Political Economy,* vol. 4, n° 1, Spring : 1-61.

— (1974), « The Marshallian system in 1881 : Distribution and Growth », *Economic Journal,* vol. 84, mars : p. 1-17.

— (1977), « Some Neglected Aspects of Marshall's Economic and Social Thought », *History of Political Economy,* vol. 9, n° 2, Summer : p. 161-97.

— (1990), *Centenary Essays on Alfred Marshall,* Cambridge : Cambridge University Press.

WOOD, John C. (ed.) (1982), *Alfred Marshall : Critical Assessments*, Londres : Croom Helm.

Œuvres de Wicksteed

WICKSTEED, Phillip Henry (1884), « Das Kapital : a Criticism », *To-Day,* ns 2, octobre : p. 388-409, reproduit in *Common Sense* (1933).

— (1888), *The Alphabet of Economic Science,* Londres : Macmillan, réédition New York : Augustus Kelley, 1955.

— (1894), *An Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution,* Londres : Macmillan, réédition par I. Steedman, Aldershot : Edward Elgar.

— (1910), *The Common Sense of Political Economy,* Londres : Macmillan, réédition L. Robbins, Londres : Routledge & Kegan (1933).

Références secondaires sur Wicksteed

FLUX, A. W. (1894), « Review of Wicksell "Über Wert, Kapital und Rente" and of Wicksteed's Essay », *Economic Journal,* 4, juin : p. 305-313.

HERFORD, C. H. (1931), *Philip Henry Wicksteed : His Life and Work,* Londres : Dent & Sons.

KNIGHT, Frank H. (1934), « "The Common Sense of Political Economy" (Wicksteed reprinted) », *The Journal of Political Economy,* vol. XLII, n° 5, octobre : p. 660-73.

Œuvres d'Edgeworth

EDGEWORTH, Francis Ysidro (1877), *New and Old Methods of Ethics,* Oxford : James Parker and Co.

— (1881), *Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences,* Londres : Kegan Paul & Co., 1881, réédition New York : Augustus M. Kelley, 1967.

— (1887), *Metretike,* Londres : The Temple Company.

— (1891), « La Théorie mathématique de l'offre et de la demande et le coût de production », *Revue d'économie politique,* vol. 5 : 10-28.
— (1925), *Papers Relating to Political Economy,* Londres : Macmillan 1925, réédition Bristol : Thoemmes Press, 1993.
MIROWSKI, Philip (ed.) (1994), *Edgeworth on Chance, Economic Hazard and Statistics,* Londres : Rowman & Littlefield.
MCCANN, Charles R. Jr. (ed.) (1996), *F. Y. Edgeworth : Writings in Probability, Statistics and Economics,* Cheltenham et Brookfield : Edward Elgar.

Références secondaires sur Edgeworth

BOWLEY, A. L. (1928), *F. Y. Edgeworth's Contributions to Mathematical Statistics,* Londres : Royal Statistical Society, réédition New York : Augustus M. Kelley.
CREEDY, J. (1986), *Edgeworth and the Development of Neoclassical Economics,* Oxford : Basil Blackwell.
HILDENBRANDT, Werner (1993), « Francis Ysidro Edgeworth : Perfect Competition and the Core », *European Economic Review*, 37 : p. 477-90.
NEWMAN, Peter (1965), *The Theory of Exchange,* Englewood Clifs, N.J. : Prentice Hall.
SHUBIK, Martin (1959), « Edgeworth Market Games », in R. D. Luce et A. W. Tucker (éditeurs), *Contributions to the Theory of Games,* vol. IV, Princeton N.J. : Princeton University Press, p. 267-278.
STIGLER, S. M. (1978), « Francis Ysidro Edgeworth, Statistician », *Journal of the Royal Statistical Society,* series A 141 (3) : p. 287-322.
SUTTON, John (1993), « Echoe of Edgeworth, The Problem of Indeterminacy », *European Economic Review,* 37 : p. 491-99.
VIND, Karl (1995), « Perfect Competition or the Core », *European Economic Review,* 39 : p. 1733-45.
VIVES, Xavier (1993), « Edgeworth and Modern Oligopoly Theory », *European Economic Review*, 37 : p. 463-76.
YAARI, M. E. (1981), « Rawls, Edgeworth, Shapley and Nash : Theories of Distributive Justice Re-Examined », *Journal of Economic Theory,* 24 : p. 1-39.

XXIV

Prix et équilibre selon Léon Walras

Jérôme LALLEMENT

Par rapport aux autres fondateurs du marginalisme, Léon Walras (1834-1910) occupe une place à part qui n'est pas seulement due à l'originalité de la construction de l'équilibre général. Alors que Menger et Jevons exposent surtout une analyse de la détermination des prix par la demande des consommateurs mettant en lumière les relations entre l'utilité et les prix, Walras développe une vision globale de l'économie elle-même insérée dans une représentation complète et explicite de la société. Trop souvent l'œuvre de Walras est malheureusement réduite aux seuls *Éléments d'économie politique pure* : ses théories forment pourtant un tout indissociable dont la signification et la portée viennent autant de leur contenu immédiat que de leur place dans un ensemble plus vaste et de leur articulation au sein d'une construction soigneusement ordonnée. Pour tenir compte de cette spécificité on donnera d'abord un aperçu d'ensemble de la construction walrassienne qui permette de situer les analyses ponctuelles des chapitres suivants dans ce que Schumpeter a appelé la *Magna carta* de l'économie politique. Ensuite ce chapitre exposera la théorie de l'échange et des prix, le reste des théories économiques de Walras étant présenté dans les chapitres XXVI et XXVII.

• Marie Esprit Léon WALRAS naît à Évreux le 16 décembre 1834. Son père, Auguste Walras, inspecteur d'Académie, philosophe et économiste, lecteur de Cournot, lui donna le goût de l'économie et eut une influence décisive sur ses idées. La vie de Léon Walras commence par une série d'échecs. Il échoue au concours d'entrée à l'École polytechnique ; en 1854, il sort de l'école des Mines sans diplôme. Sa carrière comme romancier (*Francis Sauveur*, 1858) ou comme critique d'art n'est pas plus brillante. En 1858, Léon Walras promet à son père de consacrer sa vie à « créer la science sociale » (Walras *in* Jaffé, 1965, vol. I, p. 2). Il rédige alors différents articles et publie une réfutation des doctrines de Proudhon (*L'Économie politique et la justice*, 1860) mais ne peut obtenir de chaire

d'économie politique. Aussi pour gagner sa vie travaille-t-il au Chemin de fer du Nord comme rédacteur puis comme administrateur de la Caisse d'escompte des associations populaires. En 1866, avec Léon Say, petit fils de Jean-Baptiste Say, Walras fonde la revue *Le Travail*, liée au mouvement coopératif.

Walras est recruté en 1870 par l'université de Lausanne où il avait participé, en 1860, à un congrès sur l'impôt. C'est à Lausanne qu'il effectuera toute sa carrière de professeur. Il élabore alors une théorie radicalement nouvelle traitant systématiquement de tous les aspects de l'économie politique (propriété et répartition, échange et prix, production et politique économique), et proposant une synthèse entre le socialisme et le libéralisme. Il publie les *Éléments d'économie politique pure* en deux parties en 1874 et en 1877. Cet ouvrage contient l'exposé de la théorie de l'équilibre général qui fait aujourd'hui la gloire de son auteur mais qui, à l'époque de sa publication, a été mal comprise et mal accueillie quand elle n'était pas tout simplement ignorée. Walras prend sa retraite en 1892, « fatigué avant l'âge, plus encore par la lutte que par le travail » (Walras *in* Jaffé, 1965, vol. I, p. 7). Il entreprend alors de donner un exposé complet de son « système d'économie politique et sociale ». Faute d'y parvenir, Walras rassemble et complète des écrits antérieurs pour donner une idée de l'ensemble de la science sociale qu'il avait promis à son père d'élaborer. En 1896, il publie ses *Études d'économie sociale* et en 1898 ses *Études d'économie politique appliquée*. Il complète et retouche ses *Éléments d'économie politique pure* à plusieurs reprises ; il y aura quatre éditions de son vivant (1874-77 puis 1889, 1896 et 1900) et une cinquième édition était prévue (édition posthume de 1926). Walras a consacré une grande part de ses ressources à l'envoi de ses livres à tous les économistes qu'il souhaitait convaincre et avec qui il entretenait une correspondance abondante non dénuée de prosélytisme. En 1907, il concourt, sans succès, pour le prix Nobel de la paix, en soutenant l'idée que la justice sociale et le libre échange, tels qu'il les expose et les défend dans ses travaux, sont le meilleur moyen de parvenir à la paix au sein des nations et entre les nations. Peu de temps après son jubilé, fêté par l'Université de Lausanne en juin 1909, Walras meurt à Clarens (canton de Vaud) le 5 janvier 1910.

Fondateur de l'école de Lausanne (continuée par Vilfredo Pareto et Pasquale Boninsegni qui lui succèdent à la chaire d'économie politique de l'université de Lausanne), Walras sera assez mal reçu de son vivant et gardera toute sa vie l'amertume de ne pas avoir été reconnu en France.

Une édition des *Œuvres économiques complètes* (*OEC* dans la suite) d'Auguste et de Léon Walras est en cours aux éditions Economica (14 volumes prévus).

1. L'ART, LA SCIENCE ET LA MORALE

La vision du monde de Walras est celle d'un libre-penseur rationaliste du XIXe siècle, imprégné d'une philosophie kantienne de deuxième main, scientiste, croyant au progrès, qui oppose les forces aveugles de la nature à la volonté consciente de l'homme. Walras définit l'homme comme une personne morale, un sujet, libre de ses choix et responsable de ses actes ; les hommes disposent sur les « choses » (animaux, plantes et minéraux) d'un pouvoir moral exclusif, c'est-à-dire du droit de les soumettre à l'accomplissement de leurs propres fins. Il y a donc une hiérarchie fondamentale des hommes au-dessus des choses.

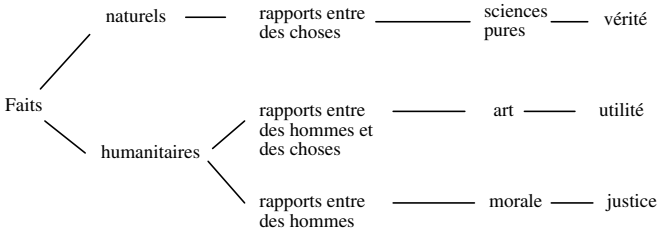
Une fois établie cette hiérarchie des êtres, Walras rapelle « une vérité depuis longtemps mise en lumière par la philosophie platonicienne [à savoir] que la science étudie non les corps, mais les faits dont les corps sont le théâtre. Les corps passent ; les faits demeurent. » (*Éléments*, p. 39[1]). Pour reprendre une terminologie platonicienne, la science n'étudie pas les apparences, instables et trompeuses, (« les corps » pour Walras) mais les essences permanentes, les Idées (« les faits » pour Walras). La différenciation des sciences résulte de la différence entre les faits. Il faut faire une première distinction entre les faits selon leur origine : les faits naturels qui ont leur origine dans le jeu des forces de la nature, forces aveugles et fatales, s'opposent aux faits humanitaires qui prennent leur source dans la volonté de l'homme qui est une force clairvoyante et libre. De là une première opposition entre sciences naturelles et sciences morales (et politiques) : il faudra *expliquer* les faits naturels mais il faudra *diriger* les faits humanitaires. On trouve ici l'opposition entre *Geisteswissenschaft* (science de l'esprit) et *Naturwissenschaft* (science de la nature) qui sera à la source du *Methodenstreit* (querelle des méthodes) opposant autrichiens et allemands dans les années 1880.

De plus, parmi les faits humanitaires, c'est-à-dire parmi les actes conscients des hommes, il y a ceux qui mettent en rapport les hommes et les choses (l'application de la volonté aux forces naturelles) et ceux qui mettent en rapport des hommes entre eux. Finalement on a un classement tripartite des faits selon qu'ils résultent des rapports entre des choses, entre des hommes et des choses ou entre des hommes, classement auquel correspondent trois domaines du savoir différents.

La science pure naturelle (la *science* proprement dite) a pour objet les rapports des choses entre elles ; la science appliquée (l'*art*) étudie les rapports des personnes aux choses ; et enfin la science morale (la *morale*) étudie les rapports des personnes entre elles. Division essentielle pour Walras car elle implique que les principes régulateurs de la connaissance dans ces trois domaines sont aussi différents que leurs objets spécifiques. Les sciences pures sont régies par le critère du vrai, les sciences appliquées, par celui de l'utile ou de l'intérêt (aujourd'hui on dirait plutôt de l'efficacité) et les sciences morales par celui du bien ou du juste. Vérité, utilité et justice sont donc des critères différenciés s'appliquant à des objets spécifiques. Cette division générale des sciences se retrouve dans l'économie politique.

---

1. Dans ce chapitre, les références aux *Éléments d'économie politique pure* seront indiquées dans le texte ainsi : (*Éléments,* p...). La page renvoie à l'édition comparée des éditions de 1874-77, 1889, 1896, 1900 et 1926, volume IX des *Œuvres économiques complètes* d'Auguste et Léon Walras publiées par les éditions Economica en 1988.



1.1. Définition et division de l'économie politique

Le souci majeur de Walras tout au long de sa vie est de démontrer les résultats auxquels il aboutit. « On compte aujourd'hui je ne sais combien d'écoles en économie politique : l'école *déductive* et l'école *historique,* l'école du *laisser-faire* et l'école de *l'intervention de l'État* ou du *socialisme de la chaire,* l'école *socialiste* proprement dite, l'école *catholique,* l'école *protestante.* Pour moi je n'en reconnais que deux : l'école de ceux qui ne démontrent pas et l'école que j'aspire à voir se fonder, de ceux qui démontrent leurs énonciations. » (*Éléments,* p. 699).

Mais pour démontrer quelque chose, il faut partir de définitions, de postulats ou d'axiomes posés *a priori*. Le point de départ logique de la science économique serait donc la définition de l'économie politique ; or, constate Walras, celle-ci manque. Toutefois, à défaut d'une définition préalable de l'économie politique, on peut assigner à l'économie un objet spécifique clairement défini, la richesse sociale. « J'appelle *richesse sociale* l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles (car la matérialité ou l'immatérialité des choses n'importe ici en aucune manière) qui sont *rares,* c'est-à-dire qui, d'une part nous sont utiles, et qui, d'autre part, n'existent à notre disposition qu'*en quantité limitée* » (*Éléments,* p. 45).

Cette définition appelle trois remarques. Tout d'abord elle s'étend aux choses immatérielles, ce qui implique que les services font partie de la richesse sociale. Deuxièmement le critère est double : utilité et limitation en quantité sont nécessaires à la définition de la rareté dont le sens walrassien est donc très particulier. Enfin Walras précise que l'utilité est un phénomène subjectif sur lequel le savant n'a pas à porter de jugement moral ; cette subjectivité du besoin s'oppose à l'objectivité de la limitation en quantité qui exclut l'air ou le soleil des richesses sociales.

Les conséquences de la définition de l'économie politique

À partir de cette définition posée comme point de départ, Walras déduit deux types de conséquences : les conséquences *a priori* qui résultent de la définition elle-même et les conséquences *a posteriori* qui résultent de l'expérience que l'on peut faire de cette rareté.

Les conséquences *a priori* se déduisent de la définition de la rareté. Premièrement, les choses rares sont appropriables. La rareté suscite l'appropriation, car personne ne s'approprierait ce qui est inutile ou en quantité suffisante pour satisfaire tous nos besoins. Seules les choses

rares sont appropriables et toutes les choses rares sont appropriables. On notera que Walras évoque une possibilité et non un état effectif. Il en ira de même pour les deux autres conséquences *a priori* : celles-ci sont logiquement possibles mais non nécessairement réalisées : ce sont des principes généraux.

Deuxièmement, les choses rares sont valables et échangeables. L'échangeabilité est la possibilité qu'ont les choses rares d'être mises en rapport les unes avec les autres dans des proportions déterminées et ce sont ces proportions que Walras appelle valeurs d'échange. Car si la satisfaction de ses propres besoins est un motif d'appropriation des choses rares, la possibilité d'échanger l'excédent de ces choses contre d'autres que l'on ne possède pas et que l'on désire, constitue un autre motif d'appropriation. La définition de la rareté et l'appropriation impliquent l'échangeabilité et la valeur d'échange ; en vertu de quoi toutes les choses rares et seules les choses rares sont valables et échangeables. On observera que l'échangeabilité présuppose nécessairement une appropriation préalable, autrement dit qu'une théorie de l'échange présuppose logiquement une théorie de la propriété.

Enfin, troisième conséquence *a priori,* les choses rares sont multipliables. On a effectivement intérêt à produire des choses rares pour en augmenter la quantité disponible et seules ces choses rares seront produites. D'autre part toutes les choses rares sont multipliables ; ce qui signifie que toute chose utile et limitée en quantité pourra être reproduite à l'identique ou sous des formes dérivées ; toutes ces choses, par conséquent, sont soumises aux mêmes règles de détermination pour leur valeur d'échange. Ricardo et Marx distinguaient des règles différentes selon que les marchandises étaient ou non reproductibles : Walras ne reconnaît qu'une seule exception à la possibilité générale de reproduction de tous les éléments de la richesse sociale : la terre dont les caractéristiques exceptionnelles justifieront un traitement particulier en matière d'appropriation.

Ces trois conséquences découlent des termes mêmes de la définition de la richesse sociale : toute la richesse sociale et seule la richesse sociale est appropriable, échangeable et reproductible. Cela signifie que les faits généraux de la propriété, de la valeur d'échange et de la production sont engendrés par le concept de rareté et que seul ce concept engendre ces trois faits. L'économie politique a donc un triple domaine : la propriété, l'échange et la production. C'est la formulation la plus claire qui soit de la problématique néoclassique. Dans un raccourci magistral, à partir des implications logiques de la définition de la rareté, Walras articule les notions, essentielles pour la théorie économique, que sont la limitation en quantité, l'utilité, la propriété, la production, l'échange, le surplus et la valeur d'échange.

Après l'analyse des conséquences *a priori* de la définition de la richesse sociale, Walras adopte un autre point de vue, phénoménologique cette fois et non plus déductif. Au lieu de déduire *a priori* des

conclusions à partir d'une définition théorique, Walras observe les faits, c'est-à-dire les manifestations de la richesse sociale, pour en tirer des conclusions *a posteriori* ; il se penche successivement sur le phénomène de l'échange, le phénomène de la production et le phénomène de la propriété.

• L'échange et la valeur d'échange

La phénoménologie de la valeur d'échange, c'est l'étude de la valeur et de l'échange comme des faits observables : « Il n'y a qu'à ouvrir les yeux pour constater *a posteriori* parmi les faits généraux le fait de l'échange. Tous tant que nous sommes, nous faisons journellement, […] des échanges, c'est-à-dire des ventes et des achats. […] Les échanges se font sur le marché. » (*Éléments,* p. 49-50). À partir de ces observations, Walras va chercher à éliminer les circonstances accessoires pour trouver le concept de valeur d'échange ; par abstraction à partir de ce qu'il y a de commun entre des actes d'échanges particuliers, Walras va mettre à jour des types idéaux, l'échange et la valeur d'échange. Et puisque les échanges se font sur le marché, la phénoménologie de la valeur d'échange se fera sur le marché.

« Prenons le marché au blé, et supposons qu'à un moment donné, on y voie 5 hectolitres de blé s'échanger contre 120 F ou contre 600 grammes d'argent au titre de 9/10, on dira : *le blé vaut 24 F l'hectolitre.* Voilà le fait de la valeur d'échange. » (*Éléments,* p. 50). De l'observation de ce fait, Walras tire deux conséquences : la valeur d'échange est un fait naturel ; elle est un fait mathématique.

1/La valeur d'échange est un fait naturel. « *Le blé vaut 24 F l'hectolitre* ». Ce fait, dit Walras, est indépendant de la volonté de l'homme. L'acheteur voudrait bien acheter moins cher et le vendeur vendre plus cher, mais ils ne le peuvent ni l'un ni l'autre à cause de la concurrence. La concurrence, c'est-à-dire ici la pression des autres acheteurs et des autres vendeurs, oblige chacun à considérer la valeur d'échange comme une donnée qui s'impose à lui. La valeur d'échange se produit indépendamment des volontés individuelles, c'est donc un fait naturel. On notera que le caractère naturel de la valeur d'échange présuppose la concurrence.

Walras précise que ce caractère naturel ne signifie pas que nous soyons sans action sur lui : comme tout phénomène naturel nous pouvons lui résister ou lui laisser libre cours, mais nous ne pouvons changer ni son caractère ni ses lois. On peut faire monter artificiellement le prix (brûler les stocks), ou le faire baisser (consommer du riz au lieu de blé), ou le taxer, mais tout cela ne fera rien contre le fait que, laissé à lui-même, le prix s'établisse à 24 F l'hectolitre et que ce prix soit la valeur d'échange du blé en argent, c'est-à-dire un fait naturel. Si donc la valeur d'échange est un fait naturel, alors elle relève de la science pure et son critère est le vrai.

2/La valeur d'échange est un fait mathématique. « *Le blé vaut 24 F l'hectolitre.* » Il s'agit là de l'observation d'un phénomène qui montre que

la valeur d'échange est une grandeur appréciable, et que sur cette grandeur on peut effectuer toutes les opérations habituelles de l'arithmétique. Puisque les mathématiques ont précisément pour objet l'étude des grandeurs de ce genre, alors la théorie de la valeur d'échange est non seulement une science pure, mais surtout une science mathématique que Walras appelle économie politique pure.

La théorie de l'échange et de la valeur d'échange est une science mathématique parce que son objet est constitué par des concepts quantitatifs ; le caractère mathématique de la valeur d'échange n'a pas à être démontré mais seulement montré, ce que font le marché et la phénoménologie de la valeur d'échange. Ici se nouent les fils qui font de l'économie politique pure « une branche des mathématiques » (*Éléments*, p. 52).

• La production

Lorsque l'on examine comment les hommes cherchent à augmenter la quantité des choses rares, c'est-à-dire lorsque l'on examine la production, la division du travail apparaît comme une donnée fondamentale dont, à la suite de Smith, Walras fait une caractéristique essentielle de l'homme, qui le différencie des animaux. Mais cette division du travail entre les producteurs soulève un problème : il faut que la production issue du travail des individus spécialisés soit abondante mais aussi bien proportionnée ; il ne doit pas y avoir d'excédent d'un produit alors qu'un autre manque. Cette question concerne l'organisation de la production, c'est-à-dire l'organisation des rapports que les hommes entretiennent avec les choses, pour augmenter la richesse sociale. Dès lors que la production implique un rapport des hommes aux choses, cela veut dire que la théorie de la production est une science appliquée, un *art* comme dit Walras, et que le critère de régulation de cette science sera l'utilité. L'étude de la production constitue l'économie politique appliquée. On observera que la théorie de la production étudie un objet particulier, différent de l'échange étudié par la théorie de la valeur d'échange, et que cette différence d'objet implique deux formes différentes de connaissance, réglées chacune par un critère spécifique, le vrai et l'utile.

• La propriété

Reste la question de la propriété pour achever l'étude phénoménale des conséquences de la définition de la richesse sociale. On a vu que l'appropriabilité des choses rares ne dépend pas de l'homme puisqu'elle résulte logiquement de la définition de la rareté. Par contre, comme l'observe Walras, les formes concrètes de l'appropriation, c'est-à-dire les régimes de propriété (privée, collective, étatique…) résultent de la volonté des hommes qui sanctionnent juridiquement l'appropriation de la richesse sociale par tel individu ou tel groupe. La propriété, entendue comme la forme légitime de l'appropriation, peut prendre des formes variées dans le temps ; elle exprime toujours un rapport social, qu'il soit fondé sur la contrainte, la force ou le consentement peu importe ici.

L'important est que la propriété apparaisse comme un fait humanitaire concernant des rapports entre des personnes, et que, à ce titre, elle relève d'une science morale. La théorie de la propriété des richesses sociales, dernier volet de l'économie politique, que Walras identifie avec la théorie de la répartition, constitue l'économie sociale. Et l'objet de l'économie sociale en fait une partie de la morale : les débats sur cette question de la répartition ne peuvent être tranchés que par référence à la justice. Pour dire les choses autrement, l'économie sociale est une science morale soumise au critère du bien ou du juste.

Économie pure, économie appliquée et économie sociale

Walras a montré que la définition de la richesse sociale engendrait logiquement trois conséquences *a priori* : l'appropriabilité, l'échangeabilité et la reproductibilité. *A posteriori,* Walras a montré que ces trois caractéristiques potentielles correspondaient à trois types de faits observables : la propriété, l'échange et la valeur d'échange, et la production. L'observation de ces trois types de phénomènes montre qu'ils relèvent chacun d'une des trois catégories de rapports distingués par Walras : les rapports des hommes entre eux, les rapports des hommes avec les choses, et les rapports des choses entre elles. Autrement dit, l'économie politique — la science qui a pour objet l'étude de la richesse sociale — recouvre un triple domaine : la théorie de la répartition, la théorie de l'échange et la théorie de la production. Ces trois domaines, définis par le point de vue selon lequel on aborde la richesse sociale, correspondent chacun à un type de savoir, science pure, science appliquée ou science morale, régulé par un critère spécifique, le vrai, l'utile ou le juste. L'économie politique reproduit dont très exactement la classification générale du savoir entre science, art et morale. L'*économie politique pure* est une science (pure) qui traite de la théorie l'échange et de la valeur d'échange selon le critère de la vérité. L'*économie politique appliquée* est un art (une science appliquée) qui traite de la production selon le critère de l'utilité. L'*économie sociale*, enfin, est une science morale (une branche de la morale) qui traite de la répartition et de la propriété selon le critère de la justice (ou du bien).

On ne saurait trop souligner le caractère indissociable de ces trois domaines complémentaires. L'économie politique walrassienne est trop souvent assimilée à la seule économie politique pure, elle-même réduite à la seule théorie de l'équilibre général. C'est méconnaître le sens de la démarche de Walras et plus encore les résultats de cette démarche. Pour Walras, qui se réclamait du socialisme, le problème à résoudre pour les économistes est de concilier la justice sociale et les vertus de la concurrence. Dans ce but Walras entend établir trois résultats. Premièrement l'économie politique pure démontre, selon le critère du vrai, le bienfaits des marchés de libre concurrence pour résoudre la question de l'échange des richesses sociales. Deuxièmement l'économie appliquée montre la supériorité de la concurrence dans l'organisation de la production de certains biens mais aussi la nécessité du monopole dans d'autres cas et

cela au nom de l'utilité et de l'efficacité. D'où des positions très originales concernant le rôle économique de l'État, en particulier quand il s'agit d'organiser la concurrence sur les marchés, concurrence qui n'est pas une caractéristique naturelle et spontanée des marchés. Troisièmement enfin, l'économie sociale développe une théorie de la propriété montrant comment répartir la richesse sociale pour atteindre la justice sociale.

On a fait remarquer l'inséparabilité des trois domaines de l'économie. Encore faut-il que leurs analyses soient compatibles et cohérentes entre elles. Walras écarte la possibilité que des conclusions établies dans une sphère viennent contredire les résultats d'une autre, et il affirme, plus qu'il ne démontre, l'harmonie des critères de vérité, d'utilité et de justice dans les trois domaines. Toutefois, Walras laisse entendre clairement qu'en cas de conflit, il privilégierait le critère de justice. Ce n'est pas seulement la marque d'une préférence personnelle mais aussi l'expression de la logique profonde de la définition de la richesse sociale et des conséquences que l'auteur en tire : cette logique implique une hiérarchie ordonnée des trois domaines qui constituent l'économie politique dans son ensemble.

On pourrait en effet admettre que l'échange, la propriété et la production constituent pour Walras trois théories indépendantes, susceptibles d'être dissociées. Il semble tout au contraire que les trois domaines de l'économie soient non seulement interdépendants mais encore hiérarchisés.

Tout d'abord il est assez évident que l'économie pure doit précéder l'économie appliquée. Lorsqu'il expose la méthode de l'économie politique pure, Walras mentionne explicitement cet ordre : l'intérêt de l'économie pure est de fournir des solutions aux problèmes d'économie appliquée, tout comme la mécanique pure doit précéder la mécanique appliquée pour lui fournir les solutions théoriques générales qu'il convient d'adapter aux cas particuliers.

Mais l'économie sociale ? Deux arguments prouvent sa préséance sur l'économie pure. Le premier est d'ordre exclusivement logique. L'échange de biens présuppose que la propriété de ces biens soit clairement attribuée avant l'échange. L'étude de la propriété qui indique comment est répartie initialement la richesse sociale doit donc précéder l'étude de l'échange. L'économie sociale est donc un préalable nécessaire à l'économie pure, car elle fournit le cadre institutionnel indispensable à l'élaboration de celle-ci.

Le deuxième argument fait intervenir la dimension normative du projet walrassien consistant à « créer la science sociale » (Walras *in* Jaffé, 1965, vol. I, p. 2). Walras se pensait avant tout comme un réformateur social et son objectif était de construire le modèle économique idéal qui pourrait servir de norme à ce qu'on appellerait aujourd'hui une politique économique rationnelle. Or l'idéal social, pour Walras, est un idéal de justice. Il convient donc d'établir d'abord quelle répartition de la richesse sociale correspond à cet idéal. Il appartient ensuite à la

théorie de l'échange de démontrer comment le mécanisme des marchés de libre concurrence conduit à un équilibre correspondant au maximum d'utilité pour chaque individu. Et cet équilibre général se révèle aussi être le meilleur possible car, à la différence de Pareto qui définit un optimum relatif à une distribution initiale des richesses sur laquelle il s'interdit de porter une appréciation, Walras peut affirmer que son équilibre est le meilleur possible (*optimum optimorum*) dès lors qu'il découle d'une répartition qui est elle-même la meilleure qui soit puisqu'elle répond au critère de la justice. L'équilibre général apparaît comme une situation idéale, au sens d'un idéal moral, dont le caractère implicitement normatif provient de la théorie de la propriété explicitement normative qui doit le précéder logiquement.

1.2. L'économie sociale

L'économie sociale, rappelons le, est une science morale qui, à ce titre, relève de la justice. Dès lors le critère du bien ou du juste utilisé ici par Walras présente tous les caractères d'un impératif moral qui confère aux *Études d'économie sociale* une dimension normative. Les articles de ce recueil publié en 1896 ne décrivent pas une situation positive mais cherchent à donner les éléments d'une théorie de la répartition idéale de la richesse sociale fondée sur la justice.

Pour ce faire il faut d'abord préciser quel est cet idéal de justice. C'est à ce propos que Walras se présente comme le grand conciliateur opérant la synthèse du socialisme et du libéralisme, de l'utilitarisme et du moralisme, du communisme et de l'individualisme, sur la base de son idéal de justice. L'idéal de la justice pour Walras, c'est celui de la Révolution française de 1789 à laquelle il se réfère en évoquant les principes de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 et ceux de la Constitution de 1791, idéal qui se résume en deux mots « *Liberté, Égalité* » (Walras, 1896, p. 135). Malheureusement ces deux principes n'ont jamais pu être conciliés ni théoriquement ni pratiquement car ils reposent sur une vision étroite et incomplète de la société. Walras propose de résoudre cet antagonisme des deux principes en faisant appel à une réflexion générale sur l'individu, la société et leurs rapports réciproques.

Théorie de l'individu et de la société

S'interrogeant sur les origines de la société, Walras évoque trois possibilités : la société peut avoir pour origine Dieu, l'homme ou la nature. Au nom de la séparation entre la théodicée et la morale, Walras rejette la première solution. Il repousse l'origine humaine de la société, car il rejette les théories du contrat social auxquelles il reproche leur individualisme absolu. L'individu n'est pas d'emblée (dans un hypothétique état de nature) une personne morale, c'est-à-dire un sujet libre et responsable ; il ne le devient « que dans et par la société » (Walras, 1896, p. 132). Il faut donc, dit Walras, adopter la troisième

solution et considérer la société comme un phénomène naturel, une donnée de fait, indépendante des volontés individuelles. Société et personnes morales sont indissociables ; sans les individus la société n'existe pas mais les individus ne vivent, n'existent et n'agissent que dans la société.

Se pose alors un double problème : celui des droits et des devoirs respectifs des individus et de la société, assimilée ici à l'État. Il s'agit d'un problème d'ordre et d'un problème de justice. Le premier concerne la cohésion de la société, le second les droits des individus à poursuivre l'accomplissement de leur destinée. Ces problèmes sont posés parce que l'individu et la société sont deux faits simultanés, qu'aucun des deux n'a d'antériorité sur l'autre et que leur coexistence fait apparaître des questions qui ne se poseraient pas si l'un était supérieur à l'autre, c'est-à-dire si l'on adhérait à ce que Walras appelle curieusement l'individualisme et le communisme.

Le problème d'ordre consiste à déterminer quelles activités relèvent de l'initiative individuelle et quelles autres appartiennent à la collectivité dans son ensemble. Le problème de justice est de savoir quand la satisfaction doit être individuelle et quand elle doit être collective.

La réponse de Walras s'établit à partir d'une distinction entre les « conditions sociales générales » et les « positions personnelles particulières ». Les conditions sociales générales sont constituées par le milieu social dans lequel s'exercent les activités individuelles, c'est-à-dire le cadre institutionnel, les mœurs, les lois. Les positions personnelles sont le résultat de l'activité de chaque individu dans le cadre des conditions sociales générales. Le problème d'ordre est résolu si l'individu est *libre* d'agir pour tout ce qui concerne sa *position* personnelle, tandis que l'État dispose de son côté de *l'autorité* nécessaire pour tout ce qui touche aux *conditions* sociales.

On voit bien ici apparaître l'importance d'avoir posé *a priori* la coexistence nécessaire et naturelle de l'individu et de l'État. La liberté de l'individu est corrélative de l'autorité de l'État : celle-là ne peut s'exercer que si celle-ci en garantit la possibilité.

De même pour la justice, il faut distinguer la sphère des satisfactions collectives, où doit régner l'égalité, de celle de la satisfaction individuelle où l'inégalité peut exister. Il appartient à l'État d'assurer l'égalité de conditions initiales pour tous, tandis que le droit des individus est d'agir librement pour parvenir à des positions inégales. À l'État de construire des moyens de communications, de faire les lois, d'assurer la sécurité, d'éduquer les enfants et d'offrir ces services à tous de manière égale. Aux individus d'agir dans ce cadre, chacun selon ses capacités et ses désirs. Ici, la justice est celle qui préside à une course, et qui veut que tous les coureurs soient placés dans des conditions de départ identiques — c'est l'égalité des chances — mais que, en fonction de leur agilité, certains arrivent les premiers et d'autres les derniers — c'est l'inégalité des positions à l'arrivée.

Ce qui permet à Walras de résumer sa théorie de l'idéal social dans une formule lapidaire : « *Liberté de l'individu, autorité de l'État ; égalité des conditions, inégalités des positions* » (Walras, 1896, p. 140). Cette délimitation idéale des rôles respectifs de l'État et de l'individu se concrétise notamment dans la théorie de la répartition initiale de la richesse sociale.

La théorie de la propriété

La richesse sociale, l'ensemble des choses rares, se compose de produits, de capitaux et de revenus. Les capitaux ou biens durables sont de trois sortes : les capitaux fonciers (les terres), les capitaux personnels (les facultés personnelles des individus) et les capitaux mobiliers ou artificiels (bâtiments ou équipements de toute nature). Ces capitaux fournissent des services consommables ou producteurs qui disparaissent lors de leur utilisation. Avec une terminologie qui lui est propre Walras appelle « revenus » ces services : ainsi le « travail » est le revenu des capitaux personnels, la « rente » est le revenu de la terre et le « profit » est le revenu du capital mobilier. Malgré leur nom, ces revenus sont des services consommables ou producteurs correspondant à l'usage d'un capital pendant une durée déterminée. À ces six familles d'éléments (les trois types de capitaux et les trois types de services correspondants) il faut ajouter les produits issus de la combinaison des services producteurs, produits finis ou produits intermédiaires, pour obtenir les sept composantes de la richesse sociale. La théorie de la propriété consiste à déterminer les règles d'appropriation de ces sept catégories de richesses qui soient conformes à la justice.

La propriété est définie comme le droit d'une personne sur une chose afin d'en disposer à sa guise. C'est un rapport social entre les personnes impliquant le droit du propriétaire sur sa chose et le devoir pour les autres de respecter ce droit. À cette définition Walras ajoute deux propositions évidentes : les propriétaires des terres, des facultés personnelles et des capitaux mobiliers sont, de droit, propriétaires des services de ces capitaux, c'est-à-dire respectivement de la rente, du travail et du profit ; et le propriétaire d'une chose est propriétaire du prix de cette chose lorsque celle-ci est échangée sur un marché concurrentiel.

Il suffit alors à Walras d'appliquer cette définition et ces deux principes aux sept catégories de la richesse sociale pour déduire sa théorie de la propriété. Les produits appartiennent de droit aux entrepreneurs qui les ont fabriqués à partir de services producteurs qu'ils ont acquis. Les services appartenant de droit aux propriétaires des capitaux, il ne reste plus à déterminer que la propriété des trois types de capitaux. Les capitaux mobiliers étant eux-mêmes artificiels, c'est-à-dire produits par des entrepreneurs, ils appartiennent de droit aux entrepreneurs qui les ont fabriqués, ou à ceux qui les ont ensuite achetés. Il ne reste donc plus qu'à établir la théorie de la propriété des facultés

personnelles et celle de la terre. Walras présente sa théorie sous la forme de deux théorèmes.

Théorème 1 : « Les *facultés personnelles* sont, de droit naturel, la propriété de l'*individu* » (Walras, 1896, p. 185). Ceci résulte de l'humanisme fondamental de Walras qui condamne toute forme d'esclavage et de servage. Deux conséquences : l'inégalité des salaires récompense l'inégalité des efforts ; les capitaux mobiliers sont achetés avec l'épargne, autrement dit ceux qui s'abstiennent de consommer peuvent acquérir des capitaux mobiliers. L'inégalité des fortunes mobilières est donc justifiée par l'inégalité de l'épargne, et cela est juste, car il appartient à l'individu d'agir librement avec ses facultés personnelles. C'est la sphère de l'autonomie de l'initiative individuelle où l'État n'a pas à intervenir. Walras se montre ici un authentique libéral ; la liberté individuelle de travailler et d'épargner conduit à une inégalité des positions individuelles justifiée et conforme à la justice.

Théorème 2 : « Les *terres* sont, de droit naturel, la propriété de l'*État* » (Walras, 1896, p. 189). En effet la quantité de terre est limitée de manière absolue ; c'est le seul bien qui ne soit pas reproductible. Les terres appartiennent à l'humanité dans son ensemble, passée, présente et à venir, et cela en vertu du pouvoir moral exclusif des hommes sur les choses en général. L'humanité est propriétaire et la génération présente usufruitière. C'est donc l'État, représentant de la société dans son ensemble, qui dispose des terres. « Ici s'applique le principe d'égalité des conditions qui veut que nous puissions tous profiter également des ressources que la nature nous offre pour exercer nos efforts » (Walras, 1896, p. 189). On verra plus loin les conséquences de cette position théorique de Walras qui implique la nationalisation du sol par rachat des terres par l'État, et qui résout ainsi les problèmes de fiscalité.

Cette théorie de la propriété illustre bien les principes généraux d'organisation de la société selon Walras. On y trouve clairement distinguées d'une part la sphère des activités individuelles, à savoir l'usage des facultés personnelles et la liberté du travail qui conduisent à une inégalité des positions *a posteriori*, et d'autre part la sphère de l'intervention de l'État, fondée sur l'autorité, qui s'exerce par la propriété étatique du sol, seul moyen d'assurer *a priori* l'égalité des conditions pour tous. Reste que l'héritage contredit l'égalité des conditions initiales. Walras dit réserver cette question et les implications qu'elle entraîne. Car entre l'individu et l'État, il y a la famille, structure sociale intermédiaire, dont Walras reconnaît n'avoir pas de théorie achevée : faute d'une théorie de la famille, la question de l'héritage reste suspendue.

1.3. La méthode de l'économie politique

Walras tient par dessus tout à démontrer les affirmations auxquelles il parvient. Pour ce faire il emploie une méthode essentiellement déductive, qui consiste à expliciter les bases du raisonnement avant de

montrer comment logiquement, sur ces bases initiales, on peut tirer des conclusions scientifiques puisque rigoureusement établies. Cette méthode déductive, qui traverse toute l'œuvre, est exposée, pour l'économie politique pure, à propos de la valeur d'échange (*Éléments,* p. 52 *sq.*) mais elle vaut *mutatis mutandis* pour l'économie appliquée et l'économie sociale, comme on l'a vu à propos de la théorie de la propriété.

Walras conclut son étude phénoménale de l'échange en montrant que la valeur d'échange est un fait naturel, faisant donc l'objet d'une science pure, et un fait mathématique, correspondant à une « branche des mathématiques oubliée jusqu'ici par les mathématiciens » (*Éléments,* p. 52). La théorie de l'échange (l'économie pure) doit donc suivre la méthode des mathématiques, c'est-à-dire non pas la méthode expérimentale mais la méthode rationnelle. La méthode expérimentale consiste à décrire purement et simplement les phénomènes sans sortir de l'expérience ; c'est la méthode inductive qui s'oppose à la méthode déductive, ou rationnelle, empruntée aux mathématiques.

La méthode rationnelle procède en trois étapes : 1° définition de types idéaux, par abstraction à partir de l'expérience ; 2° élaboration de la théorie pure par déduction logique de conclusions à partir des types idéaux précédemment définis ; 3° application des conclusions de la théorie pure à une réalité imparfaite. Dans ces trois étapes, c'est la seconde qui est essentielle, puisqu'elle constitue le moment fort de la connaissance, celui de la science pure située dans un monde abstrait, rationnel, formée d'êtres idéaux sans rapport immédiat avec la réalité. Avant, l'expérience fournit des éléments informes, auxquels la puissance de l'abstraction donne une existence scientifique (les types idéaux). Après, le retour à la réalité n'est pas le moyen de vérifier la justesse des hypothèses ou des conclusions (ce serait de l'empirisme) mais c'est le moment de l'application de la théorie au monde réel pour le modifier et l'améliorer. On examinera d'abord l'élaboration de la théorie pure, selon le critère du vrai, puis l'usage raisonné de l'expérience pour préciser l'articulation entre la théorie pure et la réalité.

L'élaboration de la théorie pure : la méthode rationnelle

À l'instar des mathématiques, la validité de l'économie politique pure est exclusivement liée aux procédures de raisonnement mise en œuvre. L'exactitude d'une démonstration mathématique tient à l'absolue nécessité qui enchaîne les conclusions aux prémisses du raisonnement. Walras procède ainsi : il déduit logiquement ses conclusions des axiomes et des définitions qu'il a initialement établis. Cette rigueur logique fait son orgueil.

On remarquera d'abord que le choix de la méthode rationnelle n'est pas arbitraire. Il est fondé sur la nature de l'objet étudié. Mais on observera aussi que le choix de la méthode rationnelle ou déductive exclut le recours à toute méthode inductive. Les conclusions de la théorie pure se présentent comme des théorèmes logiquement démontrés, et non

comme des lois générales induites à partir d'une série d'observations particulières. Dès lors l'économie pure ne pose aucun problème d'articulation avec le réel : elle repose uniquement sur des opérations purement logiques effectuées à partir des types idéaux, sans avoir à se préoccuper de réalisme. La théorie de l'échange, par exemple, ne vise pas le réalisme descriptif cher à Marshall ; c'est un modèle abstrait des échanges concurrentiels idéaux.

L'usage raisonné de l'expérience

Toutefois la théorie pure s'articule avec le réel à travers la définition des types idéaux et lors de son application.

a/*La définition des types idéaux*, qui serviront de point de départ aux déductions de la théorie pure, est le résultat d'une activité propre de la raison, dans laquelle le savant ne se contente pas d'enregistrer les phénomènes observés. L'expérience ne fournit qu'un point de départ, c'est le raisonnement qui abstrait l'essentiel (le type idéal) sur la base de l'observation des phénomènes en éliminant l'accessoire, le superflu, l'accidentel. Walras ne reconnaît pas à quelques observations, nécessairement particulières et limitées, une valeur générale (ce serait recourir à l'induction) mais il regarde ce qu'il y a de commun entre ces observations diverses, pour en conserver l'essence et définir ainsi des types idéaux.

La bourse fournit une illustration de ce processus. « Au premier abord, quand on y entre, on n'entend qu'une clameur confuse, on n'aperçoit qu'un mouvement désordonné » (*Éléments,* p. 71). Mais après deux pages d'analyses et de raisonnements « le tumulte de la bourse devient un véritable concert où chacun fait sa partie » (*Éléments,* p. 72). Ces analyses permettent de faire apparaître les concepts de marché, d'offre, de demande, et de prix et ainsi de définir « un marché idéal, des prix idéaux qui seront dans un rapport rigoureux avec une demande et une offre idéales » (*Éléments,* p. 53). Ces types idéaux ne sont, bien sûr, pas réalistes ; ce sont des concepts purs qui conservent l'essence des phénomènes et en donnent une image abstraite, parfaite, idéale.

C'est une condamnation sans rémission de l'empirisme. Walras ne cherche pas la conformité de la théorie pure et du réel. « La réalité ne confirme qu'approximativement ces définitions et démonstrations » (*Éléments,* p. 53) mais cette divergence entre la théorie pure et une réalité imparfaite n'est pas une critique qui justifierait le rejet de la théorie pure. La théorie ne doit pas viser au réalisme descriptif. Pour Walras le réel ne se constate pas, il s'explique ; la théorie constitue un modèle abstrait qui en fournit le principe d'intelligibilité.

b/*L'application des conclusions.* Dès qu'elle a défini ses types idéaux, l'économie politique se détourne du réel : elle raisonne logiquement et aboutit à des conclusions, irréfutables logiquement puisqu'elles résultent de l'emploi de raisonnements déductifs. Ces conclusions logiques de théorie pure sont-elles utiles ? Oui, répond Walras, car même si apparemment elles ne sont pas réalistes, les conclusions de la théorie

pure vont s'appliquer au réel. « On verra que ces vérités d'économie politique pure fournissent la solution des problèmes les plus importants, les plus débattus et les moins éclaircis d'économie politique appliquée et d'économie sociale. » (*Éléments*, p. 54).

Il faut entendre ici application au sens fort, qui s'oppose à expérimentation, vérification ou réfutation. Autrement dit il ne s'agit pas de tester la validité de la théorie pure en la confrontant avec des expériences particulières dans le but de vérifier sa conformité à la réalité. Il s'agit d'appliquer les conclusions de l'économie politique pure à des problèmes concrets, exactement comme un mathématicien applique le théorème de Pythagore pour calculer la diagonale d'un rectangle. L'idée d'application libère la théorie pure de l'exigence empiriste d'une confirmation expérimentale de ses affirmations. Il ne s'agit pas de chercher dans l'expérience la validation des conclusions de l'économie pure, mais plutôt d'adopter l'attitude d'un ingénieur : face à un problème concret, celui-ci doit adapter la théorie pure à une réalité imparfaite ; tenant compte de l'imperfection de cette réalité comparée aux définitions et aux conditions idéales de la théorie, il doit alors rendre la théorie adéquate à la situation. Par exemple, on tiendra compte du fait que les transactions peuvent se faire à des prix qui ne sont pas exactement les prix d'équilibre, ou que la concurrence est partiellement entravée.

Mais l'application de la théorie pure pourra aussi impliquer une dimension normative. Si la théorie pure aboutit à des conclusions jugées socialement désirables — par exemple celle selon laquelle l'équilibre général correspond à un maximum de satisfaction —, alors on pourra souhaiter rendre la réalité conforme au modèle et pour ce faire il faudra corriger la réalité. Si la libre concurrence est une condition d'existence de l'équilibre général, et que cet équilibre est souhaitable, alors il appartient à l'État d'user de son autorité pour organiser les marchés et faire ainsi advenir dans les faits l'idéal de la libre concurrence.

1.4. L'héritage walrassien

Pionnier d'une économie politique rigoureuse, Walras se voulait aussi réformateur de la société. La théorie de la propriété et de la répartition de la richesse sociale découle d'un *a priori* initial sur la justice. La théorie de l'échange sur des marchés interdépendants conduit à un maximum de satisfaction sociale à condition que la répartition initiale des richesses obéisse à la justice. Les conclusions d'économie appliquée pour l'impôt, les monopoles ou la monnaie découlent aussi de ce point de départ nécessaire qu'est une répartition juste des richesses sociales. Walras se proclamait lui-même socialiste et l'on comprend que ses travaux aient senti le soufre.

Car Walras rencontra beaucoup d'incompréhension chez ses contemporains. Ses démêlés avec les autorités académiques françaises pour obtenir un poste d'enseignant le montrent assez et, s'il fut accueilli

comme professeur à Lausanne, ses œuvres restèrent relativement méconnues en dehors de cercles restreints. Le socialisme de leur auteur, la nouveauté de l'argumentation mathématique et l'absence de traduction anglaise avant 1954 contribuent, en partie au moins, à expliquer la lenteur avec laquelle les travaux de Walras furent reconnus. Si l'influence de Walras dans les pays scandinaves (Gustav Cassel, Knut Wicksell) et en Italie (Maffeo Pantaleoni, Vilfredo Pareto) est évidente, son audience en France fut beaucoup plus étroite (Albert Aupetit, Etienne Antonelli). En Grande-Bretagne, l'économie, largement dominée par l'analyse marshallienne en termes d'équilibre partiel, demeure imperméable aux théories de Walras. Si l'on excepte Henry L. Moore, Irving Fisher et Henry Schultz aux USA, John R. Hicks sera le seul anglo-saxon à raisonner sur l'équilibre général (*Valeur et capital*, 1939) jusqu'à ce que, dans les années 1950, les travaux de Kenneth J. Arrow, Gérard Debreu et Frank Hahn consacrent l'équilibre général comme un fondement essentiel de l'analyse économique contemporaine.

Mais si l'on s'accorde aujourd'hui à reconnaître le génie novateur de Walras en matière d'économie politique pure, le silence voire la réprobation qui entoure le reste de son œuvre donne à réfléchir. Alors que Walras définissait l'économie politique comme l'étude de toute la richesse sociale, c'est-à-dire comme l'étude d'un tout indissociable où les points de vue de la morale, de la science pure et de l'application devaient nécessairement être articulés les uns avec les autres, l'ignorance ou le rejet délibéré de l'économie sociale et de l'économie appliquée montre l'incompréhension de l'unité profonde de l'œuvre de Walras et explique les contresens sur l'économie pure. Par exemple on considère souvent l'équilibre général « comme un exercice de logique mathématique ne permettant guère la solution des problèmes économiques réels », en particulier à cause de l'irréalisme des hypothèses (K. Pribram, 1983, p. 292). Ces critiques au nom du réalisme montrent une méconnaissance complète du projet global de Walras : jamais il n'a prétendu que ses types idéaux décrivaient empiriquement la réalité, ni que la théorie pure pouvait remplacer l'économie appliquée.

Et ces ignorances, ces méconnaissances ou ces rejets ne sont pas nouveaux. Walras eut peu de disciples, ce que la rugosité de son caractère ne suffit pas à expliquer. Il enseignait l'économie politique à des juristes pour qui l'économie n'était pas la préoccupation essentielle. En France, ses thèses sont très mal accueillies (voir Zylberberg, 1990). Son premier disciple français, Aupetit, ne sera jamais reçu à l'agrégation d'économie politique. Curieusement, c'est avec les actuaires français que, par l'intermédiaire d'Hermann Laurent, Walras entretiendra des relations qui, au moins pendant un temps, le laisseront moins amer que celles qu'il aura avec l'Université, l'Académie ou les revues. L'Italie devait fournir à Walras ses meilleurs adeptes, en particulier en la personne de Pantaleoni (1857-1924) qui lui présentera Pareto, lequel sera élu à Lausanne pour succéder à Walras en 1893. Mais Pareto modifiera considérablement l'héritage. S'il reprend la théorie de l'équilibre général,

et plus généralement l'économie pure, sous bénéfice d'inventaire (abandon de l'utilité cardinale, des coefficients de production fixes…) il récuse complètement l'économie sociale de Walras dont il ne partageait pas les convictions politiques. Selon lui l'économie sociale doit emprunter à l'histoire et surtout à la sociologie mais nullement à la morale. Si Pareto introduit dans l'économie pure des considérations sur le bien-être individuel et collectif, c'est parce que, à travers la définition de l'optimum, il pense avoir trouvé un critère indépendant de tout jugement moral, de tout critère subjectif du bien ou du juste. Du coup c'est toute la construction walrassienne qui est bouleversée ; la clarté des frontières imposées par Walras aux différents domaines de l'économie s'estompe. Il faudra redessiner plus tard ces frontières que Walras pensait avoir définitivement tracées. Pour rétablir une frontière entre l'économie et la morale, on distinguera alors dans l'économie un domaine positif et un domaine normatif afin de clarifier les ambiguïtés de l'économie du bien-être et de circonscrire la place des jugements de valeur.

2. THÉORIE DE L'ÉCHANGE ET DES PRIX

À l'économie politique pure, Walras assigne comme objet « la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue » (*Éléments*, p. 11). La démarche de Walras consiste à aller du plus simple au plus compliqué, par extension progressive d'un modèle de base. Partant de l'échange de deux marchandises, sans production et sans monnaie (échange pur), il généralise ensuite le modèle à un nombre fini de marchandises puis introduit la production, la capitalisation, le crédit et enfin la monnaie. À chaque étape de cette progression, Walras distingue systématiquement trois moments : la détermination théorique des prix qui apparaissent comme la solution mathématique d'un système d'équations ; l'analyse des lois de variation des prix qui explicitent comment varient les prix si les données initiales changent ; enfin le processus de détermination effective des prix, c'est-à-dire la manière d'atteindre « pratiquement », grâce à la concurrence, les prix théoriquement déterminés.

On présentera ici d'abord la question de la détermination théorique des prix ainsi que leurs lois de variation en suivant l'ordre de l'exposé de Walras : l'échange de deux marchandises puis la généralisation à m marchandises ; on abordera ensuite la question de la détermination effective des prix et les problèmes qui lui sont liés, libre concurrence, stabilité et tâtonnement. La production, la capitalisation et le crédit, et enfin la circulation et la monnaie seront traités dans des chapitres ultérieurs.

2.1. L'échange de deux marchandises entre elles

Pour résoudre le problème de l'échange de deux marchandises, par exemple du blé noté (B) et de l'avoine notée (A), Walras construit un modèle sur la base d'hypothèses, de définitions et de postulats (*Éléments*, leçons 5 à 10). L'analyse est conduite en supposant une fois pour toutes des marchés de libre concurrence. Les notations employées ici reprennent le système de notation de Walras pour faciliter la confrontation avec le texte original.

Dans la 5e leçon des *Éléments*, Walras suppose provisoirement qu'il n'y a pas de production, ce qui signifie que les quantités totales d'avoine et de blé sont des données initiales. Il n'y a pas non plus de monnaie. Deux postulats spécifient le modèle. Premièrement les fonctions de demandes sont données : elles sont décroissantes par rapport aux prix. Si D_a et p_a désignent la quantité demandée et le prix de l'avoine, alors la demande s'écrit : $D_a = F_a(p_a)$; de même si D_b et p_b désignent la quantité demandée et le prix du blé : $D_b = F_b(p_b)$. Deuxièmement, la répartition des marchandises entre les individus est donnée. Autrement dit, on connaît les dotations initiales de blé et d'avoine de chaque individu.

Prix et valeurs d'échange

Si l'on veut se porter acquéreur d'avoine, il faut offrir quelque chose en échange ; en l'absence de monnaie, on ne peut offrir que du blé en échange. Si donc m est la quantité d'avoine demandée par un individu, et n la quantité de blé offerte en contrepartie, si v_a désigne la valeur d'échange de l'avoine, et v_b la valeur d'échange du blé, alors on aura nécessairement :

$$m v_a = n v_b \cdot$$

Cette équation d'échange est fondamentale ; elle exprime le fait que la valeur de la demande d'avoine par un individu est nécessairement égale à la valeur de son offre de blé. C'est la base de l'échange marchand dont la logique veut que chaque demandeur d'avoine soit obligatoirement offreur de blé pour un montant exactement égal en valeur. Il s'agit donc de ce que l'on appelle aujourd'hui une contrainte de budget. Walras considère l'offre comme la contrepartie nécessaire de la demande, l'offre est réciproque de la demande.

On trouve ici tout à la fois le fondement de l'interdépendance des marchés et la base d'une théorie symétrique du prix. D'une part l'équilibre sur le marché de l'avoine dépend de l'équilibre sur le marché du blé et réciproquement. D'autre part le prix apparaît comme le résultat de la confrontation de deux forces antagoniques, la demande et l'offre. Mais il y a une hiérarchie : la demande, dit Walras, est première. C'est le désir d'acquérir de l'avoine qui vient en premier et c'est cette demande qui suscite une offre réciproque de blé, de valeur égale. « On n'offre pas pour offrir, on n'offre que parce qu'on ne peut pas demander sans offrir ; l'offre n'est qu'une conséquence de la demande. » (*Éléments*, p. 76). On est ici au cœur de l'interdépendance des marchés.

• Les prix

Le prix, concept théorique central, est défini comme le rapport des valeurs d'échange. Le prix de l'avoine en blé, p_a, s'écrit

$$p_a = \frac{v_a}{v_b}.$$

De même le prix du blé p_b est défini par

$$p_b = \frac{v_b}{v_a}.$$

En vertu de l'équation d'échange, $mv_a = nv_b$,

il suit de la définition des prix que

$$p_a = \frac{n}{m} \text{ et que } p_b = \frac{m}{n}.$$

Le prix est donc un concept relatif qui exprime le rapport des valeurs d'échange, rapport qui est égal au rapport inverse des quantités échangées.

• Les valeurs d'échange

Si ce concept de prix relatif ne soulève pas de difficulté, la valeur d'échange est un concept beaucoup plus problématique. Dans les *Éléments d'économie politique pure*, la valeur d'échange est introduite comme une conséquence de la définition de la richesse sociale. C'est la propriété potentielle qu'ont les choses rares de s'échanger dans des proportions déterminées, ce qui suggère une valeur relative. Mais le prix de (A) en (B) est ensuite défini comme un rapport de valeurs d'échange : il paraîtrait alors logique que les valeurs d'échange soient quelque chose d'absolu par opposition aux prix définis comme des rapports. La valeur d'échange est-elle un concept absolu ou relatif ? Non seulement Walras ne donne pas de solution à cette antinomie, mais il brouille encore un peu plus les pistes. Dans la suite des *Éléments* (p. 145), afin de préciser les rapports entre valeur d'échange et rareté (au sens restreint d'utilité), Walras écrit : « La valeur d'échange, comme le poids, est un fait relatif ; la rareté, comme la masse, est un fait absolu. »

Sans résoudre ces ambiguïtés du concept walrassien de valeur d'échange, on fera deux remarques (pour une étude approfondie de cette question, voir Rebeyrol, 1999, ch. 3).

1/Il est impossible d'assimiler valeur d'échange et utilité. La théorie des prix de Walras n'est pas une théorie subjective comme la théorie de Menger. C'est une théorie symétrique, qui fait dépendre le prix conjointement de l'offre et de la demande. Dans la mesure où l'offre exprime les quantités disponibles et où la demande traduit les goûts des acheteurs, le prix, à ce stade de l'analyse, est déterminé simultanément par l'utilité et la limitation en quantité.

2/La définition du prix comme rapport inverse des quantités échangées est parfaitement claire et la suite des analyses de Walras ne

souffre d'aucune ambiguïté sur ce point. On pourrait alors suggérer de se dispenser du recours à la valeur d'échange. Suggestion impossible à retenir. D'une part, chez Walras, la valeur d'échange joue un rôle fondamental pour penser l'application des mathématiques à l'économie politique (voir sur ce point les trois tentatives successives de rédaction d'une note sur l'« application des mathématiques à l'économie politique », datées de 1860, 1869-1870 et 1871 in *OEC*, vol. XI, p. 329 *sq.*). D'autre part, la valeur d'échange est nécessaire à la construction walrassienne parce qu'elle sert à indiquer, de manière obscure et peu explicite, que l'échange présuppose un langage commun à tous les participants au marché. Un des traits caractéristiques de ce langage commun est, dans la suite des *Éléments*, d'exprimer tous les prix relatifs par rapport à une seule et même marchandise, le numéraire. Mais, sans anticiper, on perçoit bien dès maintenant en quoi la valeur d'échange est un concept nécessaire à la pensée de Walras ; elle apparaît, dès l'origine, dans l'équation d'échange, $m v_a = n v_b$, où son rôle est essentiel puisque c'est elle qui rend possible une égalité entre deux quantités de marchandises hétérogènes. Cette égalité est conçue non pas dans le registre physique — l'avoine et le blé sont physiquement différents — mais dans le registre économique. Et précisément ce registre fait intervenir des concepts spécifiquement économiques, au premier rang desquels la valeur d'échange qui permet de penser une équivalence (au sens strict du terme : une égalité en valeur) entre des grandeurs hétérogènes.

L'équilibre

Sur la base des définitions, postulats et hypothèses simplificatrices que l'on vient de rappeler, Walras analyse l'échange de deux marchandises sur des marchés concurrentiels. L'équation d'échange qui impose à chaque individu l'égalité en valeur de sa demande d'avoine et de son offre de blé doit être vérifiée pour tous les demandeurs d'avoine qui offrent nécessairement du blé pour une valeur équivalente de sorte que, si D_a désigne la somme des demandes individuelles d'avoine (la demande totale) et O_b l'offre totale de blé (somme des offres individuelles), l'équation d'échange sur le marché s'écrit $D_a\, v_a = O_b\, v_b$. Sur le marché, l'offre de blé en valeur est nécessairement égale à la demande d'avoine, en valeur. Le même raisonnement pour la demande de blé conduit à écrire que : $D_b\, v_b = O_a\, v_a$. Du fait de la définition des prix,

$$p_a = \frac{v_a}{v_b} \text{ et } p_b = \frac{v_b}{v_a},$$

les équations d'échange peuvent s'écrire :

$$\begin{aligned} D_a\, p_a &= O_b \\ D_b\, p_b &= O_a \ . \end{aligned}$$

On aboutit à un système d'équations exprimant l'offre et la demande respectives de blé et d'avoine :

$$\begin{aligned} \mathrm{D_a} &= \mathrm{F_a}(p_a) \\ \mathrm{O_a} &= \mathrm{D_b}\, p_b \\ \mathrm{D_b} &= \mathrm{F_b}(p_b) \\ \mathrm{O_b} &= \mathrm{D_a}\, p_a \end{aligned} .$$

L'offre et la demande d'avoine peuvent être exprimées de manière homogène, par rapport au prix de l'avoine en utilisant la propriété de réciprocité des prix :

$$\text{Si } p_a = \frac{v_a}{v_b} \text{ et } p_b = \frac{v_b}{v_a}, \text{ alors } p_a = \frac{1}{p_b} \text{ et } p_b = \frac{1}{p_a}.$$

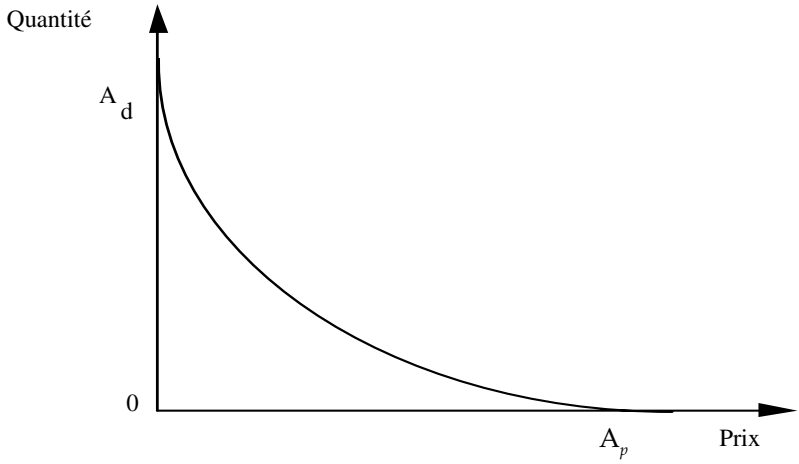
Le système d'équations s'écrit alors :

$$\begin{aligned} \mathrm{D_a} &= \mathrm{F_a}(p_a) \\ \mathrm{O_a} &= \mathrm{F_b}\ \frac{1}{p_a}\ \frac{1}{p_a} \\ \mathrm{D_b} &= \mathrm{F_b}(p_b) \\ \mathrm{O_b} &= \mathrm{F_a}\ \frac{1}{p_b}\ \frac{1}{p_b} \end{aligned} .$$

À l'aide de ces équations exprimant l'offre et la demande sur chaque marché, on peut déterminer les prix et les quantités d'équilibre.

Cette solution algébrique peut s'exprimer sous forme géométrique. La figure 1 représente la demande d'avoine par rapport au prix de l'avoine. Les prix figurent en abscisse et les quantités en ordonnée puisque Walras considère que les quantités effectives demandées dépendent des différents prix possibles ; ce qui est conforme à la présentation de Cournot (1838) mais opposé à la voie suivie par Alfred Marshall (1890). Pour ce dernier, en effet, les courbes de demande indiqueront les prix maximum que les demandeurs sont prêts à payer pour acquérir différentes quantités du bien étudié alors que, pour Walras, la courbe de demande indique les quantités que les acheteurs sont prêts à acquérir aux différents prix possibles.

Figure 1 : La demande d'avoine



Si l'avoine est gratuite ($p_a = 0$), la quantité demandee sera égale à OA_d, ce qui signifie qu'il y a une quantité qui assure la saturation des besoins. La demande d'avoine décroît au fur et à mesure que son prix augmente. Il existe un prix de l'avoine plus ou moins élevé (ici A_p) à partir duquel plus personne ne demandera d'avoine. Walras suppose que cette courbe de demande totale est « sensiblement continue » en vertu de la loi des grands nombres. L'argument est emprunté à Cournot (1838, ch. 5, § 22, p. 39) qui admettait que la demande d'un individu puisse être discontinue mais qui ajoutait que le grand nombre des consommateurs autorise à supposer que la demande totale est une fonction continue.

Cette demande d'avoine suscite une offre réciproque de blé. Le principe de construction de la courbe d'offre de blé consiste à déterminer les différentes quantités de blé qui seront offertes en contrepartie des différentes quantités d'avoine demandées. Pour un prix donné quelconque de l'avoine, la demande d'avoine suscite une offre réciproque de blé égale en valeur de telle sorte que soit respectée l'égalité $D_a p_a = O_b$. Walras fait observer l'apparente dissymétrie de cette formulation qui compare une quantité de blé à une valeur de l'avoine. Mais si l'on se rappelle que p_a désigne un prix relatif de l'avoine en blé, cette égalité redevient claire : elle indique seulement qu'une quantité d'avoine peut être convertie en une quantité équivalente de blé, le taux de conversion étant précisément le prix de l'avoine en blé.

Quand le prix de l'avoine est très élevé ($p_a = OA_p$), la demande d'avoine est nulle et donc l'offre réciproque de blé aussi. Sur la figure 2, le prix de l'avoine à partir duquel la demande d'avoine est nulle correspond à un prix réciproque du blé faible, égal ici à

$$\frac{1}{A_p}.$$

Lorsque le prix de l'avoine diminue, une demande d'avoine apparaît. À ce moment, une offre de blé doit nécessairement exister pour payer

l'avoine. Dans un premier temps, lorsque le prix de l'avoine baisse, et que celui du blé augmente, la demande d'avoine augmente et l'offre réciproque de blé aussi. Le maximum de la quantité de blé offerte (le point P sur la figure 2) correspond à la valeur la plus élevée de la demande d'avoine, c'est-à-dire au maximum du produit $D_a p_a$. Au delà de ce point, l'offre de blé diminue. En effet le prix du blé est alors suffisamment élevé pour qu'une très petite quantité de blé vendue à ce prix suffise à acheter beaucoup d'avoine à un prix très bas. Si le prix de l'avoine tend vers zéro, le prix du blé tend vers l'infini et l'offre de blé devient asymptote à l'axe des prix.

Figure 2 : L'offre de blé

$$N=\frac{1}{A_p}$$

La forme de cette courbe d'offre diffère des courbes d'offre croissantes des manuels de micro-économie. Sa spécificité tient aux hypothèses simplificatrices du premier modèle de Walras, un modèle à deux marchandises, sans monnaie, où le revenu est constitué par les quantités initialement possédées. Dans ces conditions, pour les porteurs de blé qui demandent de l'avoine, toute variation du prix du blé provoque des variations proportionnelles du revenu, c'est-à-dire de la quantité de blé possédée multipliée par son prix. Il y a là ce que J. R. Hicks appellera plus tard « l'effet de revenu » pour désigner l'influence des variations du prix d'un bien sur le revenu des acheteurs et des vendeurs (Hicks, 1939, p. 31 *sq*.). Plus la part de la dépense affectée à un bien est importante et plus l'effet de revenu lié aux variations de son prix sera important pour les acheteurs. Symétriquement, Hicks souligne, à la suite de Robbins (1930), l'importance des effets de revenu pour les vendeurs lorsque le bien vendu constitue leur ressource principale ou unique, par exemple le travail ou la production agricole.

Hicks ajoute que, si le mérite de la découverte de cette asymétrie entre offre et demande doit être attribué à Walras, cette asymétrie a été

systématiquement ignorée faute d'avoir été clairement explicitée. Marshall, en particulier, écarte les effets de revenu grâce à l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie, hypothèse qui revient à supposer le pouvoir d'achat du revenu constant (Marshall, 1890, livre 3, ch. 3). Mais cette hypothèse propre à une approche d'équilibre partiel ne saurait être utilisée dans un modèle d'équilibre général. Chez Walras, dans le cas de l'échange de deux biens, l'effet de revenu joue à plein : au-delà d'un certain point, la hausse du prix du blé permet d'obtenir des quantités de plus en plus importantes d'avoine (à des prix de plus en plus faibles) en échange de quantités de plus en plus petites de blé (à des prix de plus en plus élevés). Cette particularité des courbes d'offre tend à disparaître lorsque le nombre de marchandises augmente et que par conséquent les effets de revenu décroissent.

Les courbes d'offre une fois construites, on peut les confronter avec les courbes de demande et déterminer les solutions d'équilibre sur les deux marchés (figure 3). L'équilibre peut se situer indifféremment sur la portion croissante ou sur la portion décroissante des courbes d'offre. Walras examine aussi le cas d'équilibre multiples. Cette question sera abordée un peu plus loin.

Figure 3 : L'équilibre des marchés

Marché de l'avoine

Quantité

Marché du blé

Quantité

On remarque tout de suite que si le marché du blé connaît un excès d'offre, alors il y aura *ipso facto* excès de la demande sur le marché de l'avoine. Il y a là une nécessité logique liée au caractère réciproque de l'offre : dans ce modèle d'échange de deux marchandises sans monnaie, la demande de blé correspond nécessairement à une offre d'avoine égale en valeur et la demande d'avoine correspond à une offre réciproque de blé équivalente. Si donc il y a déséquilibre sur l'un des deux marchés, l'autre est aussi déséquilibré de manière symétrique. Si l'offre de blé est supérieure à la demande, c'est que nécessairement la demande d'avoine

est supérieure à l'offre. L'interdépendance des marchés n'est pas une hypothèse de Walras, c'est la conséquence logique de la manière dont il pose le problème : pas de demande sans une offre réciproque nécessairement égale en valeur.

Ces analyses, algébriques ou géométriques, constituent ce que Walras appelle la « solution théorique » du problème de la détermination des prix. À côté de cette « solution théorique », Walras va développer ce qu'il appelle la « solution pratique » de ce même problème. Pour dire les choses autrement, les équations d'offre et de demande, — ou les courbes — permettent de déterminer une solution mathématique du problème. Ces équations expriment d'une part les demandes de chacun des deux biens, postulées décroissantes, et d'autre part les offres réciproques qui sont déduites de ces fonctions de demande. Il reste alors à expliquer par quels processus effectifs les marchés concurrentiels peuvent permettre de réaliser effectivement cette solution théorique (ci-dessous **3**. La détermination effective des prix par le marché).

Prix et utilité

Walras termine son analyse de l'échange de deux marchandises en montrant la relation qui existe entre la décroissance des courbes de demande et l'utilité. Pour cela, dans les 8e, 9e et 10e leçons des *Éléments*, il construit une théorie de l'utilité assez élaborée mais formulée à l'aide d'un vocabulaire plutôt maladroit et dans un langage qui nous est aujourd'hui étranger. L'analyse est conduite pour un individu puisque, par définition, l'utilité est « personnelle ou subjective ». Walras commence par distinguer « l'utilité intensive » de « l'utilité extensive ». Le terme d'utilité extensive est particulièrement mal choisi car il désigne la quantité de bien qui permet de satisfaire tous les besoins de l'individu, autrement dit « la quantité demandée au prix de zéro ». Le point A_d de la courbe de demande totale (fig. 1) représente donc la somme de ces quantités correspondant à la saturation de tous les individus. L'utilité intensive (ou encore « rareté » ou « intensité du dernier besoin satisfait ») désigne ce que l'on appelle aujourd'hui l'utilité marginale. La définition de l'utilité intensive suppose donc que l'utilité soit mesurable de manière cardinale. Walras assume cette hypothèse de mesure de l'utilité non comme une hypothèse réaliste mais comme une hypothèse théorique nécessaire à sa démonstration.

Walras postule ensuite qu'il existe une loi psychologique de satiété selon laquelle chaque unité successive du bien procure une satisfaction qui décroît jusqu'à ce que l'individu atteigne la consommation de satiété. En conséquence, l'utilité marginale de chaque bien est une fonction décroissante de la quantité de marchandise consommée. Walras admet que cette fonction est continue. Sur la base de la fonction d'utilité marginale ainsi spécifiée, il construit une fonction d'utilité totale du bien qui est l'intégrale de la fonction d'utilité marginale. Les fonctions d'utilité sont séparables et additives. L'utilité de l'avoine dépend exclusivement de la quantité d'avoine possédée (les biens ne sont donc

ni substituts ni complémentaires mais tous indépendants) et la satisfaction totale d'un individu est la somme des utilités des différentes quantités de marchandises qu'il détient (Stigler, 1950).

À partir de là, Walras construit les courbes de demande individuelles. Etant données les quantités de bien dont un individu dispose, la comparaison des utilités marginales des biens pondérées par leurs prix permet de déterminer la quantité demandée qui procurera le maximum de satisfaction. Walras retrouve le résultat de Jevons (1871) concernant la proportionnalité des utilités marginales et des prix. Si $r_{a,1}, r_{a,2}, r_{a,3}, \ldots$ désignent l'utilité marginale de la marchandise (A) pour les individus 1, 2, 3… et $r_{b,1}, r_{b,2}, r_{b,3}, \ldots$ l'utilité marginale de la marchandise (B) pour les individus 1, 2, 3…, l'équilibre des échanges sera caractérisé par la série des égalités

$$p_a = \frac{v_a}{v_b} = \frac{r_{a,1}}{r_{b,1}} = \frac{r_{a,2}}{r_{b,2}} = \frac{r_{a,3}}{r_{b,3}} = \cdots$$

$$\text{et } p_b = \frac{v_b}{v_a} = \frac{r_{b,1}}{r_{a,1}} = \frac{r_{b,2}}{r_{a,2}} = \frac{r_{b,3}}{r_{a,3}} = \cdots$$

Ces résultats, qui assurent à chacun la satisfaction la plus élevée possible, correspondent à l'équilibre du marché déterminé plus haut. C'est ce que Walras appelle le « théorème de la satisfaction maxima » (*Éléments*, p. 116 et 142). Sa théorie de l'utilité est donc suffisamment élaborée pour pouvoir dériver rigoureusement les courbes de demande individuelle décroissante à partir des courbes d'utilité marginale décroissante. Ces courbes individuelles sont agrégées pour constituer la demande totale dont il a été question plus haut et dont la décroissance est ainsi justifiée.

Mais la construction peut paraître fragile car elle suppose la possibilité de mesurer l'utilité ; ce présupposé rencontra de farouches résistances. Sur ce point, la position de Walras est forte car il fait de cette hypothèse de mesurabilité de l'utilité une hypothèse scientifique sans aucune prétention réaliste. Argumentation cohérente avec le statut de l'économie pure, car ce n'est pas la possibilité théorique d'une mesure de l'utilité qui pose problème, mais son application concrète, c'est-à-dire la réalisation de l'équivalent d'un thermomètre pour mesurer les utilités. Le mathématicien Henri Poincaré, sollicité par Walras, lui fournit des arguments dans une lettre que Walras publie en annexe de son article « Économie et mécanique » (Walras, 1987, p. 340-341). « La satisfaction est donc une grandeur, mais non une grandeur mesurable. Maintenant, une grandeur non mesurable sera-t-elle par cela seul exclue de toute spéculation mathématique ? Nullement. La température par exemple (au moins jusqu'à l'avènement de la thermodynamique qui a donné un sens au mot de température absolue) était une grandeur non mesurable. C'est arbitrairement qu'on la définissait *et la mesurait* par la dilatation du mercure. On aurait tout aussi légitimement pu la définir par la dilatation de tout autre corps *et la mesurer* par une fonction quelconque de cette

dilatation pourvu que *cette fonction fût constamment croissante.* De même ici vous pouvez définir la satisfaction par une fonction arbitraire pourvu que cette fonction croisse toujours en même temps que la satisfaction qu'elle représente. »

« Dans vos prémisses vont donc figurer un certain nombre de fonctions arbitraires ; mais une fois ces prémisses posées, vous avez le droit d'en tirer des conséquences par le calcul ; si, dans ces conséquences, les fonctions arbitraires figurent encore, ces conséquences ne seront pas fausses, mais dénuées de tout intérêt parce qu'elles seront subordonnées aux conventions arbitraires faites au début. Vous devez donc vous efforcer d'*éliminer* ces fonctions arbitraires, et c'est ce que vous faites. » Walras ne retient que les arguments méthodologiques qui lui semblent valider son raisonnement. Mais la lettre de Poincaré indique aussi les voies du dépassement du problème. Le développement de la théorie de l'utilité ordinale s'appuiera en effet sur des fonctions d'utilité définies à une transformation monotone croissante près. C'est la voie esquissée d'abord par Fisher et Pareto, suivie plus tard par Hicks et les théoriciens modernes de l'équilibre général.

Finalement les prix d'équilibre dépendent des deux groupes de données initiales : les fonctions d'utilité marginale de chaque individu pour chacun des deux biens et les quantités respectives de chaque bien possédées par chaque individu ; autrement dit, les prix sont déterminés par les goûts (exprimés par les fonctions d'utilité marginale) et la répartition initiale des quantités diponibles de chaque bien. Si l'on change l'une ou l'autre de ces données, les prix d'équilibre seront modifiés *ipso facto*. C'est ce que Walras appelle la « loi de variation des prix d'équilibre » (*Éléments*, § 102-103).

2.2. L'échange de plusieurs marchandises

L'analyse de l'échange de deux marchandises peut-être généralisée à *m* marchandises (*Éléments,* leçons 11 à 16). Cette généralisation conduit Walras à introduire un nouveau concept, le numéraire, et à poser l'équation d'équivalence des quantités échangées qui sera appelée par la suite « loi de Walras ».

Le numéraire

En généralisant l'échange à un nombre fini *m* de marchandises, Walras met au jour une difficulté liée au nombre de marchandises échangées. Dans le cas de deux marchandises, on a vu que la réciprocité des prix jouait un rôle essentiel dans la formulation des équations de l'équilibre général. Cette propriété de réciprocité des prix découle de la définition même des prix relatifs. Dans le cas de *m* marchandises et toujours en l'absence de monnaie, chaque marchandise peut s'échanger contre les (*m*-1) autres marchandises sur (*m*-1) marchés particuliers, par exemple le marché de (*A*) contre (*B*), celui de (*A*) contre (*C*), celui de (*A*) contre (*D*), etc. Pour *m* marchandises, cela représente *m* (*m*-1) marchés.

Si l'on admet que le marché où les porteurs de (*A*) échangent cette marchandise contre (*B*) se confond avec celui où les porteurs de (*B*) échangent cette marchandise contre (*A*), on peut diviser par deux le nombre des marchés et par conséquent celui des prix : il y a finalement $\frac{m(m-1)}{2}$ marchés particuliers où les marchandises s'échangent deux à deux, et autant de prix relatifs, $p_{a,b}, p_{a,c}, p_{a,d} \cdots p_{b,c}, p_{b,d} \cdots$

On peut alors déterminer un équilibre entre l'offre et la demande sur ces $\frac{m(m-1)}{2}$ marchés particuliers et trouver autant de prix correspondant à ces équilibres particuliers. Mais rien ne garantit que ces prix sont cohérents entre eux et qu'ils constituent un système de prix d'équilibre général. Un système de prix est cohérent lorsque « le prix de deux marchandises quelconques l'une en l'autre est égal au rapport des prix de l'une et l'autre en une troisième quelconque » (*Éléments*, p. 161-163). Par exemple, dans le cas de trois marchandises (*A*), (*B*) et (*C*), cette condition, pour le prix de (*A*) en (*B*), s'écrit

$$p_{a,b} = \frac{p_{a,c}}{p_{b,c}} \text{ ou encore, si l'on rappelle que } p_{a,b} = \frac{p_{a,c}}{p_{b,c}}, \quad p_{a,b}\, p_{b,c}\, p_{c,a} = 1.$$

Cette condition de transitivité revient à dire que, dans le cas de trois marchandises, si l'on échange (*A*) contre (*B*) puis (*B*) contre (*C*) et enfin (*C*) contre (*A*), on doit retrouver la même quantité de (*A*) à la fin de la série d'échanges.

Cette cohérence n'a aucune raison *a priori* d'être vérifiée par les prix qui résultent des $\frac{m(m-1)}{2}$ marchés particuliers, et si ces prix ne sont pas transitifs, chaque individu aura intérêt à faire des « arbitrages », c'est-à-dire des échanges indirects. Au lieu d'échanger (*A*) directement contre (*B*), il sera peut-être plus avantageux d'échanger d'abord (*A*) contre (*C*) puis (*C*) contre (*B*). L'équilibre des marchés deux à deux est donc, selon Walras, un « équilibre imparfait » qui entraîne des arbitrages et ces arbitrages entraînent à leur tour des variations des prix particuliers. Ces arbitrages ont lieu tant qu'ils sont avantageux pour les échangeurs, c'est-à-dire tant que les prix ne sont pas cohérents entre eux. Plutôt que d'ajouter des équations supplémentaires qui expliciteraient les conditions de cohérence des prix, Walras, introduit alors un concept nouveau, le numéraire.

Le numéraire est une marchandise quelconque « en laquelle on énonce […] le prix de toutes les autres » (*Éléments*, p. 171). Cette marchandise, arbitrairement choisie, n'est pas la monnaie car elle ne sert ni d'intermédiaire dans les échanges, ni de réserve de valeur. C'est exclusivement une unité de compte qui assure *a priori* la cohérence du système de prix lorsqu'il y a plus de deux marchandises. Le numéraire constitue en quelque sorte un langage commun à tous les participants aux marché qui permet, en l'absence de monnaie, d'énoncer les prix relatifs dans la même unité, c'est-à-dire par rapport à la même marchandise. Le numéraire permet de remplacer les $\frac{m(m-1)}{2}$ marchés spéciaux par *(m-1)* marchés où chaque marchandise s'échange d'emblée contre toutes les autres. Il n'y a plus que *(m-1)* prix à déterminer, le prix du numéraire

étant par définition égal à 1 puisque c'est le prix de cette marchandise par rapport à elle même.

La loi de Walras

La solution au problème de la détermination des prix d'équilibre pour *m* marchandises est une extension de la solution mathématique retenue pour deux marchandises.

Soit une économie d'échange avec *m* marchandises, (*A*), (*B*), (*C*)… dont les prix en numéraire sont $p_b, p_c, p_d \ldots$, (*A*) servant de numéraire. Les données sont les fonctions d'utilité marginale de chaque individu pour chaque marchandise et les quantités initialement possédées par chacun. Toutes les fonctions d'utilité marginale sont supposées continues, décroissantes, séparables et additives. Les inconnues sont les prix (*m*-1) et les quantités échangées (*m*).

À partir des fonctions d'utilité individuelles, on déduit des fonctions de demande individuelles pour chaque marchandise dont l'agrégation permet de connaître les *m* fonctions de demande totale qui s'écrivent :

$$\begin{aligned} \mathrm{D_a} &= \mathrm{F_a}(p_b, p_c, p_d \ldots) \\ \mathrm{D_b} &= \mathrm{F_b}(p_b, p_c, p_d \ldots) \\ \mathrm{D_c} &= \mathrm{F_c}(p_b, p_c, p_d \ldots) \\ &\ldots \end{aligned}$$

L'égalité des quantités offertes et demandées de chaque marchandise fournit encore *m* équations :

$$\begin{aligned} \mathrm{D_a} &= \mathrm{O_a} \\ \mathrm{D_b} &= \mathrm{O_b} \\ \mathrm{D_c} &= \mathrm{O_c} \\ &\ldots \end{aligned}$$

Toutefois Walras fait observer que les *m* équations indiquant l'égalité de l'offre et de la demande de chaque bien ne sont pas indépendantes. En effet la contrainte de budget oblige chaque individu à offrir des marchandises pour une valeur strictement égale à sa demande. Si $x, y, z, w \ldots$ désignent les quantités respectives de (*A*), (*B*), (*C*), (*D*)… demandées (quantités positives) ou offertes (quantités négatives) par un individu, alors pour cet individu, l'égalité en valeur de ses demandes et de ses offres s'exprime dans l'égalité suivante :

$$x + yp_b + zp_c + wp_d + \ldots = 0$$

Ce qui est vrai pour chaque individu est nécessairement vrai pour tous les individus, c'est-à-dire pour le marché. Si l'on appelle *X*, *Y*, *Z*, *W*… les excès de demande totale des marchandises (*A*), (*B*), (*C*), (*D*)…, alors :

$$X + Yp_b + Zp_c + Wp_d + \ldots = 0$$

Cette équation, que Walras appelle « équation d'équivalence des quantités échangées » (Walras, *Éléments*, p. 175), signifie que la somme des demandes est égale en valeur (« équivalente ») à la somme des offres.

On a utilisé le terme d'excès de demande au sens où Hicks l'a défini : « La différence entre la demande et l'offre pour tout prix donné » (Hicks, 1939, p. 56) pour éviter des tournures plus conformes à la terminologie walrassienne, mais inutilement longues. *X, Y, Z, W*… désignent donc ici pour chacune des marchandises (A), (B), (C), (D)… la somme algébrique des demandes de certains individus (quantités affectées d'un signe positif) et des offres des autres individus (signe négatif). Cette égalité est vraie pour n'importe quel système de prix, à l'équilibre bien sûr où les excès de demande sont tous nuls, mais aussi en dehors de l'équilibre, lorsque certains marchés connaissent une demande excédentaire alors que d'autres marchés voient l'offre excéder la demande. L'équation d'équivalence des quantités échangées rappelle que ces excédents en valeur doivent se compenser strictement pour que les contraintes budgétaires soient respectées.

Cette équation a été baptisée « loi de Walras » par Oskar Lange (1942) ; on parle aussi d'identité de Walras pour insister sur le fait que cette équation, vraie pour n'importe quel système de prix, devrait s'écrire non avec un signe = mais avec un signe ≡.

La loi de Walras, qui est l'expression la plus synthétique de l'interdépendance de tous les marchés, a pour conséquence que le système des m équations qui exprime l'égalité entre l'offre et la demande de chaque marchandise ne comprend en réalité que m-1 équations linéairement indépendantes. En effet l'équation d'équivalence des échanges implique que si tous les marchés sauf un sont en équilibre, alors ce dernier marché est nécessairement en équilibre. L'équilibre du dernier marché se déduit donc de celui de tous les autres marchés et l'équation qui exprime cet équilibre est redondante : c'est une combinaison linéaire des équations d'équilibre des m-1 marchés précédents.

Finalement on dispose de 2m-1 équations (m équations de demande et m-1 équations d'équilibre) pour trouver 2m-1 inconnues (m-1 prix et m quantités échangées). Le nombre d'inconnues étant égal au nombre d'équations linéairement indépendantes, le système est juste déterminé et Walras pensait pouvoir en conclure logiquement qu'il existe un système de prix qui permet d'équilibrer les offres et les demandes simultanément sur tous les marchés. Pourtant l'égalité du nombre d'inconnues et du nombre d'équations linéairement indépendantes ne suffit pas à démontrer mathématiquement l'existence d'un équilibre général. Les premières tentatives de démonstration mathématique de l'existence d'un équilibre général ne verront le jour que bien plus tard, dans les années 1930 (ci-dessous, chapitre XXXII).

À la suite de Paul Samuelson (1947), on considère aujourd'hui que l'analyse de l'équilibre général recouvre trois questions distinctes : existence, unicité et stabilité. Existe-t-il un équilibre économique, c'est-

à-dire un système de prix qui égalise l'offre et la demande sur tous les marchés ? S'il existe, cet équilibre est-il unique ? Existe-t-il un processus effectif permettant de parvenir à cet équilibre à partir d'une situation initiale quelconque ?

Si Walras n'a pas démontré mathématiquement l'existence de l'équilibre, il ne s'est toutefois pas contenté de dénombrer les équations et les inconnues. Il a soulevé divers problèmes tendant à préciser les conditions d'existence et d'unicité de l'équilibre général et il a assorti ses équations mathématiques de commentaires scrupuleux qui ne sont pas toujours formalisés mais qui témoignent d'un raisonnement économique approfondi.

On a déjà parlé de l'équation d'équivalence des échanges, ou loi de Walras, qui permet de préciser que le système de l'équilibre général est parfaitement déterminé, en assurant l'indépendance des équations. Par ailleurs, Walras évoque la possibilité qu'il n'y ait pas d'équilibre ou qu'il y en ait plusieurs. Dans le cas de l'échange de deux marchandises, il envisage le cas où il y a trois prix d'équilibre et montre que deux de ces prix sont stables et le troisième instable (cf *infra La stabilité*). La demande et l'offre d'un bien peuvent ne pas avoir de point commun, si par exemple la demande est trop faible comparée à l'offre ; dans ce cas, il n'y aura pas d'échange et donc pas de prix d'équilibre. Walras examine aussi l'hypothèse où les fonctions d'utilité sont discontinues. Enfin il analyse comment varient les prix d'équilibre si les données du problème changent, pour déterminer des lois de variation des prix d'équilibre.

Dans l'échange pur, sans production, les prix dépendent finalement de l'utilité et des quantités initialement possédées par chaque individu. Walras généralise les lois de variation des prix d'équilibre établies pour deux marchandises. Si la quantité initialement disponible d'une marchandise augmente, alors son prix diminue et inversement. Si l'utilité d'une marchandise augmente pour un ou plusieurs individu, alors son prix augmente et inversement.

2.3. La détermination effective des prix par le marché

À ce point de l'analyse, les prix d'équilibre apparaissent comme la solution mathématique d'un système d'équations. Walras avait en effet comme premier objectif de (dé-)montrer qu'il existe un ensemble de prix qui constitue la solution théorique du problème. Mais, supposant acquises l'existence et l'unicité de l'équilibre, il reste à accomplir une deuxième tâche, tout aussi fondamentale que la première : montrer quel processus pratique permet d'aboutir effectivement aux prix tels qu'ils sont théoriquement déterminés.

Ce processus est élaboré progressivement par Walras, à différents stades de son analyse. Tout d'abord à propos de l'analyse de la valeur d'échange comme fait naturel, Walras met en avant le rôle de la concurrence ; à propos de l'échange de deux marchandises, Walras définit un processus d'établissement du prix ainsi que la stabilité de

l'équilibre. Quand il généralise à *m* marchandises, il recourt au tâtonnement. Ce processus du tâtonnement, appelé à devenir un thème essentiel de l'économie contemporaine, est à nouveau utilisé pour la détermination effective du prix lorsqu'il y a production, capitalisation, crédit et monnaie. On abordera ici successivement les thèmes de la concurrence, de la stabilité et du tâtonnement, en respectant ainsi l'ordre d'exposition des *Éléments d'économie politique pure*, et en conservant à l'esprit que ces thèmes ont pour finalité de résoudre pratiquement le problème de la détermination des prix.

La concurrence

Le marché de libre concurrence est le mécanisme pratique qui fait advenir effectivement les prix qui ont été déterminés théoriquement par les équations de l'équilibre général. La libre concurrence est un postulat fondamental de Walras, qui définit le cadre de son analyse et lui fournit certaines propriétés essentielles de son modèle. Au point qu'elle apparaît comme une condition de validité de toute la construction des *Éléments*.

Par ailleurs les effets de la concurrence sont aussi importants d'un point de vue épistémologique puisque c'est la libre concurrence qui donne à la valeur d'échange son caractère de fait naturel et qui, par là-même, justifie que la valeur d'échange relève de la science pure. De là, l'idée que le prix d'équilibre concurrentiel est un prix auquel chacun se soumet, comme à n'importe quelle force naturelle. Le terme le plus employé par Walras lorsqu'il veut parler de la concurrence est le terme de « mécanisme » qui exprime bien le caractère automatique du résultat qui s'impose à tous.

Mais, de ce que la valeur d'échange qui se produit naturellement sur un marché concurrentiel soit un fait naturel, il ne s'en suit pas que la libre concurrence soit un fait naturel. Bien au contraire la tendance naturelle et spontanée des agents économiques est d'instaurer des monopoles et Walras répète à l'envi que la concurrence doit être établie et organisée par l'État. « Instituer et maintenir la libre concurrence économique dans une société est une œuvre de législation, et de législation très compliquée, qui appartient à l'État » (Walras, 1898, p. 427).

La concurrence est définie par Walras non par les caractéristiques du marché, par la structure de l'offre ou de la demande, mais par un type de comportement des agents qui aboutit à un résultat déterminé. Un marché de libre concurrence est un marché sur lequel « comme acheteurs, les échangeurs *demandent à l'enchère*, comme vendeurs, ils *offrent au rabais* » (*Éléments*, p. 70). La concurrence est donc définie par les réactions des acheteurs et des vendeurs à un désajustement entre l'offre et la demande. Les termes employés évoquent la situation des acheteurs dans une vente aux enchères. Pour une marchandise offerte à un prix donné, les acheteurs sont en concurrence les uns avec les autres : la hausse du prix a pour effet d'éliminer progressivement tous les

concurrents jusqu'à ce qu'il n'en reste plus qu'un. La situation est symétrique et inverse pour les vendeurs. Demander à l'enchère et offrir au rabais impliquent donc un processus d'ajustement consistant à augmenter le prix lorsque la demande est supérieure à l'offre (et inversement). En cas d'excès de la demande sur l'offre, la hausse du prix décourage certains acheteurs et attire de nouveaux vendeurs. Ce mécanisme d'ajustement des prix résultant des comportements des vendeurs et des acheteurs est tel que si l'excès de la demande est positif, alors le prix doit augmenter, et si l'excès de la demande est négatif, alors le prix doit baisser. Le concours des comportements de demande à l'enchère et d'offre au rabais a pour effet d'indiquer le sens de variation du prix selon le signe de l'excès de demande. Le type idéal du marché concurrentiel est fourni par la Bourse des valeurs mobilières (*Éléments*, § 42).

Cette définition de la concurrence comme un comportement spécifique des acheteurs et des vendeurs peut être étendue à des situations autres que l'échange. En anticipant, on peut donner la définition de la concurrence que Walras utilisera lors de l'analyse de la production. La libre concurrence, c'est « d'une part la liberté laissée aux entrepreneurs de développer leur production en cas de bénéfice et de la restreindre en cas de perte, et d'autre part la liberté laissée aux propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes et aux entrepreneurs, de vendre au rabais et d'acheter à l'enchère les services et les produits » (*Éléments*, p. 333). La concurrence joue dans la production un rôle essentiel puisqu'elle va permettre l'ajustement des quantités offertes aux quantités demandées sur tous les marchés. Si la demande excède l'offre, le prix de vente est supérieur au prix de revient et l'existence d'un bénéfice attire de nouveaux entrepreneurs ou incite les entrepreneurs déjà établis à augmenter leur production, jusqu'à ce que l'augmentation de la quantité offerte ramène le prix de vente au niveau du prix de revient, et annule ainsi le bénéfice. L'existence d'une perte a des effets symétriques inverses. La concurrence doit aussi assurer l'efficacité du système productif en faisant que les produits soient vendus à leur prix de revient, sans bénéfice ni perte, situation la plus avantageuse possible pour les consommateurs.

La concurrence ainsi définie n'est pas liée à la structure du système de production ou à la structure de la demande, mais à un comportement spécifique des agents économiques, en l'occurrence demander à l'enchère et offrir au rabais. En particulier, Walras fait observer que la multiplicité des entreprises fabricant un même produit est un moyen d'obtenir l'annulation du bénéfice, et ainsi d'atteindre un prix d'équilibre qui soit égal au prix de revient, mais que ce n'est pas le seul moyen. Le même résultat pourrait être atteint par une entreprise unique, un monopole donc, à la seule condition que l'entrepreneur se comporte ici comme le prescrit la concurrence à savoir : 1/acheter les services à l'enchère et vendre les produits au rabais, 2/diminuer les quantités produites en cas de perte et les augmenter en cas de bénéfice.

Dans le domaine de l'économie pure, la concurrence joue donc un rôle fondamental, que vient couronner le théorème du maximum de satisfaction. Les marchés de libre concurrence procurent le maximum de satisfaction aux échangeurs et la production, lorsqu'elle est régie par la libre concurrence, assure la plus grande satisfaction possible des besoins. Ce maximum de satisfaction est atteint sous la double condition que le prix de chaque produit et de chaque service soit unique et que, d'autre part, le prix de vente de chaque produit soit égal à son prix de revient (*Éléments*, § 221). Ces deux conditions sont réalisées si le marché est régi par la concurrence. Le maximum atteint est un maximum relatif.

Le maximum absolu d'utilité pour la société ne pourrait être atteint qu'en imposant aux individus d'échanger des biens jusqu'au moment où l'utilité marginale de chaque bien serait identique pour tous les individus. À ce propos, Walras oppose deux modalités d'échange des biens qu'il attribue à Jevons et à Gossen. Pour Jevons (1871), l'échange des biens se produit jusqu'à ce que les prix soient proportionnels aux utilités marginales : le maximum de satisfaction est alors relatif. L'échange des biens selon Gossen doit se poursuivre jusqu'à ce que l'utilité marginale de chaque bien soit identique pour tous les individus, moyennant quoi la situation correspond à un maximum absolu de satisfaction (*Éléments*, § 162 et 163, et 1896, p. 179 *sq.*). Walras ajoute que Gossen définit ainsi « un troc communiste » qui présuppose l'autorité de l'État pour être réalisé et qui supprime la propriété pour aboutir à l'égalité des positions de tous les individus. Cette analyse suppose aussi une comparaison des utilités individuelles que Walras refuse catégoriquement. À l'opposé, Jevons définit « un troc individualiste » qui respecte la liberté de chacun ainsi que ses propriétés, et qui conduit à conserver l'inégalité initiale des positions des individus. Conformément à sa définition de la justice sociale, Walras conclut que c'est Jevons qui définit des modalités d'un échange juste puisque celles-ci respectent la liberté des individus et la diversité des positions initiales.

La concurrence, pour Walras, signifie donc avant tout la liberté des individus ; elle se définit par des comportements libres d'individus agissant selon leur intérêt. La terminologie de Walras qui parle systématiquement de « libre concurrence » manifeste bien cette insistance sur la dimension de liberté impliquée par la concurrence. Mais la concurrence doit aussi être valorisée à cause des résultats qu'elle permet d'atteindre, puisqu'elle assure tout à la fois la justice dans l'échange et l'efficacité dans la production. Sur la base de ces considérations, Walras avait la conviction d'avoir fait progresser l'analyse scientifique de la concurrence et d'avoir démontré sa supériorité. Mais cette fierté s'accompagne aussi d'une conscience aiguë des limites du marché concurrentiel.

Car la supériorité de la concurrence ne vaut que dans le domaine où elle a été établie, c'est-à-dire dans le champ de la science pure. Il appartiendra à l'économie appliquée de préciser comment utiliser les conclusions de la science pure. Mais immédiatement après l'établisse-

ment de la supériorité de la libre concurrence, Walras, indique trois limites à la validité de sa démonstration (*Éléments*, p. 335-336).

1/L'équilibre concurrentiel suppose une distinction fondamentale entre besoins individuels et besoins sociaux. Si la libre concurrence est applicable à la production et à l'échange des biens destinés à la consommation individuelle, ce principe n'est en rien applicable à la production des biens destinés à satisfaire des besoins sociaux car l'utilité de ces biens ne s'apprécie pas individuellement, mais collectivement. C'est donc à l'État, en tant qu'il représente l'ensemble des individus, d'agir pour tout ce qui concerne la satisfaction des besoins sociaux.

2/Les monopoles naturels relèvent d'une autre analyse et d'une autre organisation de la production, sans rapport avec la concurrence.

3/Enfin, et surtout, si le principe de la concurrence se révèle supérieur pour la production et l'échange de la richesse sociale, il ne prouve rien en matière de propriété. Walras rappelle ici que la propriété relève d'un autre champ d'analyse de la richesse sociale, l'économie sociale, dont le critère n'est pas le vrai mais le juste. On trouvera dans l'« Esquisse d'une doctrine économique et sociale », écrite en 1898, un inventaire plus complet des exceptions au principe de libre concurrence (Walras, 1898, p. 425-433).

Pourtant, la démonstration de la supériorité de la libre concurrence ne prouve pas celle du *laisser faire, laisser passer*. Certes, Walras reconnaît avoir montré que « la liberté procure, dans certaines limites, le maximum d'utilité » (*Éléments*, p. 335). Mais, contre les libéraux qui condamnent l'intervention de l'État, il affirme très clairement la nécessité de cette intervention pour organiser les marchés concurrentiels (Walras, 1898, p. 426).

La stabilité et le tâtonnement

La stabilité touche la question de savoir si, le système étant en position d'équilibre, une perturbation arbitraire engendre des forces qui le ramènent à sa position initiale d'équilibre. Le tâtonnement, lui, répond à la question de savoir si, à partir d'un point de départ quelconque arbitrairement choisi, le fonctionnement du marché conduit à une position d'équilibre. Si la stabilité de l'équilibre et la convergence du processus vers un équilibre sont tenues aujourd'hui pour deux questions liées et très proches, Walras distingue nettement les deux (Patinkin, 1955, p. 581). Pour lui la stabilité est une question mineure qui ne se pose que dans un cas très particulier, alors que la question essentielle est celle du processus par lequel on atteindra effectivement les prix d'équilibre. Ce processus, le tâtonnement, se déroule sur des marchés de libre concurrence dont il faut d'abord expliciter le fonctionnement.

La concurrence, définie comme un comportement spécifique des acheteurs et des vendeurs, a pour conséquence de définir une règle d'ajustement des prix en cas de déséquilibre : si l'excès de la demande est positif, le prix doit monter et inversement. Sur cette base, Walras montre que la concurrence est le mécanisme pratique par lequel les prix,

théoriquement déterminés par les équations d'offre et de demande, sont effectivement atteints.

La Bourse des fonds publics d'une grande place financière comme Paris ou Londres fournit le type idéal du marché bien organisé au regard de la concurrence. Soit le marché d'un titre particulier. Si, pour un prix initial quelconque, l'offre est égale à la demande, le marché est en équilibre et l'échange a lieu à ce prix. Mais, si à ce prix l'offre est inférieure à la demande, alors l'échange est suspendu. Conformément au principe de concurrence, les acheteurs vont à l'enchère et le prix augmente, ce qui a pour effet de diminuer la demande totale, de susciter une augmentation de la quantité de titres offerts, et de réduire ainsi l'écart entre l'offre et la demande. Si l'égalité entre l'offre et la demande est établie, l'échange a lieu ; sinon le prix est augmenté jusqu'à ce que cette égalité soit obtenue. Le processus symétrique et inverse intervient si, au prix initial, l'offre est supérieure à la demande : une baisse du prix rétablit l'équilibre (*Éléments*, § 42).

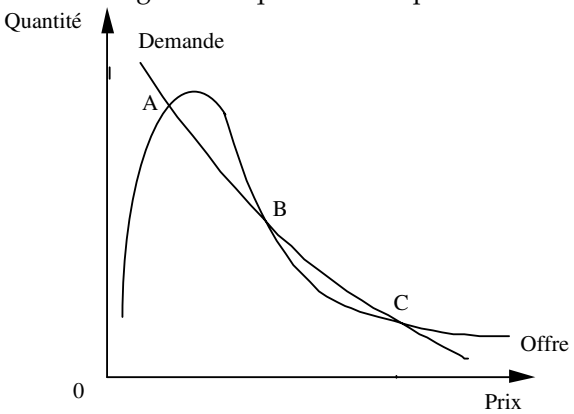
Il y a là un mécanisme fondamental d'ajustement de l'offre et de la demande sous l'effet de la concurrence que Walras utilise à maintes reprises pour exprimer ce qu'il appelle la loi d'établissement des prix d'équilibre : un excès d'offre ou de demande suscite des réactions des offreurs et des demandeurs et l'ajustement consécutif du prix conduit finalement à l'équilibre.

L'application de ce mécanisme de la concurrence à l'échange de deux marchandises permet de résoudre effectivement le problème de la détermination du prix : s'il n'y a pas équilibre, il faut alors augmenter le prix du bien dont la demande excédentaire est positive, ce qui implique de diminuer le prix de l'autre bien dont, en vertu de la loi de Walras, l'offre est nécessairement excédentaire. L'analyse de l'échange de deux biens soulève cependant un problème particulier, celui de la stabilité de l'équilibre.

• La stabilité

Pour Walras, l'étude de la stabilité d'un équilibre consiste à étudier les effets d'une perturbation d'origine quelconque sur cet équilibre. Les *Éléments* (§ 65 à 68) n'abordent cette question qu'à propos d'un cas très particulier, le cas de l'échange de deux biens lorsque l'équilibre est multiple. Cette situation peut se produire, pour certaines configurations des courbes d'offre indiquées sur la figure 4.

Figure 4 : Équilibre multiple.



Des trois équilibres possibles, *A*, *B* et *C*, deux sont stables, *A* et *C*, et un est instable, *B*. Les points *A* et *C* sont des équilibres stables car si l'on s'écarte de *A* ou de *C*, le jeu de la libre concurrence suscitera automatiquement un retour à l'équilibre initial. En effet, sous la pression de la concurrence, les prix augmentent en cas d'excès de la demande et conduisent normalement l'équilibre (c'est la situation à gauche des points *A* et *C* ; symétriquement, en cas d'excès d'offre (à droite de *A* et *C*), la concurrence pousse à la baisse des prix et rapproche de l'équilibre).

Mais il n'en va pas de même pour le point d'équilibre *B*. Dans ce cas un excès d'offre (à gauche du point *B*) suscite une baisse des prix, puisque les acheteurs demandent à l'enchère et que les vendeurs offrent au rabais, baisse qui éloigne du point d'équilibre *B*. Ici, l'équilibre est instable : toute perturbation conduit à s'éloigner définitivement de cet équilibre initial.

Cette question de la stabilité est cependant considérée comme mineure par Walras car limitée au cas de l'échange de deux marchandises. Lorsque les marchandises sont en grand nombre, les possibilités d'équilibres multiples tendent à disparaître (*Éléments*, § 156).

Toutefois les développements ultérieurs de l'analyse économique devaient accorder beaucoup d'importance à cette question de la stabilité et opposer une analyse attribuée à Walras à une analyse attribuée à Marshall. Le point de départ est un différend concernant la paternité de la découverte des conditions de stabilité. Dans une lettre de 1883 adressée à Walras pour le remercier de lui avoir envoyé les *Éléments d'économie politique pure*, Marshall signale que, en 1873 (donc avant la publication de la première partie des *Éléments* en 1874) devant la Cambridge Philosophical Society, il avait fait un bref exposé « anticipant incidemment votre théorie de l'équilibre stable » (Walras, 1965, vol. I, p. 794). En 1890, dans la première édition de ses *Principes d'économie politique,* Marshall formule la version définitive de son analyse des conditions de stabilité et il clôt son différend avec Walras en ajoutant, à la fin de son exposé, que Walras a publié, indépendamment de lui, une théorie de l'instabilité dont il laisse entendre qu'il s'agit de la

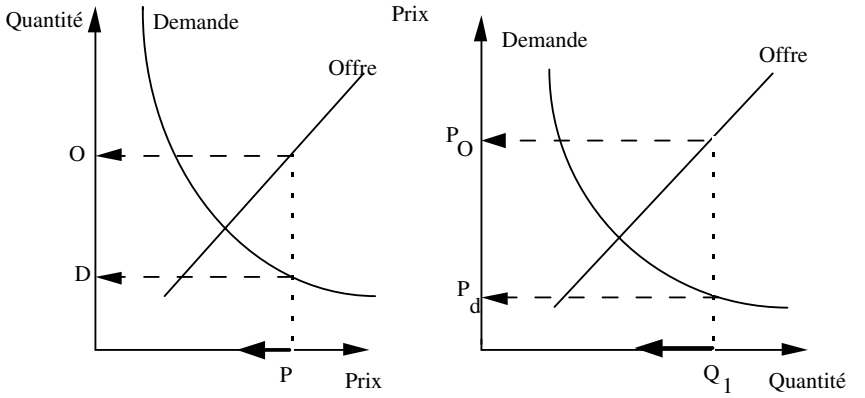
même théorie. Cette remarque est supprimée dans les éditions suivantes des *Principes*.

La question est de savoir s'il est justifié aujourd'hui d'attribuer à Walras et à Marshall des analyses opposées de la stabilité comme le font souvent les manuels d'histoire de la pensée mais aussi d'analyse économique. D'un point de vue abstrait et purement théorique, il est légitime d'opposer deux modalités d'ajustement des marchés, l'ajustement par les prix et l'ajustement par les quantités, selon que l'équilibre est atteint par des variations de prix ou par des variations de quantité. Cette opposition théorique est généralement, mais à tort comme on le verra, assimilée à une opposition entre Walras et Marshall.

L'ajustement par les prix est attribué à Walras parce que cet ajustement s'appuie sur des fonctions d'offre et de demande où les quantités sont fonctions des prix. Une courbe de demande indique la quantité qui sera achetée pour un prix donné et, dans les graphiques, les prix figurent donc en abscisse et les quantités en ordonnée. Walras suit la tradition de Cournot qui soutenait, contre l'école classique, que c'est le prix qui détermine la quantité demandée et non l'inverse (Cournot, 1838, ch. 5). À l'inverse, pour Marshall, le prix est une fonction des quantités offertes et demandées ; sur ses graphiques, les quantités figurent en abscisse et les prix en ordonnée. La fonction de demande indique le prix maximum que l'on est disposé à payer pour obtenir une certaine quantité du bien et la fonction d'offre indique le prix minimum auquel les entrepreneurs accepteront de vendre une quantité déterminée. On retrouve ici l'approche de Jevons (1871) et ses graphiques où les quantités figurent en abscisse. Cette manière de raisonner est explicitement critiquée par Walras qui récuse « l'idée malheureuse » de Jevons consistant à « prendre les quantités échangées au lieu des prix comme inconnues du problème » (*Éléments*, p. 253). Il y a ici une opposition de fond portant sur l'ordre des déterminations et sur la causalité.

Les analyses de la stabilité reproduisent cette opposition. Pour l'analyse attribuée à Walras, conformément à l'étude de la concurrence, un équilibre est stable si le prix baisse lorsque l'offre est supérieure à la demande, et, inversement, si le prix monte dans le cas contraire. Autrement dit, la condition de stabilité est que la demande excédentaire soit une fonction décroissante du prix. Alors que l'on attribue à Marshall une autre position : un équilibre est stable si, lorsque le prix d'offre est supérieur au prix de demande, la quantité tend à baisser et inversement. Il y a alors, en général, une parfaite symétrie des conditions de stabilité. La figure 5 représente la même situation d'équilibre stable selon les deux logiques d'ajustement.

Figure 5 : Ajustement par les prix et ajustement par les quantités.

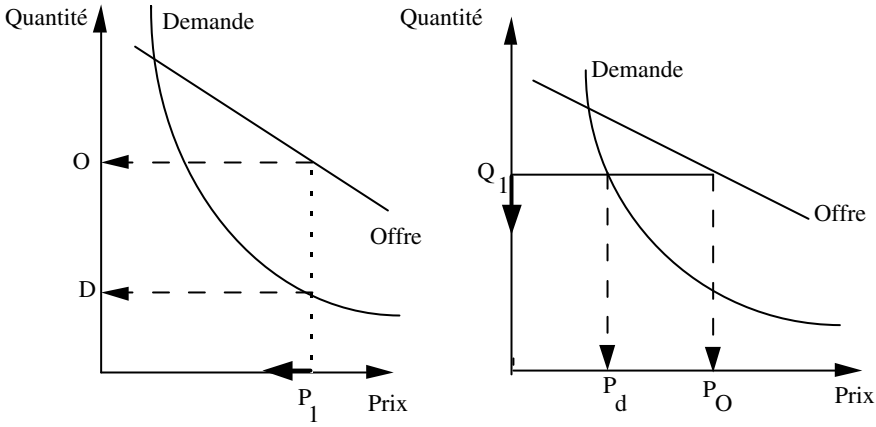


5 (a) 5 (b)

Ajustement par les prix attribué à Walras Ajustement par les quantités attribué à Marshall

Les divergences apparaissent lorsque la courbe d'offre est décroissante ; on laisse ici de côté les raisons de cette décroissance.

Figure 6 : Cas d'équilibre instable



6 (a) 6 (b)

Équilibre stable « au sens de Walras » (si l'ajustement se fait par les prix)

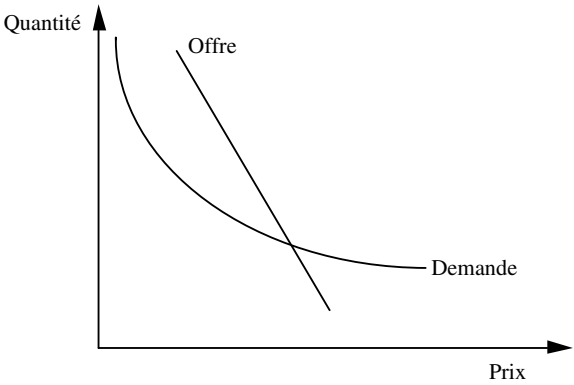
Équilibre instable « au sens deMarshall » (si l'ajustement se fait par les quantités)

La figure 6 décrit un équilibre stable « au sens de Walras » car ici un excès d'offre sur la demande provoque une baisse du prix qui rapproche de l'équilibre[2]. Mais cet équilibre est instable « au sens de Marshall » :

2. On remarquera au passage que la règle d'ajustement par les prix n'implique pas nécessairement que la baisse du prix provoque une baisse des quantités offertes. Ici la baisse

pour une quantité Q1 le prix d'offre apparaît comme supérieur au prix de demande. La condition « marshallienne » de stabilité veut que, dans ce cas, la quantité diminue et par conséquent on s'éloigne de l'équilibre. Symétriquement la figure 7 décrit un équilibre « instable au sens de Walras » mais « stable au sens de Marshall ».

Figure 7 : Équilibre « instable pour Walras, stable pour Marshall ».



Les deux analyses reposent sur des processus d'ajustement opposés, soit par les prix, soit par les quantités, et elles aboutissent à des résultats différents.

Ce point de théorie pure étant précisé, il reste qu'il est historiquement faux d'attribuer à Walras les conditions de stabilité liée à un ajustement par les prix, tout comme il est faux d'attacher le nom de Marshall à un ajustement par les quantités (Newman, 1965, p. 106-108). Car si chacun des deux auteurs a effectivement raisonné de la manière qu'on leur attribue, chacun d'eux a aussi eu recours au raisonnement opposé. Lorsque Walras étudie l'échange pur, l'ajustement se fait par les prix, parce qu'il raisonne sur des quantités données de marchandises, dans le cadre d'échanges sans production ; il est donc normal que les prix constituent la variable d'ajustement. Mais lorsque Marshall étudie l'équilibre temporaire du marché du blé, il adopte une logique d'ajustement par les prix : les prix déterminent les quantités potentiellement offertes et demandées et l'ajustement se fait par les variations du prix (Marshall, 1890, Livre 5, ch. 2, § 2).

De même l'ajustement par les quantités n'est pas l'apanage exclusif de Marshall. C'est effectivement celui auquel il fait référence pour savoir ce qui adviendrait si les rendements à long terme étaient croissants et si la courbe d'offre était par conséquent décroissante. Mais, comme on le verra dans le chapitre suivant, lorsque Walras traite de l'équilibre général avec production, les marchés s'ajustent par une variations des

---

du prix provoque une hausse de l'offre et de la demande ; l'équilibre est pourtant stable car l'offre augmente moins vite que la demande (*Éléments*, p. 699).

quantités : lorsque le prix de vente excède le prix de revient, la quantité produite augmente (*Éléments*, 21e leçon).

• Le tâtonnement

Pour reprendre le fil de l'analyse du processus effectif de formation des prix, rappelons que Walras, après avoir défini la libre concurrence, a exposé la solution pour le cas de l'échange de deux marchandises. Reste à voir quel processus doit être mis en œuvre pour l'échange de plusieurs marchandises. C'est ici que Walras expose un « mode de résolution par tâtonnement » (*Éléments*, p. 189). Ce même processus sera ensuite utilisé lorsque Walras introduit la production puis la capitalisation et la monnaie. Tout d'abord une remarque : les termes de Walras « empirique », « effectif », « pratique » qui reviennent constamment à propos du tâtonnement ne renvoient jamais à un quelconque réalisme descriptif. Les analyses du tâtonnement restent au niveau d'abstraction élevé qui est celui des *Éléments.* Même si Walras parle de processus empiriques ou effectifs, il faut entendre par là des processus abstraits, correspondant à des types idéaux : Walras cherche le processus idéal qui permette sur un marché idéal de parvenir « pratiquement » aux prix d'équilibre idéaux, tels que la solution mathématique des équations les a « théoriquement » déterminés. Ici les termes « empirique », « effectif » ou « pratique » s'opposent à « théorique » ou « mathématique », mais ils ne sont en aucun cas à prendre dans un sens réaliste ou descriptif. Le tâtonnement walrassien est tout aussi théorique et abstrait que les équations de l'équilibre général.

L'objectif est d'expliciter la formation des *m*-1 prix en numéraire de *m* marchandises dont l'une quelconque est choisie comme numéraire, ici la marchandise (A). Puisqu'il s'agit de trouver une solution pratique à un problème résolu théoriquement, il faut préciser le cadre institutionnel du marché qui permet la mise en œuvre effective de cette solution. Walras est très laconique sur ce point. Toutefois la solution qu'il expose permet de préciser certaines conditions restées implicites.

Un marché unique, comme une sorte de Bourse, réunit tous les acheteurs et tous les vendeurs de toutes les marchandises ou leurs représentants (Walras, 1987, p. 315-316). Sur ce marché, des prix sont criés au hasard. Walras, à ce propos, emploie systématiquement la forme passive (« des prix sont criés… »), ou la tournure impersonnelle (« on crie… »), ce qui lui permet de laisser dans l'ombre le « crieur » de ces prix ; néanmoins l'habitude a été prise d'appeler ce personnage mystérieux le commissaire-priseur, par analogie avec une vente aux enchères (sur cette terminologie voir Walker, 1990, p. 656-657).

Soit donc p'_b, p'_c, p'_d... les prix des marchandises (*B*), (*C*), (*D*)… c'est-à-dire *m*-1 prix criés au hasard et exprimés en numéraire. Sur la base de ces prix, chacun fixe les quantités offertes ou demandées de chaque marchandise, quantités déterminées de telle sorte que la satisfaction individuelle soit maximum et que la contrainte de budget soit respectée. Sur le marché d'une marchandise, il peut y avoir excès de

la demande, équilibre ou excès de l'offre. Si tous les marchés sont d'emblée en équilibre, le problème est résolu. Mais ce serait là un pur effet du hasard, sans intérêt pour l'analyse. Si l'équilibre n'est pas atteint simultanément sur tous les marchés, les échanges seront suspendus.

Cette condition essentielle au bon déroulement du processus revient à écarter *a priori* toute transaction en dehors de l'équilibre. Si cette condition n'était pas observée, des échanges auraient effectivement lieu sur ceux des marchés qui sont en équilibre mais à des prix « faux », c'est-à-dire à des prix qui ne sont pas ceux de l'équilibre général. Dans ce cas, le tâtonnement conduirait finalement à des prix différents de ceux qui ont été calculés théoriquement par la résolution du système d'équations précédemment exposé. En effet des échanges à de faux prix modifient les dotations des individus, par là même leurs demandes puisque les demandes sont liées aux courbes d'utilité, inchangées, et aux dotations initiales, modifiées par cette première série d'échanges. Par voie de conséquence si les demandes ont changé, les offres réciproques changent aussi. Autrement dit, sauf les fonctions d'utilité, toutes les données du problème seront modifiées et par conséquent les solutions aussi. La clause de suspension des échanges évacue le problème du cheminement vers l'équilibre et assure que le tâtonnement aboutit à des prix qui coïncident bien avec ceux de la solution mathématique.

Si les prix criés au hasard ne sont pas les prix d'équilibre sur tous les marchés, alors ces prix vont être modifiés suivant les principes de la libre concurrence : si l'offre excède la demande, le prix est diminué ; si la demande excède l'offre, le prix est augmenté. On tâtonne ainsi jusqu'à ce que les prix permettent l'équilibre simultané sur tous les marchés.

Walras explicite le cheminement de la manière suivante : il considère la différence entre la somme des demandes et la somme des offres partielles de la marchandise (*B*), ce que l'on appelle, à la suite de Hicks, l'excès de demande ou la demande excédentaire de (*B*). Cette demande excédentaire, F_b, est une fonction de tous les prix ; elle peut être positive, négative ou nulle :

$$F_b(p'_b, p'_c, p'_d \ldots) \lesseqgtr 0$$

selon que la somme des demandes partielles est supérieure, inférieure ou égale à la somme des offres partielles.

On peut alors modifier le prix de cette marchandise (*B*) de manière à annuler cet excès de demande tout en laissant tous les autres prix inchangés. Pour ce nouveau prix de (*B*), p''_b, on aura donc

$$F_b(p''_b, p'_c, p'_d \ldots) = 0 .$$

Walras affirme alors que les hypothèses préalablement faites sur la décroissance des fonctions de demande rendent ce résultat certain. On démontre aujourd'hui qu'une variation du prix de (*B*) annulera la demande excédentaire de (*B*) à condition que cette demande excédentaire soit décroissante par rapport au prix de (*B*), ce qui implique que l'élasticité de la demande de (*B*) par rapport à son prix soit négative.

Le marché de (*C*) est affecté par ce nouveau prix p''_b et l'inégalité initiale

$$F_c(p'_b, p'_c, p'_d \ldots) \lesseqgtr 0$$

est devenue

$$F_c(p''_b, p'_c, p'_d \ldots) \lesseqgtr 0.$$

Comme on l'a fait sur le marché de (*B*), on peut alors modifier le prix de (*C*) pour arriver à un nouveau prix, p''_c, qui correspond à l'équilibre sur ce marché, soit

$$F_c(p''_b, p''_c, p'_d \ldots) = 0.$$

On répète la même opération sur tous les marchés. Après ces modifications de tous les prix, il est évident que tous les marchés, sauf le dernier, ne sont plus en équilibre. Pour montrer que le processus converge vers un équilibre général, il faut établir que la demande excédentaire de (*B*) est alors plus proche de 0 que dans la situation initiale. Walras affirme alors que « cela paraîtra probable » (*Éléments*, p. 195). En effet le changement du prix de (*B*) aura des effets directs sur la demande de (*B*) qui vont tous dans le même sens (la hausse du prix fait diminuer la demande de (*B*) et inversement), « tandis que les changements de p'_c en p''_c, p'_d en p''_d… qui ont éloigné de l'égalité l'inégalité précédente ont eu des effets indirects et, au moins en ce qui concerne la demande de (*B*), en sens contraire et se compensant jusqu'à un certain point les uns les autres. » (*Éléments*, p. 195). Walras conclut que ce processus permettra donc de se rapprocher de l'équilibre par modifications successives des prix initialement criés au hasard ; autrement dit, la hausse ou la baisse des prix conduit finalement à un système de prix assurant l'équilibre simultané de tous les marchés et ce système de prix est identique à celui constituant la solution théorique du système des équations d'offre et de demande.

On remarquera que Walras donne ce résultat comme probable, ayant semble-t-il conscience de la fragilité de son argumentation (voir dans Jaffé, 1981, p. 252-253, une critique des arguments walrassiens en faveur de la convergence du processus). Le problème sera repris beaucoup plus tard et c'est Maurice Allais (1943, p. 486-489) qui donnera une démonstration complète de la convergence sous des conditions équivalentes à l'hypothèse de substituabilité brute, c'est-à-dire en supposant les élasticités-prix directes négatives et les élasticités-prix croisées positives. Dans ce cas, la demande excédentaire de chaque bien est une fonction décroissante de son propre prix et croissante de tous les autres prix.

On peut s'interroger sur la validité de la solution proposée par Walras au problème dont il a lui même défini les termes : quel processus effectif permet d'atteindre les prix théoriquement déterminés ? L'enjeu est de taille car l'auteur a par ailleurs montré que ces prix théoriques correspondent au maximum de satisfaction et qu'ils sont conformes à la justice. Il s'agit donc de savoir si le marché concurrentiel est capable de résoudre « pratiquement » ce que le raisonnement mathématique a

résolu théoriquement et ce que la justice a fait apparaître comme souhaitable. Rappelons ici que le marché, la libre concurrence et le tâtonnement sont seulement des institutions possibles, tout aussi abstraites et idéales que l'offre, la demande ou le prix, institutions qui ont pour objectif de fournir un support permettant d'atteindre les solutions déterminées par les mathématiques. Le mécanisme du marché concurrentiel avec tâtonnement n'est qu'un ensemble d'institutions et de règles idéales qui assurent la possibilité abstraite de la formation effective des prix d'équilibre.

Parmi ces institutions et ces règles, on peut recenser cinq éléments essentiels.

1/Il faut qu'il existe un marché unique ouvert simultanément pour toutes les marchandises qui constituera un espace de communication transparent où l'information circule librement et sans coût.

2/La concurrence est postulée comme un comportement des agents qui demandent à l'enchère et offrent au rabais, d'où il résulte une règle fondamentale d'ajustement des marchés : si l'offre excède la demande, le prix baisse et inversement. Ces deux premiers points constituent le cadre général du raisonnement walrassien dont l'interprétation ne prête pas à discussion à la différence des trois règles suivantes qui ont suscité des débats encore ouverts.

3/Il faut que des prix soient criés au début du processus. Cette nécessité a conduit les commentateurs à introduire un « commissaire-priseur » ou un « secrétaire de marché », absent des *Éléments*. Walras utilisait en effet comme référence la Bourse de Paris où les échanges se font sans commissaire-priseur. Mais le marché walrassien est beaucoup plus complexe que la Bourse : y sont en effet traitées toutes les marchandises, simultanément et sans monnaie. Aussi la fonction du commissaire-priseur est-elle d'exprimer tous les prix dans un même numéraire et d'annoncer pour chaque marchandise un prix unique qui s'impose à tous les agents comme base de leurs calculs.

4/Il est fait totalement abstraction du temps. Le tâtonnement s'effectue sans considération de délai. Les interprétations ultérieures les plus diverses se sont affrontées pour savoir si le processus est purement statique ou s'il peut s'interpréter comme un processus dynamique (Walker, 1987, p. 758-759). La lettre du texte des *Éléments* est parfois ambiguë, à cause d'une superposition, au fil des éditions successives, d'éléments clairement statiques qui s'ajoutent à des versions antérieures plus susceptibles d'une interprétation dynamique. Il paraît pourtant clair que la cohérence du texte requiert l'interprétation purement statique du tâtonnement (Jaffé, 1981).

5/Enfin, règle essentielle au bon déroulement du tâtonnement, aucun échange ne doit avoir lieu en dehors de l'équilibre. Cette règle n'a pas toujours été reconnue. Contemporain de Walras, le mathématicien Joseph Bertrand, critique les *Éléments* parce que les échanges hors équilibre modifient le résultat auquel on parviendra finalement (Bertrand, 1883, p. 504 *sq.*). Cette critique perd toute pertinence si l'on

rappelle que la première analyse des mécanismes du marché est faite par Walras à partir d'un marché idéal où, s'il n'y a pas équilibre des offres et des demandes au prix affiché, « l'échange doit être suspendu » (*Éléments*, p. 72). Cette règle a pour effet d'exclure toute transaction hors équilibre et par conséquent de rendre le résultat totalement indépendant du cheminement suivi pour y parvenir. Le tâtonnement est neutre par rapport au système de prix d'équilibre que l'on atteindra finalement, ce qui écarte aussi les critiques d'Edgeworth pour qui le résultat dépend au contraire du cheminement emprunté pour parvenir à l'équilibre. Mais, encore une fois, cette exclusion des échanges hors équilibre n'a pas toujours été reconnue ou admise malgré son évidence. Un spécialiste de Walras aussi averti que William Jaffé, qui a traduit les *Éléments* en anglais, qui a publié la correspondance de Walras et dont les commentaires font autorité, a, sur ce point, radicalement modifié ses interprétations (comparer Jaffé, 1967 et Jaffé, 1980 ou 1981).

Après l'explicitation de ces conditions, la validité du processus du tâtonnement devient très ambiguë. Il s'agit, certes, d'un cadre théorique possible pour la formation effective des prix d'équilibre. Mais ce cadre constitue-t-il une représentation satisfaisante, théorique et abstraite, d'une économie de marchés concurrentiels ? Le poids de l'organisation centralisée du marché est considérable ; le rôle du commissaire-priseur et l'exclusion des échanges hors équilibre font douter que la théorie de Walras puisse s'appliquer à une économie de marché. Finalement le tâtonnement paraît plutôt décrire une économie centralisée où les agents économiques privés opèrent librement sous réserve que les résultats potentiels de leurs activités individuelles soient validés *a priori* par le tâtonnement, de telle sorte que l'économie évite ainsi, *a priori*, tous les aléas du marché libre où la validation des activités des agents se fait toujours après coup (De Vroey, 1987).

Il y a là un résultat paradoxal si l'on pense au projet initial de l'auteur qui entendait démontrer scientifiquement l'efficacité du marché concurrentiel. Et l'on comprend alors pourquoi les travaux de Walras ont immédiatement suscité des développements sur la viabilité d'une économie collectiviste, centralement planifiée (Barone, 1908).

2.4. Du bon usage de l'abstraction

On terminera cette présentation de la théorie walrassienne de l'échange et des prix par quelques remarques. Tout d'abord, il faut souligner la richesse de l'analyse de Walras qui introduit en économie politique des problèmes et des concepts nouveaux et féconds, l'équilibre général, le numéraire, le tâtonnement, la rareté… qui fournissent encore à l'heure actuelle aux économistes d'inépuisables sujets de réflexion. D'autre part, dans le sillage de Cournot, Walras introduit une manière de traiter mathématiquement certains problèmes économiques qui a ouvert des voies de recherche immenses.

Il faut ensuite rappeler que cette analyse de l'échange n'est qu'une partie de l'économie politique pure qui n'est elle-même qu'une partie de l'économie politique ou de la science de la richesse sociale. L'étude de l'échange de *m* marchandises dans une économie sans production ni monnaie n'est pas le modèle d'une hypothétique économie marchande. Il s'agit plutôt des fondations d'une vaste et complexe construction. Il faut garder à l'esprit cette restriction si l'on veut évaluer correctement cette théorie de l'échange.

L'analyse de détail ne doit pas faire oublier la perspective d'ensemble. Économie pure et économie sociale sont liées. Walras se pose la question de savoir si les prix résultant du fonctionnement de marchés concurrentiels sont des prix justes. Ces prix sont justes parce qu'ils sont uniques : ils respectent donc l'égalité entre tous les échangeurs. On trouve là, s'il en était besoin, un argument supplémentaire à propos de la clause de suspension des échanges : les transactions à des prix faux sont exclues parce que contraires à l'égalité de tous les individus sur le marché. Les prix d'équilibre sont aussi justes parce qu'ils respectent la liberté de chacun : aux prix annoncés, chacun est libre d'acheter ou de vendre, de ne pas acheter ou de ne pas vendre. Enfin ces prix d'équilibre correspondent à un maximum de satisfaction pour les échangeurs. Le marché concurrentiel est donc pour Walras un moyen de réalisation de l'idéal social de justice.

Le statut épistémologique des *Éléments d'économie politique pure* doit enfin être rappelé. Il s'agit d'une abstraction qui essaie de montrer la cohérence d'un système économique utopique et qui, ensuite, veut prouver que cette utopie est juste, donc désirable. Dans le monde idéal de Walras, à partir d'une répartition juste de la richesse sociale (propriété privée des facultés personnelles, propriété étatique des terres), les mécanismes des marchés de libre concurrence conduisent à des prix justes. Mais cette utopie est une « utopie réaliste » (Jaffé, 1980, p. 345) que l'économie appliquée a pour tâche de faire advenir dans les faits, en rendant la réalité conforme au modèle. On peut refuser cette problématique, mais si l'on veut réfléchir à la pensée de Walras d'un point de vue interne, cela exclut toute critique de l'économie pure au nom d'un quelconque réalisme. Les réserves que l'on peut avoir ne peuvent, dans ces conditions, concerner que la logique des démonstrations ou la justesse des abstractions. Le problème n'est pas de savoir si le tâtonnement correspond au fonctionnement des marchés concrets, si le numéraire est réaliste ou si les marchés sont réellement concurrentiels. Les seules questions pertinentes que l'on puisse poser sont de savoir si les démonstrations de Walras sont rigoureuses et si les types idéaux sont les bonnes abstractions.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALLAIS, Maurice (1943), *À la recherche d'une discipline économique.* Première partie. *L'économie pure.* Réédité sous le titre : *Traité d'économie pure*, Paris :

Imprimerie Nationale, 1952. Première démonstration de la stablilité de l'équilibre général dans le ch. III, p. 456 *sq.*

BARONE, Enrico (1908), « Il ministerio della produzione nello stato collectivista », *Giornali degli economisti*, septembre-octobre.

BERTHOUD, Arnaud (1988), « Économie politique et morale chez Walras », *Œconomia, Économies et Sociétés,* série PE, 9, p. 65-93.

BERTRAND, Joseph (1883), « Théorie des richesses. *Théorie mathématique de la richesse sociale*, par Léon Walras… », *Journal des Savants*, sept., p. 499-508, simultanément publié dans le *Bulletin des sciences mathématiques et astronomiques*, 7, sept. 1883, p. 293-303. Cette recension, assez favorable aux thèses de Walras, contient la célèbre critique des *Recherches* de Cournot.

BOSON, Marcel (1950), *Léon Walras fondateur de la politique économique scientifique,* Rennes : Imprimeries réunies.

BRIDEL, Pascal (1996), *Le chêne et l'architecte. Un siècle de comptes-rendus bibliographiques des* Éléments d'économie politique pure *de Léon Walras*, Genève-Paris : Droz.

COURNOT, Antoine-Augustin (1838), *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris : Hachette, réédition in *Œuvres Complètes de A.-A. Cournot,* Paris : Vrin, 1980.

DE VROEY, Michel (1987), « La possibilité d'une économie décentralisée. Esquisse d'une alternative à la théorie de l'équilibre général », *Revue économique*, 38, 4, p. 773-805.

DOCKÈS, Pierre (1994), « "La société n'est pas un pique-nique" : le socialisme appliqué de Léon Walras », *Œconomia, Économies et Sociétés,* série PE, 20-21, p. 279-325. Cet article sur le socialisme de Walras est inclus dans un numéro d'*Œconomia,* coordonné par DOCKÈS, entièrement consacré à Walras. Sur les sujets traités dans ce chapitre, voir en particulier STEINER Philippe : « Pareto contre Walras : le problème de l'économie sociale », p. 53-73, et POTIER Jean-Pierre : « Classification des sciences et division de "l'économie politique et sociale" dans l'œuvre de L. Walras », p. 223-277.

— (1996), *La société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*, Paris : Economica.

DUMEZ, Hervé (1985), *L'économiste, la science et le pouvoir : le cas Walras*, Paris : PUF.

HICKS, John R. (1939), *Valeur et capital,* Oxford : Clarendon Press, trad. fr. Paris : Dunod, 1981.

JAFFÉ, William (1965), *Correspondence of Léon Walras and related papers*, 3 vol., Amsterdam : North Holland Publishing Company.

— (1967), « Walras' Theory of *Tâtonnement* : a Critique of Recent Interpretations », *Journal of Political Economy,* 75, fevrier, p. 1-19, réédité *in* WALKER, 1983, p. 221-243.

— (1980), « Walras's Economics As Others See It », *Journal of Economic Literature,* XVIIII, June, p. 528-549, réédité *in* WALKER, 1983, p. 343-370.

— (1981), « Another Look at Léon Walras's Theory of *Tâtonnement* », *History of Political Economy,* 13, 2, p. 313-336, réédité *in* WALKER, 1983, p. 244-266.

JEVONS, William Stanley (1871), *The Theory of Polical Economy*, Londres : Macmillan, réédition Kelley and Millman, New York, 1957.

LALLEMENT, Jérôme (1990), « Léon Walras et les idéaux de 1789 », *Œconomia, Économies et Sociétés,* série PE, 13, p. 609-618.

— (1997), « L'économie pure de Walras est-elle normative ? » *in* BROCHIER H. *et al.* (ed) (1997), *L'économie normative*, Paris : Economica.

LANGE, Oskar (1942), « Say's Law : A restatement and criticism » in *Studies in mathematical economics and econometrics*, édité. par Lange O. *et al.*, Chicago : Chicago University Press, p. 49-68. Cet article est le premier écrit qui fasse référence à « la loi de Walras ».

LENDJEL, Emeric (1997), « Le "biais empiriste" dans l'interprétation du tâtonnement walrassien », *Œconomia, Économies et Sociétés,* série PE, 26, p. 47-84.

MARSHALL, Alfred (1890), *Principles of Economics*, Londres : Macmillan, trad. fr. de la 4e éd. *Principes d'économie politique*, 2 vol., Giard & Brière, Paris, 1906-1909, réimpression partielle Gordon and Breach, Paris 1971.

MORISHIMA, Michio (1977), *Walras'economics : a pure theory of capital and money*, Cambridge : Cambridge University Press, trad. fr. *L'économie walrasienne, une théorie pure du capital et de la monnaie,* Economica, Paris, 1979.

NEGISHI, Takashi (1962), « The Stability of a Competitive Economy : A Survey Article », *Econometrica*, 30, 4, oct., p. 635-669.

NEWMAN Peter (1965), *The Theory of Exchange*, Englewood Cliffs : Prentice-Hall.

PATINKIN, Don (1956), *Money, Interest and Prices, an Integration of Monetary and Value Theory*, tr. fr. de la 2e éd. (1965) *Monnaie, intérêt et prix*, Paris : P.U.F., 1972. À consulter pour ses notes historiques très documentées.

PARETO, Vilfredo (1906), *Manuale di Economia Politica, con una Introduzione alla Scienza Sociale,* Piccola Biblioteca Scientifica, Milan : Società Editrice Libraria, traduction française 1909, Paris : Giard et Brière, 4e édition in *Vilfredo Pareto, Œuvres Complètes* publiées sous la direction de Giovanni Busino, Tome VII, Pais-Genève : Librairie Droz, 1966.

REBEYROL, Antoine (1999), *La pensée économique de Walras*, Paris : Dunod.

ROBBINS, Lionel (1930), « Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort », *Economica*, 29, June, p. 123-129.

SAMUELSON, Paul A. (1947), *Foundations of economic analysis*, Cambridge : Harvard University Press, trad. fr. *Les fondements de l'analyse économique*, Paris, Gauthier-Villars, 1965.

STIGLER, George J. (1950), « The Development of Utility Theory », *Journal of Political Economy*, 58, 4, p. 307-327 et 58, 5, p. 373-396.

VAN DAAL, Jan et JOLINK, Albert (1993), *The Equilibrium Economics of Léon Walras*, Londres : Routledge.

WALKER, Donald A. (1983), *William Jaffé's Essays on Walras*, Cambridge, Cambridge University Press. Cet ouvrage rassemble la plupart des textes de Jaffé consacrés à Walras, tous remarquables par leur érudition et leur connaissance approfondie de l'œuvre de Walras. Dans ce chapitre, toutes les références aux articles de Jaffé renvoient à cette édition.

— (1987), « Walras's Theories of Tatonnement », *Journal of Political Economy*, 95, 4, p. 758-74.

— (1990), « Institutions and Participants in Walras's Model of Oral Pledges Markets », *Revue économique*, 41, 4, p. 651-68.

— (1996), *Walras's Market Models,* Cambridge : Cambridge University Press. Cet ouvrage reprend le contenu de très nombreux articles de l'auteur, précédemment parus, sur le tâtonnement et sur les analyses walrassiennes du fonctionnement des marchés. Walker défend une vision très particulière (et contestable) du tâtonnement en l'interprétant non pas comme un processus idéal, cohérent avec le statut épistémologique de la science pure propre aux *Éléments d'économie politique pure*, mais comme

une description réaliste de phénomènes réels (*a contrario* voir LENDJEL 1998 ou LALLEMENT 1997). Cette interprétation revient donc à ignorer totalement les différences entre science pure, science appliquée et science morale, et à lire les *Éléments* avec la grille de lecture dominante de l'épistémologie anglo-saxonne selon laquelle toute théorie doit correspondre à des phénomènes observables ; ce qui conduit Walker à interpréter les différentes versions du tâtonnement élaborées par Walras dans les éditions successives des *Éléments* comme des analyses réalistes décrivant des situations réelles variées (enchères écrites, orales, échanges hors de l'équilibre, etc.).

WALRAS, Auguste (1849), *Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique,* Guillaumin, Paris, réédité in Auguste et Léon Walras, *Œuvres économiques complètes (OEC),* vol. II *La vérité sociale,* Paris : Economica, 1997.

— (1858), *Francis Sauveur*, E. Dentu, Paris.

— (1860), *L'économie politique et la justice. Examen critique et réfutation des doctrines économiques de M. P.-J. Proudhon,* Guillaumin, Paris, *OEC*, vol. V à paraître.

— (1874-1877), *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, *OEC,* vol. VIII Paris : Economica, 1988. Édition critique qui présente de manière synoptique le texte des cinq éditions successives des *Éléments* avec les notes rédigées par Jaffé pour la traduction anglaise.

— (1883), *Théorie mathématique de la richesse sociale*, *OEC* vol. XI Paris : Economica, 1993.

— (1896), *Études d'économie sociale (théorie de la répartition de la richesse sociale),* réédition *OEC,* vol. IX Paris : Economica, 1990.

— (1898), *Études d'économie politique appliquée (théorie de la production de la richesse sociale), OEC,* vol. X, Paris : Economica, 1992.

— (1987), *Mélanges d'économie politique et sociale*, *OEC*, vol. VII, Paris : Economica.

ZYLBERBERG, André (1990), *L'économie mathématique en France 1870-1914*, Paris : Economica. Sur l'accueil de la pensée de Walras en France.

XXV

Vilfredo Pareto et l'économie politique walrasienne

Philippe STEINER

Partagée entre la théorie économique, la sociologie et la science politique, l'œuvre de Vilfredo Pareto a fait l'objet, au fil du siècle, d'appréciations très diverses. Comme on lui attribue l'affirmation qu'une séparation existe entre l'agir économique (rationnel, ou logique dans les termes de l'auteur) et l'agir social et politique (non logique) et que l'on en a tiré une distinction entre les sciences s'occupant de ces différents domaines, il en résulte que si les économistes ignorent à peu près tout de la sociologie et de la science politique de Pareto, il en va de même de l'économie politique paretienne pour les sociologues et les politistes.

• PARETO Vilfredo est né à Paris en juillet 1848. Sa famille retourne en Italie dès 1852 et c'est là qu'il fait des études d'ingénieur, achevées en 1870. Sa première activité professionnelle sera celle d'un ingénieur, puis d'un dirigeant d'entreprise entre 1870 et 1890 ; farouchement libéral dès cette période, il est présent dans la vie politique (il échoue deux fois à la députation, en 1880 et 1882) et dans la vie intellectuelle (il est membre de l'Accademia dei Georgofili de Florence et il est un des fondateurs de la Société Adam Smith). Découragé par la situation italienne et sans doute désabusé par le faible succès de ses engagements, il s'oriente vers la réflexion théorique en acceptant de succéder à Léon Walras à la chaire de l'université de Lausanne. Il s'installe à Céligny (Suisse) pour enseigner l'économie politique dès 1893, puis la sociologie (1899). Jalonnée par la publication de très nombreux articles et de plusieurs ouvrages (*Cours d'économie politique* (1896-1897), *Les systèmes socialistes* (1901-1902), *Manuel d'économie politique* (1906) — l'édition française complétée par un important appendice mathématique date de 1909), son activité d'enseignant s'arrête en 1911. Pendant toute cette période, Pareto est en relation avec un grand nombre d'économistes : Walras, bien sûr, mais aussi, entre autres, Enrico Barone, Francis Edgeworth, Irving Fisher, Alfred Marshall, Maffeo Pantaleoni. Après cette date, Pareto consacre l'essentiel de son temps à la rédaction d'un

monumental *Traité de sociologie générale* (1916, trad. française en 1917) et à l'analyse de la situation économique, financière, militaire et politique de la société européenne notamment dans *Faits et théories* (1920, trad. française 1976) et dans *La transformation de la démocratie* (1921, trad. française 1976). En mars 1823, au début donc de l'aventure mussolinienne, il est nommé sénateur. Il meurt cinq mois plus tard.

Il ne s'agit pas ici de présenter l'ensemble de l'œuvre, ni même de présenter l'ensemble de son œuvre économique (pour autant qu'il soit possible de séparer celle-ci de celle-là) ; il s'agit essentiellement de présenter certaines des différences majeures entre son œuvre et celle de Walras alors même que les deux auteurs sont étroitement liés au développement de la théorie de l'équilibre *général* et associés sous l'appellation d'École de Lausanne.

Il suffit d'ailleurs de considérer la structure des deux grands ouvrages de théorie économique de Pareto pour deviner l'importance des différences existant entre lui et Walras. Le *Cours* est divisé en deux : la première partie (70 pages) est une présentation extrêmement brève des principes de l'économie politique pure alors que la deuxième partie développe l'économie appliquée sur 750 pages en examinant, dans une succession dont l'« ordre » échappe au lecteur le plus attentif, les capitaux, l'organisme économique (évolution sociale, production, commerce, crise) puis la répartition et la consommation. Le *Manuel* offre une répartition assez différente des matières et de la part qui leur est accordée : 21 % pour la méthode et une introduction à la science sociale ; 53 % pour la théorie de l'équilibre général (dont 130 pages d'appendice mathématique) ; 12 % pour les capitaux et la population (capitaux personnels) et, pour finir, 12 % sur le phénomène économique concret. Si on rajoute à cela que Pareto a une propension incroyable et sans égale à passer d'un sujet à un autre, du discours scientifique à la polémique, le tout dans le plus grand laisser-aller quant à la présentation de ses idées — le pire est atteint dans le *Traité de sociologie générale* —, il est évident que l'on est loin de la présentation méthodique et minutieuse de la théorie de l'équilibre général donnée par Walras et plus loin encore de la longue gestation d'une œuvre économique scandée autour du tryptique *Éléments d'économie politique pure*, *Études d'économie politique appliquée* et *Études d'économie sociale*.

1. MÉTHODE ET THÉORIE DE L'ACTION

Au point de départ de toute sa réflexion, Pareto place l'étude des faits selon les principes de la science logico-expérimentale. C'est un credo dont il ne démort pas, mais qu'il énonce en lui donnant une coloration assez particulière au-delà de remarques assez convenues par ailleurs. Supposons des faits obtenus par une expérimentation scientifique ou par la simple observation : la science recherche les

uniformités ou lois présentées par ces phénomènes dans le seul but de connaître, de déterminer la vérité. Marqué par le positivisme, cet énoncé est associé à des idées originales sur la nature de la théorie et de la vérité, sur la nature des faits considérés par la science sociale, ainsi que sur la causalité.

La théorie, dit Pareto, suppose un processus d'abstraction grâce auquel des principes généraux sont établis à partir de ce qu'il y a de commun à un ensemble de phénomènes. Il rejette donc l'idée selon laquelle les principes d'une théorie puissent être *a priori*, car cela ferait sortir de la science logico-expérimentale, c'est-à-dire de ce domaine où le critérium du vrai consiste dans l'adéquation avec l'expérience et l'observation. À l'instar de John Stuart Mill, mais plus encore que lui, il insiste pour que les déductions de la théorie soient confrontées aux faits tout en expliquant qu'une adéquation imparfaite ne constitue pas un critère suffisant pour rejeter une théorie : toutes les théories sont dans ce cas, ce qu'il s'agit de faire, c'est trouver le moyen d'élaborer une théorie moins imparfaite. Pareto avance alors une idée qui développe dans un sens précis la position exposée par Mill lorsque ce dernier était confronté au débat entre Jean-Baptiste Say et David Ricardo sur la nature du rapport entre la théorie économique et les faits. Selon Pareto, la théorie abstraite est une *première approximation* des phénomènes concrets, et il faut la faire suivre d'une théorie moins abstraite, plus complexe aussi, où la classe de faits considérés s'élargit pour donner lieu à une *deuxième approximation* plus fidèle aux phénomènes concrets. L'idée est d'aboutir à une vaste synthèse dans laquelle, par complication progressive, on s'est rapproché le plus possible d'une explication des phénomènes concrets.

Quant à la vérité expérimentale, Pareto l'aborde d'une manière bien peu respectueuse en considérant qu'elle est souvent fort différente de l'utilité d'une théorie. La vérité à laquelle peut aboutir une science expérimentale peut n'être pas du tout conforme aux intérêts de certaines personnes, de certains groupes de personnes ou de l'ensemble social et il n'y a rien de plus sot que de croire que la démonstration d'une vérité équivaut à l'établissement de ce qui est utile aux individus. Pareto pousse le paradoxe encore plus loin dans son *Traité* en expliquant que la sociologie expérimentale aboutit souvent à des résultats privant de tout rapport à la vérité des institutions, des croyances ou des pratiques fondamentalement utiles à la vie sociale.

Lorsqu'il s'agit de définir la notion de faits, l'approche est bien plus subtile qu'il n'y paraît. Premièrement, Pareto est particulièrement sensible à la différence entre les faits objectifs et les faits subjectifs, c'est-à-dire entre les faits tels qu'ils existent en dehors de la conscience qu'en ont les individus et les faits tels que représentés dans l'esprit des individus. Cette distinction lui sert à mettre à distance les faits des sentiments associés à ces faits : la science est science des faits et non pas discours sur les mots, les sentiments, les idées que les gens se font de ces faits. Pareto ne se contente pas de ce qui pourrait apparaître comme une forme assez outrée de positivisme car il remarque aussitôt que l'agir

humain est inséparable d'une appréhension subjective des faits objectifs, ce qui confère une grande importance à celle-ci pour toute science sociale. De même, il note que les sentiments et les théories sont des faits objectifs que l'on ne peut négliger, notamment lorsqu'ils sont répandus dans un large public qui y adhère. Deuxièmement, Pareto utilise fréquemment la distinction entre le *réel* et le *virtuel*. Dans les cas où l'expérimentation n'est pas possible, la théorie peut procéder en se demandant ce qui se passerait si tel phénomène ou telle condition n'existait pas alors que l'on n'observe jamais un tel cas de figure. C'est là ce qu'il appelle l'étude des phénomènes virtuels, c'est-à-dire de faits hypothétiques construits par la théorie. Finalement, Pareto a le souci de caractériser aussi soigneusement que possible les faits dont la sociologie et l'économie politique recherchent les lois ; c'est l'objet de sa théorie de l'action progressivement élaborée de 1897 à 1916 et présentée en ouverture de trois de ses ouvrages majeurs, dont le *Manuel d'économie politique*.

Dans la forme finale qu'il lui donne à partir de 1909, cette théorie ne procède pas à une classification des actions concrètes (action économique, politique, militaire, etc.), mais à une classification d'actions formelles définies selon deux critères. Il distingue le point de vue (subjectif) de celui qui agit et le point de vue (objectif) d'un observateur muni de tout le savoir scientifique disponible à un moment donné, puis il s'interroge sur l'adéquation entre ces deux buts. Le *Traité de sociologie générale* (§151) résume la typologie formelle de la façon suivante :

	il existe un but		
	objectif	subjectif	
correspondance	oui	oui	action logique
non-correspondance	non	non	(1) actions non logiques
	non	oui	(2) actions non logiques
	oui	non	(3) actions non logiques
	oui	oui	(4) actions non logiques

L'action logique a trois caractéristiques : il existe un but subjectif pour l'acteur ; la réalité objective de ce but est attestée par l'observateur extérieur doté de la connaissance adéquate ; finalement, ces deux buts coïncident. L'action logique est une action rationnelle instrumentale (les moyens réunis sont adéquats pour atteindre le but subjectif poursuivi), où l'agent fait ce qu'il est logique de faire pour atteindre le but objectif, et il le fait consciemment (l'approche de Pareto est, sur ce point, très exigeante en considérant que la rationalité signifie un usage *conscient* du raisonnement logico-expérimental). L'action non logique couvre tous les autres cas. Cependant, action non logique ne veut pas dire action illogique, car une action non logique peut non seulement être ce que l'on peut faire de mieux à une époque, mais elle peut être identique à une action logique à cela près que cette logique n'est pas mise en œuvre consciemment. Parmi les quatre classes d'action non logiques que Pareto retient,

les cas où il n'existe pas de but subjectif (classes *(1)* et *(3)*) sont de très peu d'importance pour la science sociale car, selon lui, les êtres humains ont une tendance très forte à rationaliser leur comportement, c'est-à-dire à fournir toutes sortes de motifs justifiant ce qu'ils font ou ne font pas. Un cas tout particulièrement intéressant est donné par la quatrième classe d'action non logique qui décrit le cas de figure où existent un but objectif et un but subjectif, mais ils ne coïncident pas. Pareto, décompose cette catégorie en faisant intervenir un élément supplémentaire : l'acteur accepterait-il ou refuserait-il le but objectif s'il en avait connaissance ? En d'autres termes, y a-t-il ou non un processus d'apprentissage à l'œuvre lorsque l'agent poursuit une action non logique de ce genre ?

Une dernière dimension importante de la méthode paretienne vient avec la mutuelle dépendance. Lorsqu'il est question d'un agrégat social irréductible à la somme des individus ; la notion de causalité simple (A est la cause de B qui est l'effet) est de peu d'utilité et se révèle souvent trompeuse. Pareto plaide pour une causalité systémique au sens où les *causes* d'un phénomène ne sont nullement indépendantes les unes des autres et où les *effets rétroagissent sur les causes*. La première idée est certainement une reformulation du principe de pluralité causale de J.S. Mill, selon lequel, en sciences sociales, l'entrelacement des causes interdit de poser qu'à un effet correspond une cause et une seule et qu'une cause donne toujours le même effet. La deuxième idée revient à introduire l'idée de boucle rétroactive dans le système de faits en état de mutuelle dépendance ; si cela enrichit notablement la théorie cela la complique également et appelle, dit-il, un traitement formel adéquat. L'expression de la pensée de Pareto ressort bien d'un passage du *Cours* (§ 580) où il explique les trois degrés successifs que peut atteindre une science. Le premier stade de la connaissance est atteint lorsqu'on sait qu'il existe une mutuelle dépendance entre les faits (A influe sur B, C,… ; B, influe sur A, C,…; etc.) ; une connaissance plus fine des interdépendances est acquise lorsqu'on sait comment la variation de A dans un sens donné influe sur le sens de variation des autres phénomènes ; enfin, le troisième stade de la connaissance d'un ensemble de faits interdépendants est atteint à partir du moment où on sait quantifier les variations en question. Suivant ce critérium, l'économie politique en était, selon l'auteur, au premier stade avant l'arrivée des théories marginalistes tandis que, grâce à ces dernières, on a atteint le deuxième stade et on entrevoit la réalisation du troisième : « Le système complet des équations de l'équilibre économique ne met pas seulement en évidence la mutuelle dépendance des phénomènes, il nous renseigne encore sur le sens des variations de certains éléments quand on en fait varier d'autres. Il y a plus, ces équations nous font connaître la voie qui, quand la statistique sera en mesure de fournir les données numériques nécessaires, pourra nous permettre de nous élever au [dernier] niveau » (§ 581). Une telle conception va d'ailleurs de pair avec l'idée d'une évaluation des résultats théoriques en termes d'adéquation aux faits. À cet égard, la démarche de l'auteur n'est pas seulement méthodologique

et il procède à des travaux de statistiques (la méthode d'interpolation) et de statistiques économiques, notamment au cours du travail qui l'amène à formuler sa loi concernant la répartition des revenus.

Pareto défend l'usage des mathématiques en économie politique dans la mesure où cette forme de langage permet de dépasser le niveau de la simple connaissance des interdépendances entre les faits. Un tel langage est indispensable en mécanique comme en économie, et plus précisément : « Nous nous séparons complètement non seulement des économistes dits de l'*École Autrichienne*, mais aussi d'autres économistes, tel que le prof. Marshall, en ce que, à notre avis, seule la nécessité de considérer les systèmes d'équations simultanées qui déterminent l'équilibre dans le cas général, justifie l'usage des mathématiques en économie politique […] À notre avis c'est l'interdépendance des phénomènes économiques qui nous oblige à faire usage de la logique mathématique » (*Manuel*, appendice § 22). Cela ne veut pas dire que Pareto cantonne l'usage des mathématiques à l'étude de l'équilibre général — il suffit de feuilleter le *Cours* pour se rendre compte de la variété des usages qu'il fait des mathématiques, au premier rang desquels se trouve la fameuse loi sur la répartition des revenus —, mais cela signifie que c'est là le cœur de l'affaire pour lui.

Pareto prolonge son raisonnement par une analogie entre l'équilibre d'un système de points matériels et l'équilibre économique. Il est intéressant de comparer sommairement son propos avec celui qu'Irving Fisher a développé sur le même thème. Fisher (1892, p. 85-86) s'applique à établir une analogie entre mécanique et économie en traduisant systématiquement les concepts mécaniques en concepts économiques ; par exemple :

« *En mécanique*		*En économie*
une particule	correspond à	un individu
Espace	″ ″	Marchandise
Force	″ ″	Utilité ou désutilité marginale
Travail	″ ″	Désutilité
Énergie	″ ″	Utilité »

Chez Fisher, cette analogie donne lieu à la construction d'une machine hydrostatique chargée de représenter mécaniquement les ajustements économiques. Pareto ne se hasarde pas à une telle précision dans la lettre de ces analogies, même si on peut penser que l'esprit est identique : l'économie politique pure, comme la mécanique rationnelle, est un savoir abstrait, indépendant de toute psychologie, qui repose sur une hypothèse excluant toute autre motif de l'action que le motif économique. Il est toutefois remarquable de voir Pareto mettre l'accent sur une double caractéristique du savoir économique qui le fait bifurquer par rapport à Fisher ou à Walras : pour lui, l'analogie entre la

mécanique rationnelle et l'économie pure sert à présenter dans le *même mouvement* la spécificité de cette dernière en tant que domaine séparé des sciences sociales et les compléments que doivent fournir l'économie appliquée et la sociologie pour donner une représentation satisfaisante du phénomène concret. L'économie politique pure doit être complexifiée pour donner l'économie appliquée (l'*homo œconomicus* a des passions, des préjugés, etc.), puis être complétée par d'autres savoirs spéciaux pour tenir compte de tous les autres motifs (éthiques, religieux, politiques, sexuels, etc.) qui meuvent l'être humain. De plus, lorsqu'il considère l'évolution sociale, Pareto tourne le dos à l'analogie mécanique pour faire valoir l'analogie biologique : « Les systèmes mécaniques ne nous fournissent que peu ou point de lumière sur la croissance et l'évolution des organismes sociaux. Ils ne nous donnent point d'exemples de différenciations comparables à celles que nous donnent les organismes vivants et les organismes sociaux » (*Cours*, § 620). Les individus abstraits et atomisés d'une économie pure conçue par analogie avec la mécanique rationnelle font place à l'ensemble social défini comme un tout irréductible à la somme de ses parties et redevable d'une analogie biologique prudente car Pareto se refuse de croire qu'il existe un processus de sélection darwinien dans la société comme il en existe un dans le règne biologique.

Ces éléments méthodologiques mettent en évidence quelques aspects des relations conflictuelles entre Walras et Pareto. Il est clair que la théorie de l'équilibre général établit un lien étroit entre eux : Pareto y voit le trait de génie de son prédécesseur et il répète à qui veut l'entendre que cette théorie fait une très profonde différence entre eux et des économistes comme Edgeworth et Marshall. Pareto pense avec Walras que l'usage des mathématique est indispensable à la théorie de l'équilibre général, et qu'il existe une analogie entre mécanique rationnelle et économie pure. Toutefois, l'accord sur ce point ne va pas bien loin en raison de l'appréciation méthodologique très différente que les deux auteurs ont des mathématiques. En effet, l'accent que Pareto place sur l'expérience ne lui permet pas d'accepter le point de vue énoncé par Walras dans ses *Éléments* (§ 30) : « La méthode mathématique n'est pas la méthode *expérimentale*, c'est la méthode *rationnelle* […] les sciences physico-mathématiques […] sortent de l'expérience dès qu'elles lui ont emprunté leurs types. Elles abstraient de ces types réels des types idéaux qu'elles définissent ; et, sur la base de ces définitions, elles bâtissent *a priori* tout l'échafaudage de leurs théorèmes et de leurs démonstrations. Elles rentrent, après cela, dans l'expérience non pour confirmer, mais pour appliquer leurs conclusions ». Pareto, certes, pourrait accepter ce que Walras dit de l'abstraction et de l'élaboration des types idéaux, mais il refuse catégoriquement de dissocier la science économique de l'expérience et il ne souscrit jamais à l'idée selon laquelle la théorie pure revient aux phénomènes concrets pour appliquer ses déductions. L'opposition sur ce point nourrit une opposition sur le triptyque respectif des deux auteurs.

2. ÉCONOMIE PURE, ÉCONOMIE APPLIQUÉE ET SOCIOLOGIE

2.1. Deux structures différentes

Pour Walras, chaque niveau de l'économie politique (économie pure, économie appliquée et économie sociale) a un critère qui lui est propre (respectivement : le vrai, l'utile et le juste). De plus, et bien que ceci fasse l'objet de débat, ces trois niveaux sont reliés de telle manière que, ainsi qu'il le dit dans les *Éléments* (§ 39) en évoquant la polémique entre Frédéric Bastiat et Pierre-Joseph Proudhon, il se fait fort de montrer que le juste et l'utile peuvent se concilier et c'est la tâche qu'il assigne à l'économie pure. Il en ressort une image selon laquelle le propos est dominé par la recherche d'une conciliation entre le vrai, le juste et l'utile. Or, selon Pareto, le vrai et l'utile sont deux choses essentiellement différentes qui n'ont que bien peu de raison de se concilier ; quant à la conciliation entre le juste et l'utile, l'examen de l'œuvre de Pareto — on le verra à propos du rapport entre optimalité et répartition — montre qu'il évite autant qu'il le peut toute référence à la justice dans son économie politique pure ou appliquée, même s'il pense que la justice est un fondement indispensable de la vie sociale. Pour ces raisons, le triptyque paretien n'a pas grand chose de commun avec celui de Walras. Pareto exprime l'ampleur de ses différences d'avec Walras à son ami Pantaleoni : « Je n'accepte en aucune façon sa manière métaphysique de traiter de la science ; je ne peux approuver qu'il use du terme de *rareté* tantôt dans un sens, tantôt dans un autre, abusant ainsi le lecteur ; je n'admets pas qu'il existe, ainsi qu'il le dit, une méthode rationnelle supérieure à la méthode expérimentale, parce que je n'admets pas que l'économie pure *démontre* comment doivent se comporter les faits, alors que c'est l'inverse ; je n'admets pas l'étude de ce qui *doit* être, mais, à l'inverse, j'étudie ce qui est ; c'est de la dernière puérilité de croire qu'avec les formules de l'économie pure on démontre l'intérêt qu'il y a pour l'État à acheter les terres, de stabiliser le bimétallisme, etc. etc. etc. » (lettre du 26 X 1907). Peu de temps avant la mort de Walras, Pareto comptait au nombre de ses deux grandes erreurs par respect pour les personnes d'avoir « épargné à Walras la critique des erreurs contenues dans son économie sociale mathématique et les niaiseries répandues dans son économie sociale » (lettre du 17 VI 1909). De son côté, Walras ne ménageait pas son successeur : une note, non datée, indique qu'il « n'attache qu'une importance secondaire aux approximations successives de M. Pareto » (*Correspondence*, III, p. 173). Dans une lettre à Herman Laurent, il mentionne le peu d'intérêt que mérite la loi de Pareto sur les revenus : « Je dois avouer que je n'attache pas une très grande importance à sa courbe purement empirique des revenus. Dans quelques semaines, j'aurais refait la 33e leçon de mes *Éléments d'économie politique pure* en vue de la 4e édition en introduisant les équations rigoureuses de

l'encaisse désirée et du capital circulant dans les équations du système de l'équilibre général. J'aurais ainsi complètement achevé la statique économique […] il est donc pour moi certain que la répartition des revenus est mathématiquement déterminée par les conditions initiales d'utilité et de quantité possédée, et que si, actuellement, sur différents points du globe les revenus se présentent à peu près suivant une équation $\log N = ax + b$, cela prouve que, sur ces divers points les conditions initiales sont à peu près les mêmes ou que leurs différences se compensent plus ou moins. Mais cette circonstance, qui peut intéresser le fisc, n'apporte aucun secours ni n'oppose aucun obstacle à la constitution de la théorie de la répartition et de la production de la richesse conformément à la justice et à l'utilité sociale » (*ibid.*, p. 67).

Une manière d'approfondir cette question est de revenir à la théorie de l'action et à l'idée d'approximations successives. Pareto ne croit pas que les différentes catégories d'actions humaines que nous distinguons pour en faire la théorie, se rangent simplement dans la typologie formelle de l'action qu'il propose. Les actions logiques concernent de nombreux domaines (économiques bien sûr, mais aussi militaires, politiques, scientifiques, artistiques, etc.) et les actions non logiques incluent nombre d'actions économiques dont l'exemple pris par Pareto est hautement significatif : l'action de l'entrepreneur en concurrence pure est pour partie non logique. C'est donc seulement par abstraction que, selon Pareto, on peut faire équivaloir l'économie politique et l'étude des actions logiques ; il vaut la peine de citer les précautions dont il s'entoure dans le *Manuel*, tant son œuvre a servi de légitimation à une opération contraire au sens de sa pensée : « Nous ne nous occupons que de certaines relations entre des faits objectifs et les faits subjectifs que sont les goûts des hommes. De plus nous simplifierons encore le problème, en supposant que le fait subjectif s'adapte parfaitement au fait objectif ; et nous pouvons le faire parce que nous ne considérons que des actions qui se répètent, ce qui nous permet d'admettre que c'est un lien logique qui unit ces actions […] Nous avons ainsi simplifié énormément le problème, en ne considérant qu'une partie des actions de l'homme, et en leur assignant en outre certains caractères ; c'est l'étude de ces actions qui formera l'objet de l'économie politique » (III, § 1-2). L'argument de la répétition ne doit pas faire impression : de nombreuses actions non logiques de la vie sociale se répètent continuement sans, pour autant, devenir des actions logiques. L'économie pure suppose donc un agent mû uniquement par des forces économiques dont les actions sont supposées être logiques. La définition de l'objet de l'économie pure exclue *par postulat* le non-logique (et encore imparfaitement, comme le montre l'exemple de l'entrepreneur), pour le cantonner dans les goûts des agents (*Traité*, § 2079) ou les processus d'apprentissage (*Manuel*, III § 1 ; IV, § 6) dont l'économie pure ne parle pas.

À la suite de l'économie pure qui considère l'individu comme, et uniquement comme, un *homo œconomicus*, l'économie appliquée prolonge le raisonnement en tenant compte des préjugés, des passions des

individus ; en tant que deuxième approximation, l'économie appliquée fait intervenir d'autres mobiles de l'action et donc d'autres actions que les actions logiques dont l'économie pure fait la théorie. Ce n'est pas tout. Comme sa correspondance avec Pantaleoni le montre, avant même son arrivée à Lausanne, Pareto considère que l'économie politique en tant que science séparée des autres sciences sociales est dans l'impossibilité de rendre compte du phénomène concret ; pour dépasser cet état de fait, il propose une troisième approximation fondée sur la synthèse de différents savoirs spéciaux, ce qu'il appelle la sociologie générale : « La société humaine est l'objet de nombreuses études. Les unes portent des noms spéciaux ; ainsi le droit, l'histoire, l'économie politique, l'histoire des religions, etc. D'autres embrassent des matières encore confuses, dont la synthèse avec celles qui sont déjà distinctes, vise à étudier la société humaine en général. On peut donner à ce groupe d'études le nom de *Sociologie* » (*Traité*, § 1). L'architecture économie pure, économie appliquée, sociologie est donc bien éloignée de celle de Walras.

Cette architecture n'est pas une décoration extérieure aux recherches de l'auteur ; il la met en œuvre pour expliquer un phénomène qui lui tient particulièrement à cœur, le protectionnisme. Dans le cadre de l'économie pure, Pareto étend la théorie de l'équilibre général au commerce international pour reformuler l'idée libérale selon laquelle le protectionnisme signifie une destruction de richesse : l'allocation des ressources n'est pas optimale puisque le protectionnisme protège certains agents des effets de la libre concurrence, aussi moins de richessess sont produites que dans le cas d'un pur libre-échange. Lorsqu'il passe à l'économie appliquée, Pareto formule, dans son *Cours*, une explication du *maintien* du protectionnisme par les intérêts, les passions et les préjugés des agents (§1047) et il développe une argumentation originale basée sur le paradoxe de l'action collective (P. Steiner 1995). Mais il ne s'arrête pas là et dans ses écrits ultérieurs, Pareto montre que l'explication du phénomène concret est beaucoup plus complexe que ce qu'il s'était lui-même imaginé. Contrairement aux apparences, il n'est pas contradictoire de constater que l'Angleterre prospère sous un régime de libre-échange alors que l'Allemagne prospère avec le protectionnisme. Cela ne remet pas en cause l'énoncé de l'économie pure et de l'économie appliquée, mais cela signifie que l'approche économique ne suffit pas. Pourquoi ? Les économistes, dit-il, négligent de tenir compte des conséquences économiques indirectes dues aux effets sociaux impliqués par une mesure de politique économique. Dans le cas présent, Pareto considère que le protectionnisme industriel en Allemagne a les effets négatifs démontrés par l'économie pure (effet économique de premier rang), mais cela permet aussi à de nouvelles élites économiques (les entrepreneurs, les syndicats ouvriers par exemple) de supplanter l'ancienne élite terrienne des Junkers (effet social de deuxième rang). Ce faisant, le dynamisme industriel est renforcé par ces nouvelles élites et la création de richesses qui en est

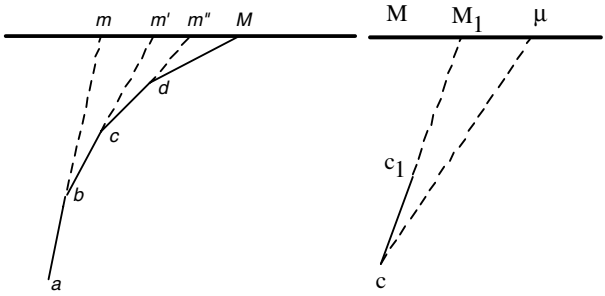
la conséquence (effet économique de troisième rang), est supérieure à la destruction de richesses entraînée par la politique douanière protectionniste (effet économique de premier rang). La procédure des approximations successives produit des effets de connaissance que l'économie pure ou appliquée ne peuvent fournir à elles seules.

2.2. L'économie pure paretienne est-elle identique à celle de Walras ?

La distinction analytique entre économie pure et sociologie est fondée sur le fait que la première s'occupe uniquement d'actions logiques. Cette affirmation est devenue presque de sens commun ; toutefois, elle est inexacte et pour une raison déterminante : les entrepreneurs situés en concurrence pure et parfaite se trouvent faire des actions en partie non logiques (*Traité*, § 159 ; P. Steiner 1999a).

L'entreprise est définie par la recherche du plus grand profit mesuré en monnaie (*Manuel*, V, § 10). Aussitôt cette définition fournie, Pareto fait une longue remarque à propos des situations dans lesquelles l'entreprise ne parvient pas à atteindre son but ; la dernière d'entre elles vaut d'être étudiée : « Enfin, et c'est un cas moins apparent et plus subtil, cette fin elle-même peut se modifier par l'effet des moyens dont on veut se servir, et l'entreprise peut parcourir une de ces courbes qu'on appelle *courbes de poursuite* […] Nous verrons plus loin comment les choses se passent, dans un cas très important, qui est celui de la libre concurrence » (*ibid*, § 11).

Graphique I_a Graphique I_b



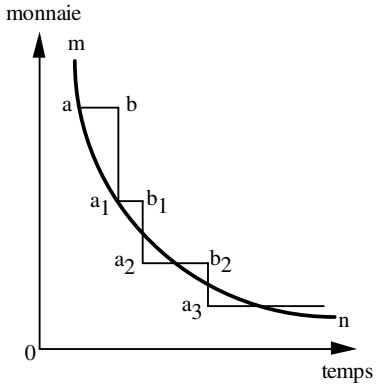
L'idée de Pareto est la suivante (Graphique I_a). Soit une entreprise située dans un cadre concurrentiel ; cette entreprise cherche à atteindre un but (*m* = avoir le plus grand profit monétaire possible) en employant les moyens adéquats à cette fin. Le déroulement de l'action fait qu'en cours de réalisation, les moyens employés pour atteindre le but *m* font se déplacer le but en *m'*, c'est-à-dire que les calculs déterminant les coefficients de production optimaux pour atteindre *m* avec des prix donnés transforment les demandes de biens et services de telle manière que

le rapport moyen-fin (offre de biens-demande de services producteurs/profit, pour un vecteur de prix donné) change et que les moyens doivent être modifiés en conséquence pour s'approcher de *m'*(avoir le plus grand profit possible lorsque le cours de l'action vers *m* a demandé l'usage des moyens adéquats à cette fin). Mais cela ne s'arrête pas là car le même processus se répète : les moyens réunis pour atteindre la fin *m'* transforment les conditions d'obtention de la fin de manière à ce que *m'*se déplace en *m"* », c'est-à-dire que de nouveaux moyens doivent être réunis pour atteindre le but fixé. Finalement, l'entreprise atteint un but *M* (annulation des profits à l'équilibre) différent de celui recherché initialement. Pareto affirme donc sans détour le caractère non logique de l'action de l'entrepreneur en situation de concurrence. En effet, revenant sur la situation décrite plus haut en termes de courbe de poursuite, Pareto explique qu'en raison de la contrainte concurrentielle, les entreprises sont obligées d'aller là où elles ne souhaitaient pas aller : « Chacune d'elles ne recherchait que son propre avantage, et ne se souciait des consommateurs que dans la mesure où elle pouvait les exploiter, et, au contraire, par suite de toutes ces adaptations et réadaptations successives imposées par la concurrence, toute cette activité des entreprises tourne au profit des consommateurs » (*ibid.* § 74). Ce premier point noté, on doit remarquer que Pareto complique son approche de l'entrepreneur en introduisant des anticipations (P. Steiner 1999b). Le *Cours* (§ 41) contient une deuxième courbe de poursuite (Graphique I_b) dans laquelle l'auteur indique que les humains, à la différence des animaux, lorsqu'ils sont en *c* ne visent pas le point M_1mais un point de type μ, parce que l'entrepreneur s'attend à ce que le mouvement constaté se prolonge au cours de la période suivante. Cette façon de procéder est caractéristique des agents qui assument l'incertitude marchande (*Manuel*, VI, § 93) et elle est à l'origine des crises économiques (*ibid.*, IX, § 78).

Le comportement de l'entrepreneur en concurrence pure et parfaite prend une nouvelle dimension si on considère le processus menant à l'équilibre (D. Walker 1990). En effet, dans le cadre d'une économie de production, Pareto présente les choses d'une manière qui s'écarte sensiblement de Walras : 1/à la différence de Walras (*Éléments*, § 42) Pareto ne mentionne pas la clause de suspension des échanges tant que l'on n'est pas parvenu aux prix d'équilibre ; 2/à la différence de Walras (*ibid.*, § 188, 199), Pareto n'admet pas véritablement l'idée d'un entrepreneur ne faisant ni bénéfice ni perte ; 3/à la différence de Walras, Pareto ne retient pas l'idée d'un processus notionnel et logique de détermination de l'équilibre et, celui-ci atteint, la production est supposée avoir lieu instantanément (*ibid*, § 207) ; 4/finalement, dès le *Cours* (§ 59), Pareto admet la validité de l'objection adressée par Francis Edgeworth à Walras : le *tâtonnement* n'est qu'une modalité possible (l'autre étant la procédure de *recontracting*) pour parvenir à l'équilibre ; toutefois, convient-il, le tâtonnement est la partie principale du phénomène. Son usage de la « boîte d'Edgeworth » respecte la loi du

prix unique, comme l'illustre sa réflexion sur la détermination de l'équilibre d'échange pur dans le *Manuel* (III, § 116-133). Il n'en reste pas moins qu'une différence avec Walras apparaît sur ce point. L'économie pure de Pareto propose une conception du marchandage dans laquelle les entrepreneurs font des bénéfices ou des pertes selon qu'ils ont su anticiper correctement les états futurs du marché et mettre en œuvre les coefficients de production correspondant. Le marchandage dont il est question est un processus temporel irréversible dont la rigidité est fortement accentuée par la nature des capitaux fixes (*Cours*, § 42). Il est d'ailleurs remarquable de trouver, sur cette question, un renvoi appuyé à la théorie du capital de Fisher (*Manuel*, V, § 17) et, plus généralement, de trouver de nombreuses tentatives pour incorporer dans le cadre de l'équilibre général des phénomènes (les coûts fixes et les rendements d'échelle, essentiellement) qui ne l'avaient pas été par Walras (E. Malinvaud 1993).

Graphique II



Le marchandage est explicité de la façon suivante (Graphique II). Comme dans une analyse en équilibre partiel marshalien, la courbe *mn* représente, sur un marché donné, la position d'une entreprise ne faisant ni gain, ni perte ; en dessus de la courbe figurent les positions où l'entreprise fait des bénéfices, l'inverse pour les points situés en dessous de la courbe. Étant au point *a* sur la coube *mn*, l'entrepreneur réduit le coût de production de la marchandise et, anticipant mieux que les autres l'évolution du marché, il se porte en *b* faisant ainsi un gain égal à a_1b ; mais les forces coercitives de la concurrence l'obligent progressivement à abaisser ses prix de vente au niveau du nouveau coût de production et l'entrepreneur est ramené sur la courbe *mn* au point a_1. Il renouvelle son effort pour se trouver en b_1 ; mais cette fois, réagissant trop tard aux pressions concurrentielles ou anticipant mal, il se retrouve en a_2, faisant des pertes. Pareto généralise la portée de ce raisonnement à l'ensemble d'une industrie : « Si nous considérons tous les entrepreneurs qui sont en concurrence pour une certaine industrie, nous verrons qu'une partie d'entre eux fait, en général, des gains ; une autre des pertes […] Il est donc bien entendu que lorsqu'on parle d'un état où les entrepreneurs ne font ni gains ni pertes, c'est un état moyen que l'on considère ;

précisément comme lorsque l'on parle du niveau des eaux de l'océan. En particulier, la ligne *mn* doit être simplement considérée comme la limite vers laquelle tend la ligne $aba_1b_1a_2b_2$. » (*Cours*, § 718).

Les conséquences d'une telle approche sont théoriquement lourdes (P. Bridel 1990, A. Kirman 1988, E. Lendjel 1999). Dans un processus du genre de celui décrit par Pareto, on ne se situe plus dans un tâtonnement walrasien au sens où T. Negishi l'a défini. La procédure de détermination de l'équilibre n'est plus neutre au sens où les étapes du processus créent une dépendance de sentier, puisque à chaque étape certains font des gains et des pertes, c'est-à-dire voient se modifier leur situation économique. La procédure rentre dans la catégorie du non-tâtonnement. D'ailleurs, compte tenu de l'introduction de la dimension temporelle et des anticipations des entrepreneurs, la conception paretienne du marché diffère de celle de Walras, sauf peut-être lorsque ce dernier évoque la notion de marché permanent (*Éléments*, § 322). Ce n'est donc pas seulement l'articulation entre économie pure, appliquée et sociologie qui diffère entre Pareto et Walras, c'est aussi la délimitation de l'économie pure.

3. DE L'UTILITÉ À LA THÉORIE DU CHOIX

Le caractère novateur de la démarche paretienne peut être illustré par la façon dont l'auteur évolue quant à la question de l'utilité, domaine dans lequel il fournit un effort considérable.

Le *Cours* part de l'idée selon laquelle l'économie politique étudie les « actions que font les hommes pour se procurer les choses dont ils tirent la satisfaction de leurs besoins ou leurs désirs » (§ 3). Pour examiner la nature du rapport entre les choses et la satisfaction des besoins Pareto distingue entre l'utilité et l'ophélimité : la première désigne un rapport de convenance entre l'individu et la chose, mais comme le mot utile est, dans le langage courant, chargé de connotations morales (en étant opposé à inutile, nuisible, etc.), il créé le néologisme « ophélimité » pour désigner le rapport subjectif de convenance sans s'inquiéter de savoir si la chose satisfait un besoin légitime ou non, si elle est utile ou nuisible. Cette précision terminologique ayant été faite (nous la conserverons par commodité dans la suite de ce chapitre), Pareto ajoute que l'ophélimité élémentaire désigne la même chose que la *rareté* chez Walras, le *final degree of utility* de Jevons, le *Grenznutzen* des économistes marginalistes allemands. Si on s'en tient là, on ne voit dans cette opération qu'une coquetterie linguistique d'un auteur féru de culture grecque classique.

Puisque l'ophélimité est un phénomène subjectif, Pareto en tire la conséquence que l'on ne peut comparer les ophélimités élémentaires de deux individus différents ou du même individu si celui-ci a modifié ses goûts entre deux périodes. Ce faisant, à l'instar de la réflexion présentée par Fisher dans sa thèse de 1892, Pareto abandonne, dès les articles publiés dans le *Giornale degli economisti* entre 1892 et 1894, la conception

cardinale de l'utilité (ophélimité) pour une conception ordinale : dans ce dernier cas, un ordre de préférence est défini (le panier de biens A est préféré au panier B), mais il est impossible de dire si A est préféré 2 fois, 3 fois, à B. Cette première étape va être considérablement retravaillée par Pareto dans les années 1897-1900 pour aboutir aux courbes d'indifférence d'abord, puis à une approche de la théorie économique en termes de théorie du choix exposée dans un texte (*Sunto di alcuni capitoli di un nuovo trattato di economia pura*, O. C., t. 26) publié en 1900 dans la revue italienne (R. Marchionatti & E. Gambino 1997).

Dès les années 1892-93, Pareto est conscient des problèmes posés par une approche ordinale de l'ophélimité, notamment en ce qui concerne les problèmes soulevés par la mesure de celle-ci. Une telle mesure, disent Fisher et Pareto, est possible, mais elle n'est pas unique et chacun des deux auteurs fournit une procédure pour y parvenir. Un problème plus délicat à résoudre concerne la fonction d'utilité dans le cas où, au lieu d'être additive ($\Phi = f(x_1) + g(x_2) + h(x_3) + \ldots$), elle prend une forme générale ($\Phi = f(x_1, x_2, x_3, \ldots)$, $x_1, x_2, \ldots$, désignant les quantités consommées). En effet, dans le cas de plus de trois biens, il y a des difficultés pour établir la fonction d'utilité totale à partir de la fonction de demande, car des conditions d'intégrabilité doivent être remplies (P. Samuelson 1950). Pareto s'est alors orienté dans une direction erronée en cherchant à résoudre ce problème d'intégration selon l'ordre dans lequel ont lieu les consommations (A.P. Kirman 1988, G.J. Stigler 1950). Toutefois, ces difficultés ne sont peut-être pas à l'origine de ce qu'il y a de plus remarquable dans la démarche de Pareto sur ce point.

Reprenant à son compte les courbes d'indifférence de F. Edgeworth, Pareto s'efforce d'éliminer encore plus radicalement le fondement utilitariste de l'économie politique. Il considère ces courbes d'indifférence comme des faits expérimentaux (*Manuel* III, § 54 ; appendice, § 2) et il décrit une forme assez complexe (*ibid.*, appendice § 42) pour les faire apparaître qui se rapproche de ce que l'on appelle maintenant la révélation des préférences : on part des paniers de biens que l'individu achèterait en faisant varier, un à un les différents prix des biens. La théorie de l'équilibre général acquiert ainsi un fondement expérimental et ne repose nullement sur la théorie de l'utilité, de l'utilité marginale, ni même de l'ophélimité. Marqué par l'élimination de concepts douteux, ce cheminement est le signe du progrès, ainsi qu'il l'explique au mathématicien H. Laurent : « À mon avis, l'observation démontre que les hommes comparent chaque jour des plaisirs, qu'ils renoncent à un plaisir moindre pour s'en procurer un plus grand, qu'ils jugent que deux plaisirs sont égaux […] Pour éviter les discussions un peu métaphysique sur le plaisir, j'ai tâché d'exposer sous une autre forme la question. Je demande qu'on admette ce seul postulatum : il est des êtres qui peuvent juger s'ils éprouvent le même plaisir par deux combinaisons différentes de jouissances de biens économiques. Si on l'admet, je trace des lignes de plaisirs égaux » (*Œuvres*, t. 30, p. 349). La démarche analytique de l'auteur est ici étroitement reliée à ses

conceptions méthodologiques et, surtout, à l'idée selon laquelle la théorie économique doit partir des faits puis retourner vers eux pour être évaluée, améliorée. Cette exigence méthodologique très spécifique à Pareto (Stigler 1950, V. Tarascio 1968), l'amène à proposer un fondement nouveau de la théorie économique qui devient une théorie du choix rationnel. Le *Sunto* comme la lettre à Benedetto Croce (*Sul fenomeno economico*, O. C., t. 26) sont très clairs sur ce point. « En réalité et sous leur forme générale les équations de l'économie pure, écrit Pareto, expriment seulement les faits que sont les choix et elles peuvent être établies indépendamment de la notion de plaisir et de peine » (*Sunto*, p. 370) ; en conséquence, de la même manière que la mécanique rationnelle peut se passer de la notion de force, l'économie pure peut se passer de celle d'ophélimité (O. C. t. 26, p. 439) et donc de toute référence aux motifs de l'action, pour n'en retenir que le *fait* du choix : « Dans le fait du choix entre le vin ordinaire et le vin du Rhin, je ne me préoccupe pas de remonter au-delà du fait brut du choix. Que j'en aie fait ainsi parce que le vin du Rhin me plaît plus, ou bien parce que le médecin me l'a prescrit alors qu'un tel vin me déplaît, ou bien que je me propose d'en boire une bouteille avec un ami dont je sais qu'il l'apprécie, ou bien par tout autre motif, cela importe peu et je m'arrête au fait » (*ibid.*, p. 440). Parti de la théorie de l'utilité, Pareto est passé par l'ophélimité, puis par les courbes d'indifférence pour, finalement, s'arrêter à ce qui constitue toujours le point de départ de la théorie moderne, la théorie du choix de manière à exclure des questions psychologiques (les motifs des agents) ou méthodologiques (la nature de l'utilité) et de manière à fournir une base factuelle à l'économie pure.

Les apports paretiens en ce domaine sont reconnus (M. Allais 1968a, E. Malinvaud 1993), mais ils ont fait l'objet de critiques. En matière de théorie ordinale, la critique des limites de sa position a été faite par John Hicks (1939) qui lui reproche de reprendre les définitions traditionnelles de la complémentarité et de la substituabilité, c'est-à-dire des définitions reposant sur une utilité cardinale. En effet, dit Hicks, une fois que le comportement du consommateur est formalisé par une famille de courbes d'indifférence, la notion d'utilité marginale perd de son sens en étant remplacé par le principe de convexité de ces courbes vis-à-vis de l'origine. Il n'est plus alors satisfaisant de définir la complémentarité et la substituabilité ainsi que le fait Pareto (*Manuel* IV, § 39) en disant que, dans le cas des biens complémentaires, un accroissement de la quantité consommée de X fait augmenter l'ophélimité élémentaire de Y et que, dans le cas des biens substituables, un accroissement de X, fait diminuer l'ophélimité élémentaire de Y. En lieu et place, dit Hicks, il faut faire intervenir une définition en termes de taux de substitution telle que développée par lui-même (Hicks & R. Allen 1934) et par Eugen Slutsky (1915). En matière de théorie du choix, l'approche de Pareto a été jugée un peu timide dans la mesure où il se refusait à la généraliser à tous les domaines de la vie sociale ; sa théorie des actions logiques et non logiques s'opposant à ce que le même traitement formel soit transféré de

la première à la seconde. Dès la publication du *Manuel*, Philipp Wicksteed (1906) n'a pas de tels scrupules et il déclare que la théorie du choix a valeur générale avant que Lionel Robbins (1935) s'empare de cette idée pour proposer une définition de la théorie économique comme science du choix rationnel, considérant que toute action humaine, c'est-à-dire soumise à la « rareté » du temps, en est redevable.

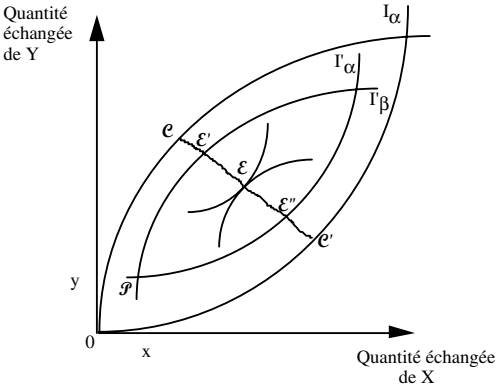
4. BIEN-ÊTRE ET SOCIALISME

Avec une telle approche, la position de l'économie politique vis-à-vis de la doctrine benthamienne de l'utilité est profondément modifiée. En abandonnant la piste d'une utilité permettant d'effectuer des comparaisons interpersonnelles d'ophélimité, Fisher et Pareto rompent le lien fort qui rattachait, chez Jevons ou chez Edgeworth, la théorie économique et l'utilitarisme. Toutefois, il faut faire attention car la position de Pareto ne se résume pas seulement à ce point et il n'entend nullement proscrire les comparaisons interpersonnelles d'utilité. Il indique, ce qui est bien différent, que de telles comparaisons ne peuvent pas être fondées scientifiquement au même titre que les raisonnements sur l'ophélimité en économie politique car elles dépendent de considérations morales, sociales ou politiques. Une des raisons de cette imperfection tient au caractère composite des éléments constituant l'utilité au sens de bien-être — Pareto n'adhérait pas à l'idée selon laquelle l'opulence matérielle est un critère évident et irrécusable de bien-être. Une autre raison provient des différences qu'il faut toujours faire lorsqu'il s'agit de l'utilité : Pareto suggère de retenir les niveaux suivants : utilité de l'individu, directe et indirecte, liée au fait que l'individu appartient à une collectivité et qu'il peut, à ce titre, bénéficier ou pâtir d'externalités (*Traité*, § 2120) ; utilité d'une collectivité donnée — et il y a bien sûr de nombreux niveaux à retenir à cet égard — directe et indirecte. Chaque niveau a une spécificité marquée par le fait que ces différentes utilités sont souvent en opposition.

Que peut dire le théoricien ordinaliste lorsqu'il s'agit d'apprécier la situation d'une collectivité ? Prenons le cas de deux agents (α et β) dans une économie d'échange pur à deux biens (X et Y). Avant échange, α et β possèdent respectivement une dotation en bien X et Y ; leurs courbes d'indifférence I_α et I_β, passant par l'origine, définissent la zone d'échange mutuellement avantageux entre eux. La question est de savoir à quel (s) point (s) d'équilibre ils peuvent parvenir et si cet équilibre est optimal, en un sens précis.

Graphique III

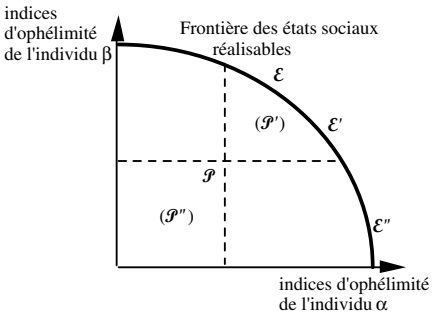
I_β



Supposons qu'un échange ait lieu au point *P* où une quantité *ox* de *X* est échangée contre une quantité *oy* de *Y*. À ce point *P* passent des courbes d'indifférences I'_α et I'_β, où l'indice d'ophélimité des deux agents est supérieur à celui des courbes I_α et I_β; l'échange est donc mutuellement avantageux, mais il ne s'agit pas d'un point d'équilibre de concurrence pure et parfaite. En effet, les nouvelles courbes d'indifférence définissent une nouvelle zone (la lentille formée par les courbes I'_α et I'_β) dans laquelle des échanges avantageux peuvent de nouveau être réalisés par les deux agents. On sait depuis *Mathematical Psychics* publié en 1882 par Edgeworth, ouvrage que Pareto connaissait au moins dès 1893, qu'un équilibre (*E*) est atteint lorsque les courbes d'indifférence passant par le point de contrat sont tangentes, leurs pentes sont alors égales au taux d'échange entre les biens *X* et *Y*. L'ensemble de ces points forme la courbe des contrats finaux (*C-C'*). Le raisonnement de Pareto sur le maximum d'ophélimité connu maintenant comme le critère d'optimalité de Pareto peut être aisément présenté (Graphique III). Lorsque α et β se trouvent au point *P*, tout mouvement de leur part les amenant à un nouvel échange représenté par n'importe quel point à l'intérieur de la lentille formée par I'_α et I'_β signifie soit une amélioration pour les deux individus — qui « gravissent la colline des plaisirs » selon l'expression imagée de Pareto — soit une amélioration pour l'un d'entre eux (par exemple α) si le mouvement revient à se déplacer sur la courbe d'indifférence (I'_β) de l'autre individu ; ce dernier est alors indifférent entre la situation initiale *P* et la situation finale (*E'*). Les points situés sur la courbe des contrats (*E*, *E'*, etc.) ont pour caractéristique qu'aucun mouvement de ce genre n'est possible puisque tout déplacement signifie que le gain d'ophélimité de l'un est associé à une perte d'ophélimité de l'autre (α descend la colline des plaisirs en passant de *E* à *E''*, alors que β continue à la gravir). Les points de la courbe des contrats sont des optima au sens de Pareto. Le critère de Pareto énonce donc qu'un état social réalisable est optimal lorsqu'il n'est pas possible d'améliorer la position d'un individu sans dégrader celle d'un autre. Une amélioration paretienne est un changement réalisable où (version faible) l'ophélimité de tous les individus est accrue, où (version forte) il existe un individu

pour lequel l'ophélimité est accrue, l'ophélimité de tous les autres restant constante. On peut l'illustrer au moyen du graphique suivant :

Graphique IV



Lorsque α et β son situés en P, le critère de Pareto permet de montrer que, selon la version faible (la version forte permettant d'inclure les états limites des deux ensembles, figurés ici par les segments partant du point P), les états de type (P') sont préférés (puisque les indices d'ophélimité des agents α et β s'élèvent simultanément), et que les états de type (P'') sont rejetés (puisque les indices d'ophélimité des deux agents diminuent). Ce critère permet d'évaluer une partie des états sociaux dans le cadre d'une conception ordinale de l'utilité et alors qu'on s'interdit de procéder à des comparaisons interpersonnelles d'ophélimité. Les limites ne sont pas moins remarquables : lorsqu'on se situe en P, le critère ne nous dit rien sur tous les autres états sociaux (les quadrants Nord-Ouest et Sud-Est) car cela supposerait que l'on puisse comparer l'accroissement d'ophélimité d'un agent avec la diminution d'ophélimité de l'autre ; le critère ne nous dit pas quel état social optimal E ou E'sera préféré alors qu'on se situe en P ; le critère ne nous permet pas de trancher entre un état optimal E'' (où β a un indice d'ophélimité très faible, alors que celui de α est élevé) et un état optimal E qui ne fait pas apparaître une telle différence.

Le débat a porté sur le fait de savoir si ce critère était présent dans l'économie pure de Walras. Il est possible de penser que Walras était très proche d'y arriver lorsqu'il compare le troc « à la Gossen » et le troc « à la Jevons » ; mais il n'aboutit pas et l'explication est certainement due au fait qu'il cherche à établir un autre résultat en rejetant le troc gossenien, puisque la situation finale des échangistes dépend de la différence de leurs dotations initiales. Ce qui a aussi jeté le trouble, comme c'est le cas dans les commentaires de Knut Wicksell (1911), provient de ce que l'on a associé le critère d'optimalité de Pareto et le théorème walrasien selon lequel, en libre concurrence, l'échange aboutit à ce que les agents obtiennent « la plus grande satisfaction de leurs besoins » sous la condition d'unicité du prix (Walras 1900, § 131). Cette association reflète sans doute le caractère très simple de la démonstration du premier théorème de l'économie du bien-être selon lequel, en l'absence d'externalité, un

équilibre de concurrence parfaite est un optimum de Pareto (le deuxième théorème, moins simple, démontre la réciproque). Dans cette affaire, deux choses sont à distinguer : d'une part, y a-t-il une différence entre Pareto et Walras sur le point en question ? d'autre part, ce ou ces résultats sont-ils un moyen de montrer la supériorité d'un état social (l'économie concurrentielle) sur un autre ?

C'est dans le *Traité* (§§2111-2139) que Pareto considère avec le plus en détail ces questions, en répondant implicitement à Wicksell et en réglant explicitement quelques comptes avec Walras (§ 2129 n1). Pareto distingue alors quatre maxima le plus soigneusement possible. Le premier est le *maximum d'**ophélimité** de chaque individu de la collectivité*. Ceci, dit-il, est le résultat énoncé par Walras, résultat tautologique puisque un comportement de maximisation individuel constitue une condition pour atteindre l'équilibre économique. Il n'est donc pas possible de s'en servir pour évaluer le résultat social d'ensemble. Le deuxième n'est autre que le critère de Pareto, appelé alors le *maximum d'**ophélimité** pour la collectivité*. Ce critère d'optimalité sert à juger économiquement l'état social sous la contrainte qu'aucune comparaison d'ophélimité entre agents ne soit faite. Selon Pareto, on ne peut concevoir de *maximum d'**ophélimité** de la société* où celle-ci est considérée à l'instar d'un individu, comme une unité autonome ; en effet, cela supposerait que l'on puisse comparer les ophélimités individuelles et aboutir à la définition d'un optimum absolu. Pareto continue pourtant sur sa lancée, ce que l'on trop tendance à oublier lorsqu'on s'en tient au seul niveau de l'analyse économique, en examinant le *maximum d'**utilité** pour la collectivité*. L'utilité renvoit à un complexe indéterminé d'éléments matériels grâce auquel on évalue le bien-être, aussi le maximum en question se fonde sur l'appréciation des agents sur leur situation, sans faire intervenir de comparaison entre eux. Finalement, avec le *maximum d'**utilité** d'une collectivité* on introduit de telles comparaisons : « L'autorité publique doit nécessairement comparer les différentes utilités ; il n'est pas nécessaire de rechercher maintenant d'après quels critères. Lorsque, par exemple, elle met en prison le voleur, elle compare les souffrances qu'elle lui impose avec l'utilité qui en résulte pour les honnêtes gens, et elle estime *grosso modo* que cette utilité compense au moins ces souffrances ; autrement elle laisserait courir le voleur » (§2131). De ces distinctions, il ressort que le critère de Pareto n'interdit nullement des comparaisons d'utilité, mais il indique que celles-ci ne peuvent pas prétendre à un statut scientifique. La science économique, selon Pareto, peut indiquer qu'étant au point *P* (Graphique IV) la société peut se diriger vers l'un des points de la frontière des états réalisables du quadrant Nord-Est en améliorant la situation de tous les agents et, ainsi, atteindre le maximum d'ophélimité pour la collectivité. D'un point de vue économique on ne peut aller au-delà : « Il faut, pour s'arrêter ou pour continuer, recourir à d'autres considérations, étrangères à l'économie ; c'est-à-dire qu'il faut décider, au moyen de considérations d'utilité sociale, éthiques ou autres

quelconques, dans l'intérêt de quels individus il convient d'agir en en sacrifiant d'autres » (§2129).

Cet ensemble de distinctions permet de répondre à la critique de Wicksell : le critère de Pareto n'est pas identique à la proposition de Walras et c'est un résultat spécifique dont l'objectif est de porter un jugement (en termes économiques) sur la collectivité. L'idée de Pareto, suivi en cela par Enrico Barone, est que, d'un strict point de vue économique, la société a intérêt à organiser la production selon un mode purement concurrentiel quite à effectuer ensuite, selon les critères sociaux ou éthiques qui lui conviendra d'appliquer, une redistribution de la richesse produite en prélevant aux uns pour donner aux autres. L'idée sous-jacente de Pareto, est donc de découpler production et répartition : la première doit être effectuée de manière à satisfaire le critère d'optimalité ; quant à la seconde, bénéficiant d'une production portée à son plus haut niveau, elle pourra modifier les parts de chacun sans que cette redistribution ne porte atteinte à l'efficacité productrice. De ce point de vue, le critère d'optimalité de Pareto reformule et précise les idées énoncées au milieu du XIXe siècle par J.S. Mill (1848) d'un côté lorsque ce dernier suggérait l'idée d'une différence essentielle entre les lois de la production (déterminées selon des lois identiques aux lois de la nature) et les lois de la répartition (où des critères sociaux et institutionnels peuvent intervenir), par Michel Chevalier de l'autre lorsque ce dernier expliquait dans ses *Cours* au Collège de France que le grand problème de la société industrielle était de produire plus de richesse ; cela fait, la question de la répartition serait aisément réglée.

Qu'en est-il maintenant du critère d'optimalité pour comparer les systèmes sociaux ? Premièrement, Pareto est conscient du fait que le choix entre une société riche fortement inégalitaire et une société pauvre, mais égalitaire, échappe au critère d'optimalité : ce sont les valeurs auxquelles les individus adhèrent qui seules permettent de trancher le dilemme (*Traité*, § 2135) et, le plus souvent, Pareto prend soin d'indiquer que la recherche du maximum d'ophélimité pour la société suppose *donnée* une règle de répartition (*Manuel*, VI, § 53 et appendice § 89). Deuxièmement, il est utile d'insister sur le caractère formel de la réflexion de Pareto ; le critère d'optimalité ne permet pas, contrairement à ce que l'on a parfois laissé penser, de justifier la démocratie libérale ou l'économie concurrentielle. Deux développements peuvent le montrer assez simplement.

Dès le *Cours,* Pareto fait usage du critère d'optimalité pour formaliser le fonctionnement d'une économie socialiste (une partie du capital est appropriée par l'État). Le point de départ de son analyse, et il en va de même de Barone (1908), est de considérer que, la règle de répartition étant donnée, le problème majeur de l'État socialiste est « d'organiser la production de manière à tirer des capitaux dont il dispose le maximum d'ophélimité pour ses administrés. De même, il devra produire les nouveaux capitaux dont il peut avoir besoin, en imposant la moindre somme possible de sacrifices à ses administrés » (*Cours*, § 1016 ; Barone

1908, § 26, 31). Le problème économique du ministère de la production de l'État socialiste s'écrit avec le même système d'équations que le modèle de capitalisation de Walras pour la libre concurrence. Les catégories marchandes (monnaie, prix, capital, etc.) disparaissent pour laisser place à leurs équivalents fonctionnels (bons, rapports d'équivalence entre les biens et les services, moyens de production, etc.), mais le problème technique et économique de la détermination des cœfficients de fabrication reste le même pour autant que, selon la démonstration de Barone et selon l'idée paretienne de découplage de la production et de la répartition, le ministère de la production n'altère pas les « prix » des biens et services pour effectuer une modification indirecte de la répartition des biens et se contente d'une modification directe en distribuant, selon une règle déterminée d'une manière exogène, le revenu social. De ce fait, Pareto peut conclure : « En résumé, l'économie pure ne nous donne pas de critérium vraiment décisif pour choisir entre une organisation de la société basée sur la propriété privée et une organisation socialiste » (*Manuel*, VI, § 61). Toutefois, le propos de Pareto et de Barone reste marqué par une objection importante adressée à toute théorie en faveur du socialisme : comment le ministère de la production pourra-t-il réussir à organiser la production ? Peut-il réunir les informations nécessaires pour résoudre *a priori* les systèmes d'équations ? La réponse de Barone est négative (*ibid.*, § 56-58) et il met ainsi en évidence ce qui fera l'objet d'un long débat au cours de la première moitié du XXe siècle à propos du calcul économique socialiste entre Friedrich Hayek, Ludwig von Mises et Oskar Lange.

L'usage formel du critère de Pareto n'a cependant aucune raison d'être cantonné à l'économie socialiste. Une brillante démonstration de Amartya Sen (1970, 1991) le montre. Supposons une société où il n'existe qu'un exemplaire de l'œuvre de San-Antonio sur laquelle les individus (α prude, ß) ont un jugement différent — un tel point de départ aurait réjouit Pareto, auteur d'un pamphlet corrosif contre les censures morales, *Le mythe vertuiste et la litérature immorale* (1911). Si on accorde aux individus, au nom d'un libéralisme minimal, une sphère de liberté personnelle dans laquelle seul le choix de l'individu compte pour définir le choix social, alors un conflit peut apparaître entre ce libéralisme et le critère de Pareto. Les trois alternatives sont les suivantes : (x) α lit l'œuvre, (y) *ß* lit l'œuvre et (z) personne ne la lit. La préférence de α est que personne ne lise l'œuvre, à défaut qu'il la lise lui-même (préférant être censeur que censuré), finalement que *ß* la lise ; quant à *ß*, il préfère mettre le prude α dans une situation délicate, puis de lire lui-même l'œuvre, finalement que personne ne la lise. En résumé :

pour α, l'ordre des préférences est : $z > x > y$

pour *ß*, l'ordre des préférences est : $x > y > z$

Sous les trois conditions de domaine non restreint (aucun ordre de préférence individuel ne peut être exclu), d'optimalité de Pareto au sens faible, et de libéralisme minimal selon lequel il y a au moins deux individus tel qu'il existe au moins une paire d'alternatives sur lequel chacun

est décisif (si α préfère x à y, alors la société doit préférer x à y), alors le paradoxe suivant apparaît. Au nom du libéralisme minimal, on demande à α quel choix effectuer entre z et x (puisque c'est de sa lecture qu'il s'agit) ; α énonce donc : $z > x$; toujours au nom du libéralisme minimal, on demande à β quel choix effectuer entre z et y (puisque c'est de sa lecture qu'il s'agit) ; β énonce $y > z$; d'où le résultat :

choix collectif : $y > z > x$

Or, si on rapporte le choix collectif aux choix individuels, on s'aperçoit que pour α et pour β, x est préférable à y et donc que l'alternative x, placée collectivement en dernier rang, est Pareto-supérieure à y ; la condition d'optimalité faible de Pareto n'est pas respectée. Laissons à A. Sen le soin de tirer les conclusions : « Quelle est la morale ? C'est que dans un sens très profond les valeurs libérales sont en conflit avec le critère d'optimalité de Pareto. Si quelqu'un prend ce critère au sérieux, comme les économistes semblent le faire, alors il doit faire face à des problèmes de cohérence s'il chérit des valeurs libérales, même assez modérées. Pour le dire autrement, si quelqu'un adopte des valeurs libérales, il peut être amené à renoncer au critère d'optimalité paretien. Alors que le critère de Pareto a été considéré comme une expression de la liberté individuelle, ce critère peut avoir des conséquences profondément illibérales dans des choix comportant plus de deux alternatives » (Sen 1970, p. 157).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Les œuvres de Pareto sont maintenant aisément accessibles grâce à l'édition, sous la direction de Giovanni Busino, des 30 volumes qui composent les *Œuvres complètes de Pareto*, parus aux éditions Droz, Genève. Parmi ces nombreux ouvrages, certains intéressent plus particulièrement l'économiste et l'historien de la pensée économique :

(1896-1897) *Cours d'économie politique*, O. C., vol. 1 ;

(1902-1903) *Les systèmes socialistes*, O. C., vol. 5 ;

(1906) *Manuel d'économie politique*, O. C., vol. 7 ;

(1916) *Traité de sociologie générale*, O. C., vol. 12 ;

À quoi il faut rajouter la correspondance (O. C. vol. 19) et tout spécialement la correspondance avec l'économiste italien Maffeo Pantaleoni (O. C. vol. 28) et des recueils d'articles particuliers — Pareto a écrit plusieurs centaines d'articles (B. Valade en dresse une très utile liste dans son ouvrage) :

(1965) *Écrits sur la courbe de la répartition de la richesse*, O. C., vol. 3 ;

(1965) *Libre-échangisme, protectionnisme et socialisme*, O. C., vol. 4 ;

(1966) *Statistique et économie mathématique*, O. C., vol. 8 ;

(1966) *Marxisme et économie pure*, O. C., vol. 9 ;

(1982) *Écrits d'économie politique pure,* O. C., vol. 26.

La littérature secondaire

On retiendra d'abord le fait que les études sur Pareto ont connu un regain d'actualité ces toutes dernières années et bien des domaines ont été abordés ou renouvelés. L'essentiel se trouve réuni dans quatre volumes :

BOUVIER, A. (ed.) (1999), *Pareto aujourd'hui*, Presses Universitaires de France.

BRIDEL, P. (ed.) (1999), *La théorie de l'équilibre : entre économie appliquée et sociologie*, numéro spécial de la *Revue européenne des sciences sociales* n° 116.

MALANDRINO C. & MARCHIONNATTI R. (eds.) (1999), *Economia, politica, sociologia nell'opera di Vilfredo Pareto (1897-1997)*, Olschsky.

History of Economic Ideas, volume spécial sur Pareto, n° 3, 1997.

* * *

ALLAIS, M. (1968a), « Pareto Vilfredo : Contributions to Economics », D. Sills (ed.) *Encyclopaedia of Social Sciences*, Macmillan, vol.11, p. 399-411.

— (1968b), « L'économique en tant que science », *Revue d'économie politique*, p. 1-26.

— (1973), « La théorie générale des surplus et l'apport fondamental de Vilfredo Pareto », *Revue d'économie politique*, p. 1044-1097.

ARON, R. (1967) *Les étapes de la pensée sociologique*, Gallimard.

ARROW, J.K. (1972), « General Economic Equilibrium : Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice », *American Economic Review*, p. 252-272.

BARONE, E. (1908), « Il ministro della produzione nello stato collettivista », *Giornale degli economisti*, p. 267-293 ; 391-414. Trad anglaise dans P. Newman (ed.) *Readings in Mathematical Economics*, vol. 1, John Hopkins Press (1968).

BERTHOUD, A. (1988), « Économie politique et morale chez Walras », *Œconomia*, p. 65-93.

BOUSQUET, G.H. (1928), *Vilfredo Pareto : sa vie et son œuvre*, Payot.

BRIDEL, P. (1990), « Équilibre, statique comparée et analyse dynamique chez Vilfredo Pareto », *Revue européenne des sciences sociales*, p. 183-191.

— (1997) *Money and General Equilibrium. From Walras to Pareto (1870-1923)*, Edward Elgar.

BRIDEL, P. et BUSINO, G. (1987), *L'École de Lausanne de Léon Walras à Pasquale Boninsegni*, Payot.

BRUNI, L. (1996), « Gli anelli mancati. La genesi del Trattato di sociologia generale di Pareto alla luce di lettere e manoscriti inediti », *Il pensiero economico italiano*, p. 95-135.

— (1997a), « "Principio economico" e "fenomeno economico" nel pensiero di Pantaleoni e Pareto. Uno studio sulla razionalità economica : 1889-1899 », *Rivista internazionale di scienze sociali*, p. 139-179.

— (1997b), « Il dialogo con Vailati e la nascita della teoria dell'azione di Pareto », *Il pensiero economico italiano*, p. 57-91.

BUSINO, G. (1966), *Introduction à une histoire de la sociologie de Pareto*, Droz.

— (1988) « Pareto Vilfredo (1848-1923) », dans J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds.) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan, vol. 3, p. 799-804.

CHIPMAN, J.S. (1976), « The Paretian Heritage », *Revue européenne de sciences sociales*, p. 65-171.

CLERC, J.O. (1942), « Walras and Pareto : their Approach to Applied Economics and Social Economics », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, p. 584-94.

CRESSATI, C. (1985), « Vilfredo Pareto e John Stuart Mill », *Il pensiero politico*, p. 39-54.

DOBB, M. (1969), *Économie du bien-être et économie socialiste*, trad. française, Calmann-Lévy (1971).

DOCKÈS, P. (1996), *La société n'est pas un pique-nique : Léon Walras et l'économie sociale*, Economica.

EDGEWORTH, F. Y. (1881), *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Kelley.

FISHER, I. (1892), *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, Yale University Press (1925).

FREUND, J. (1974), *Pareto. La théorie de l'équilibre*, Seghers.

— (1993), « La notion d'utilité chez Pareto », *Revue européenne des sciences sociales*, p. 57-76.

GALLEGATI, M. (1984), « Single-Period Analysis, Allocation of Ressources and Dynamic Theory. The Capital Formation in Vilfredo Pareto (1892-1911) », *Cahier Vilfredo Pareto*, p. 164-179.

GAREGNANI, P. (1960), *Le capital dans les théories de la répartition*, trad. française, PUG-Maspéro (1980).

GISLAIN, J.-J. et STEINER, P. (1995), *La sociologie économique (1890-1920) : Durkheim, Pareto, Schumpeter, Simiand, Veblen et Weber*, Presses Universitaires de France.

GRAZIANI, A. (1965), « Equilibrio generale ed accumulazione di capitale nel sistema paretiano », *Cahier Vilfredo Pareto*, p. 75-88.

GROSS, M. et TARASCIO, V.J. (1998), « Pareto's Theory of Choice », *History of Political Economy*, p. 171-187.

GUALA, F. (1998), « Pareto on Idealization and the Method of Analysis-Synthesis », *Theory and methods*, p. 23-44.

HAUSMAN, D.M. (1992), *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press.

HICKS, J.R. (1946), *Valeur et capital*, 2e ed., trad. française, Dunod (1981).

HICKS, J.R. et ALLEN, R. (1934), « A Reconsideration of the Theory of Value », *Economica*, p. 52-76, 196-219.

HUTCHISON T.W. (1953), *A Review of Economic Doctrines : 1870-1929*, Greenwood Press (1975).

INGRAO B. & ISRAEL G. (1987), *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*, Laterza.

JAFFÉ, W. (1977), « Walras's Theory of *Tâtonnement* : A Critique of Recent Interpretations, *Journal of Political Economy*, p. 1-19.

— (1983), « The Normative Bias of the Walrassian Model : Walras versus Gossen », dans D.A. Walker (ed.), *William Jaffé's Essays on Walras*, Cambridge University Press, p. 326-342.

KIRMAN, A.P. (1988), « Pareto as an Economist », dans J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds.) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan, vol. III, p. 804-9.

LEGRIS, A. (1997), « Léon Walras, Enrico Barone et les productivités marginales. Note sur le sens du tryptique walrasien », *Revue d'économie politique*, p. 107-120.

LENDJEL, E. (1997), « La critique paretienne des thèses de Marx : un contre discours organisé autour du concept de spoliation », *Revue européenne des sciences sociales*, p. 55-73.

— (1999), « Tâtonnement walrasien et marchandage paretien », dans P. Bridel (ed.), p. 295-314.

MALINVAUD, E. (1993), « Le *Manuel* de Pareto et la théorie moderne des prix », *Revue d'économie politique*, p. 155-189.

MARCHIONATTI, R. et GAMBINO, E. (1997), « Pareto and Political Economy as a Science : Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s », *Journal of Political Economy*, p. 1322-48.

MÉNARD, C. (1990), « The Lausanne Tradition : Walras and Pareto », dans K. Hennings & W.J. Samuels (eds.) *Neoclassical Economic Theories, 1870-1930*, Kluwer, p. 95-135.

MILL, J. S. (1843), *Système de logique déductive et inductive*, trad. française, P. Mardaga (1988).

MYINT H. (1948), *Theories of Welfare Economics*, Kelley (1965).

PARSONS, T. (1937), *The Structure of Social Action*, The Free Press.

POLLINI, G. (1984), « Classificazione delle azioni e tipologia dell'agire sociale : Pareto e Weber », *Studi di sociologia*, p. 349-373.

POTIER, J-P. (1994), « Classification des sciences et divisions de l'économie politique et sociale dans l'œuvre de Léon Walras : une tentative de reconstruction », *Œconomia*, p. 223-277.

ROBBINS L. (1935), *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, trad. française, Librairie de Médicis (1947).

SAMUELSON, P.A. (1950), « The Problem of Integrability in Utility Theory », *Economica*, p. 355-385.

SCHUMPETER, J. (1949), « Vilfredo Pareto : 1848-1923 », dans J. Schumpeter (1952) *Ten Great Economists, From Marx to Keynes*, Allen and Unwin.

SEN, A. (1970), « The Impossibility of a Paretian Liberal », *Journal of Political Economy*, p. 152-157.

— (1991), *Éthique et économie*, trad. française, Presses Universitaires de France (1993).

SLUTSKY, E. (1915), « Sulla teoria del bilancio del consumatore », *Giornale degli economisti*, p. 1-26.

STEINER, P. (1994), « Pareto contre Walras : le problème de l'économie sociale », *Œconomia*, p. 53-73.

— (1995), « Pareto et le protectionnisme : l'économie politique appliquée, la sociologie générale et quelques paradoxes », *Revue économique*, p. 1241-62.

— (1999a), « La théorie paretienne de l'action économique », dans C. Malandrino & R. Marchionatti (eds.), p. 73-96.

— (1999b), « Économie pure et sociologie : l'entrepreneur paretien », dans P. Bridel (ed.), p. 103-118.

STIGLER, G.J. (1950), « The Development of Utility Theory », dans *Essays in the History of Economics*, Chicago UP, p. 66-155.

TARASCIO, V. J. (1968), *Pareto's Methodological Approach to Economics*, Chapel Hill.

— (1972) « Vilfredo Pareto and Marginalism », *History of Political Economy*, p. 406-425.

— (1974) « Pareto on Political Economy », *History of Political Economy*, p. 361-380.

TORISI, G.P. (1981), *La démarche scientifique de Vilfredo Pareto : Pour une relecture du « Traité de sociologie générale »*, Louvain-la-Neuve.

VALADE, B. (1990), *Pareto, la naissance d'une autre sociologie*, Presses Universitaires de France.

WALKER D.A. (1980) « Walras's Theory of the Entrepreneur », *De Economist*, p. 1-24.

— (1990), « Commentary on C. Ménard "The Lausanne tradition : Walras and Pareto" », dans K. Hennings et W.J. Samuels (eds.) *Neoclassical Economic Theories, 1870-1930*, Kluwer, p. 137-150.

WALRAS, L. (1896), *Études d'économie sociale*, *Œuvres économiques complètes*, IX, Economica (1990).

— (1900), *Éléments d'économie politique pure*, *Œuvres économiques complètes*, VIII, Economica (1988).

— (1908), « Économique et mécanique », dans *Mélanges d'économie politique et sociale*, *Œuvres économiques complètes*, VII, Economica (1987).

— (1965), *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, North-Holland.

WICKSELL, K. (1911), *Lectures on Political Economy*, 2e ed., trad. anglaise, Allen and Unwin (1934).

WICKSTEED, P. (1906), « Pareto's *Manuale di economia politica* », dans *The Commonsense of Political Economy*, Routledge and Kegan, II, p. 814-818.

ZANNI, A. (1992), « Pareto's Monologue with Marshall », *Quaderni di storia dell'economia politica,* Angeli, p. 399-423.

XXVI

Répartition, intérêt et théorie du capital

Antoine REBEYROL

On pourrait croire que la théorie néoclassique de la répartition et du capital constitue une extension assez immédiate de la théorie de la valeur issue de la révolution marginaliste. Cette impression, cependant, n'est qu'illusoire. L'idée qu'à l'équilibre, les prix relatifs des biens de consommation sont égaux aux rapports de leurs utilités marginales remonte en effet au début des années 1870 ; mais il faudra attendre un délai moyen d'une vingtaine d'années pour voir exprimer de façon satisfaisante l'idée symétrique qu'à l'équilibre, les prix relatifs des facteurs de production sont égaux aux rapports de leurs productivités marginales. La signification de ces égalités, quand elles peuvent s'écrire, n'a pas toujours été clairement perçue. Quant au concept de capital, on peut remarquer qu'il a été l'objet de nombreuses controverses. D'abord entre ceux qui le considéraient comme un ensemble diversifié de biens matériels et ceux qui le voyaient au contraire comme un « fonds » homogène avancé dans le processus de production. Ensuite entre ceux qui le regardaient comme un ensemble de biens produits nécessaires à la production (ou la valeur de cet ensemble) et ceux qui discernaient son essence dans le temps et la durée des « détours de production » qu'il réalisait. Ces deux dernières traditions continuent d'ailleurs dans une certaine mesure à vivre encore aujourd'hui, même si le degré d'incompatibilité qu'elles ressentent mutuellement a fortement décru. Il faut enfin rappeler que la capacité même de la théorie néoclassique à rendre compte du capital a fait l'objet de débats qui se sont prolongés pendant près d'un siècle, jusqu'aux controverses cambridgiennes des années 1960 et du début des années 1970.

Sur la base de la théorie de la valeur utilité, les biens économiques sont saisis à travers leur capacité à satisfaire des besoins humains. Il est bien entendu que cette capacité peut être directe ou indirecte, c'est-à-dire qu'un bien peut être directement consommé ou servir à la

production de biens de consommation. C'est la raison pour laquelle on doit non seulement expliquer la valeur des facteurs de production sur la base de la même théorie que celle qui explique la valeur des biens de consommation, mais plus précisément dériver la première de la seconde (même si formellement il s'agit d'un schéma de détermination simultanée). On est ainsi amené à la logique dite de l'*imputation* de la valeur du produit à celle des facteurs, logique qui contredit l'approche classique de la production : la notion d'un surproduit à répartir, dont l'on a pu dire qu'elle était située au cœur de la théorie classique, disparaît pour laisser place à la conception d'une production comme simple transformation des facteurs en produits. Les lois de cette imputation forment le contenu de la théorie statique de la répartition.

Mais s'agit-il bien là de la théorie du capital ? Les biens capitaux sont certes des biens de production auxquels l'entrepreneur s'intéresse en vertu de leurs capacités productives. Mais le résultat de la production peut se faire attendre de nombreuses années. En outre, la formation du capital implique, par l'épargne, un acte de renonciation à la consommation présente en vue de l'obtention d'un revenu futur. Sous cet angle, le terme « capital » désigne un droit abstrait et homogène à du revenu futur. Les agents le demandent alors non pour l'utilité des biens qu'il permet de produire mais pour la valeur qu'il permet de reporter dans le futur en modifiant l'allocation intertemporelle des ressources. Son évaluation doit être tout entière tournée vers l'avenir. On est plongé là dans un autre ordre de considérations, qu'il s'agit de séparer et de relier aux précédentes.

La difficulté à démêler ces questions a été, nous semble-t-il, considérable. Elle justifie qu'un exposé pédagogique renonce d'une part à l'exhaustivité, d'autre part et surtout à l'ordre chronologique des écrits. On commencera par un résumé critique de la théorie de la répartition en termes de productivités marginales, en s'appuyant sur l'œuvre de J. B. Clark, l'auteur qui a sans doute le plus contribué à sa vulgarisation (§ 1). On s'attachera ensuite à l'idée, développée dans ce qu'il est convenu d'appeler la tradition autrichienne, que l'essence du capital productif consiste en l'allongement des détours de production ; l'évolution de l'œuvre de K. Wicksell, principalement, permettra de montrer comment l'analyse de la valeur du capital et de la décision d'investir s'oriente vers l'actualisation de revenus futurs et soulève le problème de l'allocation intertemporelle des ressources (§ 2). La dernière partie sera consacrée à un exposé de l'approche walrassienne du problème, qui, la première historiquement, en constitue néanmoins selon nous la synthèse la plus aboutie sur la période (§ 3).

1. RÉPARTITION ET PRODUCTIVITÉ MARGINALE DES FACTEURS DE PRODUCTION

John Bates Clark voulait étendre la théorie ricardienne de la rente à tous les facteurs de production : « La formule de Ricardo, relative au revenu de la terre, est valable pour décrire le revenu de la masse entière de capital de la société humaine […]. C'est un des faits économiques les plus frappants que le revenu du travail, d'une part, et celui du capital, d'autre part, sont absolument de même nature que la rente du sol » (Clark, 1899, p. 75). La volonté est ainsi affichée d'élaborer une théorie de la répartition qui traite tous les facteurs de production, et donc les classes sociales qui leur sont associées depuis la tradition classique, de façon symétrique. Les connotations idéologiques évidentes d'une telle présentation ont certainement joué un grand rôle dans sa renommée et assurément beaucoup contribué à l'obscurcissement du débat.

1.1. Salaire et productivité marginale du travail

Considérons d'abord le travail : l'idée, toute simple, est que si sa productivité marginale décroît régulièrement avec sa quantité, un entrepreneur concurrentiel devra embaucher des travailleurs tant que leur productivité marginale sera supérieure au niveau du salaire imposé par le marché et jusqu'à ce qu'elle ait baissé à ce niveau, mais pas au-delà, puisque les travailleurs supplémentaires lui coûteraient plus qu'ils ne lui rapporteraient. Il faut d'abord noter, comme l'a fait Wicksteed (1910), que chaque unité de travail est interchangeable avec les précédentes dans cette expérience, contrairement à ce qui se passe dans un mécanisme de rente extensive où les terres successivement utilisées sont de qualités décroissantes. Ce n'est qu'en ce sens que l'on peut parler de « vraies marges ». En second lieu, toujours dans cette expérience, la quantité des autres facteurs de production, terres et capitaux proprement dits, reste fixe lorsque varie le niveau de l'emploi. Mais cela ne signifie pas, selon Clark, que chaque élément physique de cet agrégat reste constant. Au contraire, la modification de la quantité de travail, « naturellement, amène dans les formes du capital un changement » (1889, p. 80). La « masse fixe du capital » (*ibid.*) à laquelle s'appliquent des quantités variables de travail n'est fixe qu'en valeur, et pas dans sa composition physique. La productivité marginale du travail est donc éventuellement plus élevée que celle qui serait mesurée dans les conditions plus restrictives qu'imposerait à l'entrepreneur concurrentiel la constance des quantités physiques des autres facteurs utilisés. Ce n'est que dans la position d'équilibre de la firme que ces deux mesures seront identiques, si les conditions de différentiabilité qui assurent qu'elles sont bien définies sont réunies, et à condition de ne considérer que des variations infinitésimales de quantités. Mais il faut noter que le concept de productivité marginale de Clark est plus général que celui, aujourd'hui habituel, d'une dérivée partielle d'une fonction de

production : il peut être défini, parfois, alors même que la fonction de production n'est pas partout différentiable (Bliss, 1975, chap. V).

Le concept de productivité marginale du travail, tel qu'il est défini dans l'expérience que nous soumet Clark, n'est donc pas un concept purement technologique : en général, sa mesure se modifiera face à une variation des seuls prix des autres facteurs. Or Clark ne limite pas son expérience à un agent concurrentiel, il l'étend à toute la société : « En réalité le domaine d'action du travail, représenté théoriquement par notre ferme, est le monde entier » (1889, p. 79). Cela est ambigu, car du point de vue de l'ensemble de l'économie, une modification de la quantité de travail appliquée à la « masse fixe du capital social permanent » ne pourra pas se faire sans modification des prix relatifs. Sauf à en modifier le concept, la productivité marginale du travail ne fournit nullement, dans ces circonstances, une mesure de l'accroissement global du produit face à une augmentation de la quantité de travail disponible. Elle relève d'une variation paramétrique de quantités à prix fixes qui n'a qu'un sens purement théorique au niveau global.

En quoi peut-on dès lors prétendre que l'on a obtenu une théorie du salaire ? Admettons que les conditions de différentiabilité qui permettent de définir de façon univoque la productivité marginale du travail soient réunies. Tout ce que l'on peut dire est que si il y a équilibre, alors il y a égalité du salaire et de la productivité marginale du travail. Mais l'idée que la productivité marginale du travail « fixe le taux des salaires » (1889, p. 68), ou le « détermine » (1907, p. 125), doit être critiquée. Au niveau du comportement de l'entrepreneur concurrentiel, c'est plutôt la relation inverse qui s'établit. Et au niveau global il n'existe aucune relation causale entre ces deux grandeurs : l'une et l'autre, et leur égalité, reflètent l'ensemble des conditions de l'équilibre général de l'économie, si bien sûr celui-ci existe et est réalisé. Le cas est absolument semblable à celui de l'égalité des rapports de prix et d'utilités marginales des biens de consommation : si l'équilibre est réalisé, ses conditions (les préférences des agents, les techniques disponibles, la disponibilité des facteurs etc.) déterminent les niveaux de l'un et de l'autre, sans que l'on puisse voir de détermination causale de l'un par l'autre. L'égalité des salaires à la productivité marginale du travail ne constitue nullement une théorie des salaires au sens où l'on dit, par exemple, que la théorie classique des salaires implique leur gravitation autour d'un niveau déterminé par les conditions démographiques et les désirs d'accumulation du capital. Dans le cas présent, aucun résultat de statique comparative n'est acquis *a priori*. Même si le texte de Clark est ambigu sur ce point comme on vient de le voir, on ne saurait prétendre *a priori*, par exemple, qu'une économie ne différant d'une autre que par une quantité de travail disponible plus abondante connaîtrait à l'équilibre un niveau plus faible des salaires.

1.2. Taux d'intérêt et productivité marginale du capital

Considérons maintenant le capital. De façon symétrique à ce qui a été vu pour les salaires, Clark établit une relation décroissante entre sa productivité marginale et sa quantité. Mais chaque extension marginale se traduit par une modification de la forme physique des biens capitaux utilisés, si bien que, contrairement aux unités de travail successives envisagées précédemment, les unités successives de capital ne sont pas ici physiquement interchangeables : « Supposons que c'est le travail qui est l'élément fixe ; le capital collectif augmente, et modifie évidemment ses formes en s'accroissant » (1889, p. 81). Néanmoins selon lui, « on peut attribuer autant à toutes les unités de capital, considérées séparément » (*ibid.*). En vertu de quoi ? « Tandis que les "biens capitaux" ne sont pas interchangeables, le vrai capital l'est complètement et toutes ses parties ont le pouvoir de réaliser les mêmes gains » (1889, p. 82). L'affaire est entendue : les biens capitaux ne sont pas le « vrai capital ». Ce dernier consiste en la valeur monétaire des biens capitaux, ou bien en la substance inusable qu'elle représente (et en laquelle Böhm-Bawerk ne verra qu'une « sorte d'incarnation rhétorique de pures abstractions », 1889, 4e édition 1921, p. 56) : « Un industriel […] peut emprunter tout l'argent dont il a besoin au taux que la somme la moins rentable qu'il investit dans son exploitation peut lui rapporter. Est-ce que cela signifie une exploitation des premières unités de capital ? L'emprunteur de ces sommes vole-t-il le prêteur ? » (Clark, 1889, p. 82).

Ainsi, l'expérience à laquelle nous sommes conviés pour établir la productivité marginale du capital diffère-t-elle de celle utilisée pour le travail. Alors que l'on faisait varier la quantité de travail, c'est maintenant la valeur du capital qui est soumise à variation. Wicksell considérera ce fait comme une anomalie théorique : « Alors que le travail et la terre sont mesurés en leur propres unités physiques, […] le capital est une somme de valeur d'échange […]. En d'autres termes chaque bien capital est mesuré en une unité qui lui est extérieure. […] On a là une anomalie théorique qui perturbe la correspondance, qui existerait sinon, entre tous les facteurs de production » (Wicksell, 1901, p. 149). Si en effet le capital est conçu comme la valeur d'une collection d'objets, sa modification peut provenir d'effets volumes et d'effets prix inextricablement mêlés. Considérons le cas simple de la production d'un bien unique qui est choisi comme numéraire. Une augmentation de la quantité de capital n'aura d'effet sur le produit que s'il s'agit d'une augmentation de volume. Si les prix des biens capitaux sont autorisés à varier, il n'y a rien à attendre d'une mesure du rapport entre les variations des valeurs du produit et du capital. Pour accorder une signification à la productivité marginale du capital, il faut concevoir sa variation comme celle de la quantité de biens capitaux à prix fixes.

L'« expérience imaginaire » que nous propose Clark (1907, p. 119) doit donc être conçue de la façon suivante : on emprunte un franc supplémentaire et on le distribue optimalement, à prix fixes, entre toutes

les espèces de biens capitaux utiles à la production, sans modifier la quantité de travail utilisée. L'accroissement de la valeur du produit (net d'amortissement) qui en résulte est appelé productivité marginale du capital. Si cette productivité marginale décroît régulièrement avec la somme engagée, il faudra clairement emprunter tant qu'elle sera supérieure à l'intérêt exigé par le prêteur, et s'arrêter lorsque l'égalité sera vérifiée entre les deux.

Pas plus que pour le travail, cette égalité ne peut être lue en un sens causal. De plus, il est clair que cette expérience n'a rien à voir avec la recherche d'un résultat de statique comparative, qui voudrait par exemple établir que deux sociétés différant par la quantité de « capital » qu'elles utilisent auraient des taux d'intérêt reliés d'une certaine façon. Clark semble bien, néanmoins, franchir le pas. La proposition suivante est à la fois obscure et *a priori* douteuse : « Si la richesse productive des États-Unis n'était que de cinq cents dollars par tête, au lieu d'être le double de cette somme, l'intérêt serait plus élevé qu'il n'est […] ; et, en revanche, si nous continuons à amasser des fortunes, grandes et petites, jusqu'à ce qu'elles soient, dans le pays, de deux mille dollars par individus […], l'intérêt baissera » (1907, p. 127).

Clark évoque la concurrence pour justifier l'idée que la rémunération des facteurs à la productivité marginale « épuise le produit » : après la rémunération des facteurs, il ne restera aucun surprofit en entreprise car ils seraient éliminés, en longue période, par l'entrée de nouvelles firmes dans la branche. Mais il ne lie pas du tout cette discussion à la question des rendements d'échelle, qu'il n'évoque guère malgré la publication par Wicksell, dès 1893, d'*Über Wert, Kapital und Rente*, et surtout par Wicksteed en 1894 de l'*Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution*. Il ne semble pas avoir conscience en 1899 de ce que, par exemple, le produit est insuffisant pour rémunérer les facteurs à la productivité marginale si les rendements d'échelles sont croissants.

On doit maintenant poser la question de savoir si l'œuvre de Clark fournit les éléments d'une théorie du capital. En quoi la spécificité de ce facteur est-elle économiquement saisie ? On l'a vu, l'expérience mentale par laquelle est définie sa productivité marginale n'est pas la même que pour le travail. Néanmoins, la différence est-elle vraiment significative ? Il suffit d'admettre l'hétérogénéité du facteur travail pour la voir s'évanouir. Comment en effet définir, au-delà des productivités marginales physiques des différents travaux qui seront à l'équilibre égales aux différents taux de salaire réels, la productivité marginale du « travail », si ce n'est exactement comme on l'a fait pour le « capital » ? Faisons l'expérience : si les travaux sont hétérogènes la variation de la quantité de « travail » est une modification, à prix fixes, de la valeur des travaux utilisés. On emprunte un franc supplémentaire et on le répartit optimalement entre toutes les sortes de travaux sans modifier la valeur du capital. On peut bien définir, exactement comme pour le « capital », la productivité marginale du « travail » par l'accroissement de valeur du produit qui en résulte. Si cette productivité marginale est décroissante,

on empruntera jusqu'à ce qu'elle soit égale au facteur (1 + *r*) (où *r* est le taux d'intérêt). La confusion est complète, car maintenant la productivité marginale du travail (nette d'amortissement, avec un taux de dépréciation égal à un) est égale au taux d'intérêt. Faut-il dire que le facteur travail n'a pas été convenablement pris en considération, mais traité comme du capital ? Ou au contraire que la spécificité du capital n'a pas été saisie ? Faut-il dire, comme Wicksell à propos de Walras, que « l'importance de l'élément temps n'est pas convenablement appréciée » (1901, I, p. 171) dans l'analyse du capital (ci-dessous, § 2) ? Ou, comme Walras à propos de Böhm-Bawerk, que l'analyse ne rend pas compte du marché des capitaux et de la liaison entre leur prix et leur taux de rendement (1874, 2e édition 1877, p. 18-19) (ci-dessous, § 3) ?

2. PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL ET TEMPS

Si le capital n'est pas saisi comme un ensemble hétérogène de moyens de production mais comme une valeur avancée par le capitaliste, force est bien de tenir compte de ce que le salaire fait partie de cette avance ; il est un des éléments du capital circulant. Ce qu'énonce la théorie de la productivité marginale est qu'à l'équilibre, la productivité, nette de dépréciation, du dernier franc avancé sous toutes les formes où il est dépensé est égale au taux d'intérêt. La seule distinction notable entre le travail et le capital tiendrait-elle à ce que Marx avait critiqué comme non représentatif de l'opposition capital/travail, la valeur du taux de dépréciation, la nature fixe ou circulante du capital ? Quelle en serait la signification ?

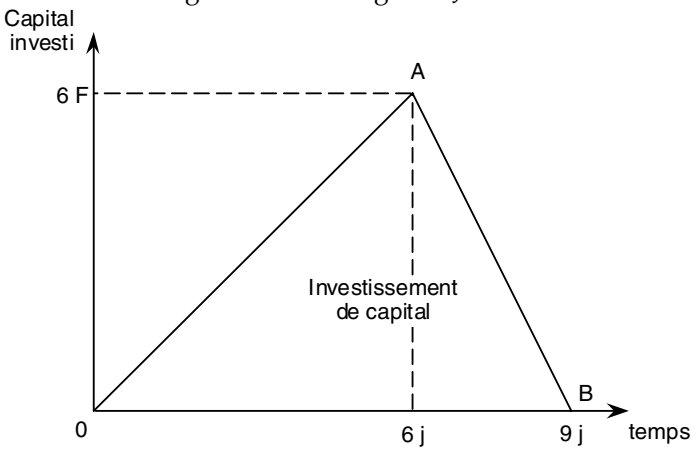
2.1. Le triangle de Jevons

Reformulant une idée d'Adam Smith (1776, livre II, chap. I), W.S. Jevons voulait, quant à lui, réduire le capital aux seuls biens de consommation ouvrière. « La fonction unique, mais très importante, du capital est de permettre au travailleur d'attendre le résultat d'un travail d'une durée quelque peu étendue — de mettre un intervalle entre le commencement et la fin d'une entreprise », écrit-il (Jevons, 1871, p. 226). La disponibilité de biens de subsistance permet ainsi d'envisager des processus de production détournés plus efficaces que le travail à mains nues, « avec les doigts » dit Jevons (*ibid.*, p. 227). Elle autorise à renoncer à une production immédiate de biens de consommation finale pour se consacrer d'abord à l'élaboration de moyens de production ou de biens intermédiaires, de *goods in process* comme on les appellera plus tard, qui doivent permettre d'accroître l'efficacité de la production du bien final. Ainsi les biens de consommation ouvrière ou leur valeur constituent-ils le seul capital, dont les biens de production ne sont que les transformations. De plus, ces biens-salaire forment le seul « capital libre », non encore transformé en produits intermédiaires ou moyens de

production plus ou moins spécifiques, non encore fixé dans un processus particulier : « Je ne dirais pas qu'un chemin de fer est un capital fixe, mais que du capital a été fixé en un chemin de fer. » (*ibid.*, p. 239).

La question est de savoir pour combien de temps ces biens-salaire sont avancés ou investis. Selon Jevons, il faut distinguer « le capital investi » et « l'investissement de capital ». Seul le dernier tient compte de ce délai et marque la durée essentielle du processus de production capitalistique. Cet « investissement de capital » n'est ni un stock ni un flux, mais une grandeur *sui generis* qui fait intervenir le temps de façon multiplicative : si j'avance un franc pour 6 jours, le capital investi est d'un franc mais l'investissement de capital est de 6 francs-jours. Et si je dépense un franc tous les jours pendant les 6 jours qui représentent la durée nécessaire à la production d'un bien, le capital investi est finalement de 6 francs mais l'investissement de capital est de 21 francs-jours, le premier franc étant investi pour 6 jours, le second pour 5 jours, le troisième pour quatre etc. Si enfin le résultat n'est pas intégralement obtenu en un seul instant, à cause par exemple d'une commercialisation progressive, ou surtout lorsqu'une machine ou un outil permettent de produire le bien final pendant plusieurs périodes successives, il faut tenir compte d'un désinvestissement progressif. Dans l'exemple précédent, supposons qu'au bout des six jours le résultat soit obtenu sans nouveau travail dans les trois jours qui suivent par portions égales : sur les 6 francs qui ont été investis, deux sont désinvestis le septième jour, deux autres le huitième et les deux derniers le neuvième. L'investissement de capital est en ce cas de 27 francs-jours, 21 francs correspondant à la période de construction, 4 et 2 francs au capital qui reste investi le septième jour et le huitième jour. En temps continu, c'est-à-dire si les 6 francs sont investis puis désinvestis continûment et non plus jour après jour, on aura la représentation suivante :

Figure 1 : Le triangle de Jevons



L'investissement de capital est représenté par la surface du triangle OAB, dont le capital investi total est la hauteur. Dans ce cas simple, on a

entre eux la relation suivante : l'investissement de capital est égal au capital investi que multiplie $t/2$, la moitié de la durée « absolue » de la période de production (9 jours dans notre exemple). La durée moyenne d'investissement du capital, ou encore ce que Böhm-Bawerk appellera la période moyenne de production, est $t/2$.

L'idée de Jevons est bien sûr que la grandeur qui doit être reliée au résultat est l'investissement de capital et non le capital investi. C'est ainsi qu'il énonce une théorie de l'intérêt basée sur la productivité marginale du capital (au sens de l'investissement de capital) : « Le rapport entre l'accroissement du produit et l'accroissement de l'investissement de capital détermine le taux d'intérêt. » (Jevons, 1871, p. 240)

Jevons accompagne cette proposition d'une *autre* formulation, mathématique. Soit $F(t)$ la fonction supposée continue et croissante qui montre comment « le produit d'une même quantité de travail varie en fonction du laps de temps qui sépare la dépense du travail de son résultat » (*ibid.*, p. 240). Repousser le temps de la date t à la date $(t + \Delta t)$ accroît le produit de $F(t + \Delta t) - F(t)$. « Maintenant en t, on aurait pu recevoir le produit $F(t)$, et ce montant est le capital qui reste investi quand nous repoussons le temps de Δt. L'accroissement de l'investissement de capital est donc $\Delta t\, F(t)$. » (*ibid.*, p. 241) En faisant tendre Δt vers zéro, Jevons donne l'expression suivante pour le taux d'intérêt instantané r :

$$r = \lim_{\Delta t \to 0} \frac{F(t+\Delta t) - F(t)}{\Delta t F(t)} = \frac{F'(t)}{F(t)}$$

« En d'autres termes l'intérêt du capital est *le taux d'augmentation du produit divisé par le produit total* » (*ibid.*), c'est-à-dire le taux de croissance du produit (l'expression « taux d'augmentation » doit être prise ici dans le sens d'un taux de flux instantané).

Pour discuter ces propositions de Jevons, nous allons introduire, en suivant Wicksell (1901) qui voulait formaliser la théorie de Böhm-Bawerk (1889), un modèle simple qui semble bien correspondre à la façon dont Jevons conçoit, d'après les citations que nous venons de faire, sa fonction $F(t)$.

2.2. Capital et calculs d'intérêts

Böhm-Bawerk s'opposera à la définition de Jevons du capital comme fonds de salaires : parce qu'elle « oublie » l'autre facteur primaire que représente la terre ; parce qu'elle confond une condition de la formation du capital (l'existence de moyens de subsistance) avec les capitaux eux-mêmes (les biens produits au cours du détour de production) (Böhm-Bawerk, 1889, II, p. 50) ; enfin parce qu'elle confond un stock (le capital) et un flux (le salaire) (*ibid.* p. 408-409, note 90). Mais il reprendra, popularisera et étendra l'analyse du capital productif par le détour de production. Wicksell formalisera son analyse en 1893 dans *Über Wert, Kapital und Rente* en s'appuyant, comme lui, sur le concept de période

moyenne de production et un calcul d'intérêts simples. Dans son exposé final de la théorie en 1901, dans le premier tome des *Föreläsingar i Nationalekonomi* (*Lectures on Political Economy*), il abandonnera cependant ces conceptions critiquables et verra le capital, qui consiste en une série de biens hétérogènes, « comme une masse unique de travail et de terres épargnés » (1901, I, p. 150).

• Knut WICKSELL (1851-1926) naquit à Stockholm en 1851. Fils d'un négociant, il devint orphelin à l'âge de quinze ans. Les années qui suivirent semblent avoir été marquées par deux types d'intérêts intellectuels : protestant de l'église luthérienne suédoise, il connaît une phase religieuse intense ; parallèlement il se lance rapidement dans des études de mathématiques dans lesquelles il a certains succès. Mais il ressort libre-penseur d'une crise morale à l'été 1874 ; et après avoir obtenu son diplôme de mathématiques en 1875, il doute de sa vocation pour cette discipline.

Une situation matérielle précaire le pousse très tôt à enseigner, dans un établissement d'enseignement secondaire et comme tuteur. Il semble hésiter entre la littérature et les sciences sociales, et n'opte franchement pour ces dernières qu'après 1879. Sous l'influence d'un ouvrage de Drysdale, il devient néo-malthusien. Une conférence, en 1880 à Uppsala, sur les causes et les remèdes à apporter à l'alcoolisme, lui assure une réputation de réformiste radical et social. Il commence une carrière de conférencier et de journaliste, à la tonalité volontiers polémique. Les thèmes qu'il développera pendant toute cette carrière sont le mariage, le contrôle des naissances, la prostitution, la défense nationale (il préconise le désarmement de la Suède), le socialisme (on a pu le considérer comme un précurseur de la social-démocratie), la religion etc. Il épousera une militante des mouvements favorables au suffrage universel et, plus tard, de la paix.

Il voyage. À Londres en 1885-86, il fréquente les milieux néo-malthusiens, mais étudie aussi les ouvrages de Jevons et Walras. À Strasbourg en 1887, il suit les enseignements de Brentano et Knapp ; à Vienne en 1888, celui de Carl Menger ; et à Paris en 1890, ceux de Leroy-Beaulieu et Desmoulin. C'est là qu'il rédige ses premiers articles d'économie politique, sur le cycle des affaires.

La publication, en 1893, d'*Über Wert, Kapital und Rente*, est peu remarquée (sauf de Böhm-Bawerk et de Walras) : il échouera à transformer cet ouvrage, en 1894, en thèse universitaire. Il s'intéresse à la fiscalité et aux questions monétaires, mais il entreprend des études de droit en espérant un poste de professeur, qu'il n'obtiendra finalement qu'en 1904 à la faculté de Lund. Dans l'intervalle il publie *Geldzins und Güterpreise* en 1898 et le premier tome des *Föreläsningar i Nationalekonomi* en 1901.

La personnalité de Wicksell le faisait qualifier d'original. Outre ses habitudes vestimentaires, plus simples que celles d'un professeur, sa liberté de ton et son horreur rationaliste du décorum, on peut rapporter l'anecdote suivante : sentant menacée la liberté d'expression, il prononce en 1908 une conférence publique dans laquelle il fait scandale en se livrant volontairement à des blasphèmes (sur la signification de la paternité de Joseph etc.) ; sa démonstration par l'absurde, réussie au delà de toute espérance, s'achève en 1910 par deux mois de prison…

La reconnaissance de son œuvre est essentiellement posthume. Néanmoins la parution en 1906 du second tome des *Föreläsningar i Nationalekonomi*, qui portait comme le livre de 1906 sur la théorie monétaire, eût un certain retentissement. Il sera traduit en Allemagne en 1922, de son vivant, en pleine hyperin-

flation. En 1915, Wicksell est conseiller auprès du gouverneur de la Banque de Suède ; il travaille avec Davidson à la Commission parlementaire des Finances à partir de 1916. Il meurt en 1926. On peut le considérer comme le fondateur de « l'école suédoise », puisque des auteurs comme Lindahl, Åckerman, Ohlin ou Lundberg, qui l'ont tous connu, se déclareront généralement wickselliens dans les années 1930 (ses relations avec Cassel furent néanmoins difficiles).

Dans les *Leçons d'économie politique*, Wicksell envisage un processus de production extrêmement rudimentaire et un modèle très simple qui permettent néanmoins de poser l'essentiel des problèmes. Comme chez Böhm-Bawerk, l'avance initiale est faite non seulement en salaire, mais aussi en rente, c'est-à-dire qu'elle concerne l'ensemble des facteurs primaires de production, travail et terre. Ces inputs primaires sont appliqués seulement une fois, à la date initiale, et l'analyse relève ici de ce que Wicksell appelle « la production sans capital » (Wicksell, 1901, 1re partie du chapitre II). Après quoi l'output mature seul pendant un certain temps avant d'être vendu, sans coût (aujourd'hui, on parle en ce cas de processus à input et output ponctuels). La « période moyenne de production » est définie sans aucune ambiguïté, elle est égale à la « période absolue », le temps qui sépare la date initiale de la vente finale. L'exemple de Wicksell est celui du vin : après une dépense initiale associée à sa fabrication par les seuls facteurs primaires, le vin nouveau stocké en cave verra, dans certaines limites, sa valeur croître toute seule, en quelque sorte, avec son âge. La fabrication du vin nouveau, à partir de terre et de travail seulement, est réalisée selon une technologie à rendements d'échelle constants, et la répartition de son coût entre salaires et rentes se fait selon le principe de la productivité marginale. Wicksell utilise déjà une fonction de production de Cobb-Douglas et le théorème d'Euler pour montrer que la rémunération des facteurs selon ce principe épuise le produit (Wicksell, 1901, p. 127-9). On pourra supposer dans la suite, pour simplifier encore, que la terre est libre si bien que le seul coût initial est salarial. La dépense de facteurs primaires est censée ne pas prendre de temps, si bien qu'on peut se représenter le capitaliste qui se procure le vin nouveau soit comme un entrepreneur qui achète les services des facteurs primaires soit, de façon équivalente, comme un marchand de vin qui achète le vin nouveau à un entrepreneur dont le bénéfice est nul. Dans les deux cas, le capitaliste se procure du vin nouveau, en vue de le revendre plus tard, au prix d'une avance initiale correspondant à la valeur des facteurs primaires.

On peut résumer l'analyse de Wicksell de la façon suivante. Soit p_t le prix du vin d'âge t, supposé connu et stationnaire. Supposons que ce prix du vin à la consommation s'élève régulièrement, à taux décroissant, en fonction de son âge :

$$p_t = f(t)$$

$$f' > 0 \quad f'' < 0$$

Appelons w le coût de la fabrication d'une unité de vin nouveau (si on l'interprète comme le taux de salaire, cela revient à poser que la terre est libre et que l'on norme à 1 la quantité de travail nécessaire à la production d'une unité de vin nouveau). On suppose que ce coût est supérieur au prix à la consommation du vin nouveau :

$$w > f(0)$$

Le premier problème consiste à savoir à quel âge le producteur ou le marchand doit prévoir de vendre son vin. Clairement, il ne doit pas le faire avant la date t telle que :

$$t = f^{-1}(w)$$

car son prix ne permettait pas de récupérer l'avance initiale. Au delà de cette date cependant, le « bénéfice » est positif et même indéfiniment croissant (le réalisme aurait sans doute nécessité de rendre p_t décroissant au delà d'un certain âge…). Si le producteur maximisait le rapport p_t/w, par exemple, il aurait intérêt à repousser toujours la vente de son vin. Néanmoins, il doit évidemment tenir compte de la durée de l'opération envisagée. De son point de vue, elle est analogue à un prêt : il avance w et il recevra p_t au bout du temps t. Au bout d'un certain temps le rapport p_t/w, même s'il continue à croître, peut bien impliquer un « taux d'intérêt » décroissant avec la durée de l'opération. Appelons taux de rendement interne de l'opération le nombre ρ (t) qui, s'il était utilisé comme un taux d'intérêt instantané, rapporterait, appliqué au coût initial w, la somme p_t en t années (en d'autres termes, c'est le taux qui annule la valeur actuelle du projet). C'est manifestement ce taux que le producteur doit maximiser lorsqu'il recherche l'âge optimal de vente du vin. Encore faut-il expliquer comment l'on calcule ces intérêts.

Une formule d'intérêts simples

Böhm-Bawerk et Wicksell, lui-même, dans son ouvrage de 1893 (*Valeur, Capital et Rente*), avaient utilisé une formule d'intérêts simples. On détermine ρ_S, le taux de rendement calculé en suivant cette formule d'intérêts simples, par la relation suivante :

$$\boldsymbol{p_t = w\,(1 + \rho_s\, t)} \quad \Leftrightarrow \quad \boldsymbol{\rho_s = \frac{p_t - w}{wt}}$$

En utilisant cette formule, le problème du producteur (ou du marchand de vin) consiste à trouver t qui maximise ρ_S à w donné. En substituant à p_t sa valeur, on a

$$\rho_S = \frac{f - w}{wt} \text{ et la condition du premier ordre impose :}$$

$$\frac{d\rho_s}{dt} = \frac{f' wt - (f - w)w}{w^2 t^2} = \frac{f' - \rho_s w}{wt} = \mathbf{0} \qquad \boldsymbol{\rho_s = \frac{f'}{w}}$$

En reportant cette valeur dans notre équation $f = w\ (1 + \rho_S\ t)$, on obtient l'âge optimal de vente du vin pour ce type de calcul d'intérêts :

$$t^* = \frac{f(t^*) - w}{f'(t^*)}$$

Par exemple avec $p_t = t^{\alpha}$, où $0 < \alpha < 1$, on peut calculer

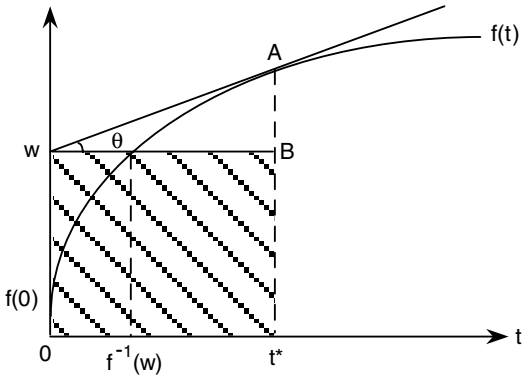
$$t^* = \frac{w}{1-\alpha}^{1/\alpha}.$$

Sur la figure 2, on tire parti du fait que maximiser ρ_s à w donné revient à maximiser

$$\rho_s w = \frac{f(t)-w}{t},$$

i. e. la tangente de l'angle θ. **L'optimum est donc réalisé lorsque la droite wA est tangente à la courbe $f(t)$.**

Figure 2 : Wicksell et le choix de la période de production optimale
Le cas des intérêts simples (1893)



Maintenant la question est de savoir ce qu'est le capital du producteur envisagé. Au départ, il est constitué de l'avance w réalisée, puis il consiste en vin stocké. On ne saurait, cependant, l'évaluer au prix du vin de différents âges, comme le montre clairement la considération de la situation initiale : le capital vaut w tandis que le prix du vin nouveau, $f(0)$, est inférieur. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il serait absurde d'envisager une vente finale à cet âge. Nous disposons cependant de l'idée de Jevons, selon laquelle c'est l'investissement de capital, grandeur bi-dimensionnelle, qui est significatif. Dans notre exemple le « capital investi » est w, et la période de production, moyenne et absolue, est simplement t. En définissant le capital « K » par l'investissement de capital, au sens de Jevons, on a donc :

$$K = w\,t$$

Pour le choix de la période optimale, cet investissement de capital est représenté sur la figure 2 par le rectangle hachuré $OwBt^*$.

Dès lors, ρ_S apparaît comme un taux de profit sur le capital. En effet, il résulte immédiatement de la définition de ρ_s que :

$$f(t) - w = \rho_s w t = \rho_s K$$

Quel que soit t, le produit $f(t)$ se partage donc en salaires et profits qui sont la rémunération du capital au taux ρ_s :

$$f(t) = w + \rho_s K$$

Compte tenu de la formule des intérêts simples, aucune autre définition du capital ne serait compatible avec ce résultat. Mais il y a plus car pour w donné, on peut calculer :

$$\frac{df(t)}{dK} = \rho_s + K\frac{d\rho_s}{dK} = \rho_s + \frac{K}{w}\frac{d\rho_s}{dt}$$

Or pour le choix de la période de production optimale, on a $\frac{d\rho_s}{dt} = 0$.

À l'équilibre on peut donc se représenter le profit comme la part du produit qu'il faut imputer au capital selon un principe de productivité marginale :

$$\frac{df(t^*)}{dK} = \rho_s^*$$

En faisant provisoirement abstraction de la distinction entre taux de rendement et taux d'intérêt, il semble possible d'affirmer avec Jevons que « le rapport entre l'accroissement du produit et l'accroissement de l'investissement de capital détermine le taux d'intérêt ». De plus, toujours à w donné, $dK = wdt$, si bien que le taux d'intérêt apparaît comme « la productivité marginale de l'attente », ou, selon l'autre expression de Böhm-Bawerk (1889), comme « la productivité de la dernière extension du processus de production ». Tout se passe comme si le temps lui-même était un input du processus de production.

Par contre $\rho_s^* = \frac{f'(t^*)}{w}$, et non pas $\frac{f'(t^*)}{f(t^*)}$.

On ne peut donc pas dire, avec Jevons, que « l'intérêt du capital est le taux d'accroissement du produit divisé par le produit total ». Böhm-Bawerk en avait conclu que la formule de Jevons était erronée (Böhm-Bawerk, 1889a, II, p. 458, note 33). Mais Wicksell comprend déjà en 1893, alors même qu'il continue à utiliser des intérêts simples, que le problème provient de la modalité de calcul des intérêts (Wicksell, 1893, p. 142-44).

Les intérêts composés

La formule précédemment utilisée d'intérêts simples est évidemment inexacte car, si l'on place une somme pendant plusieurs années sans toucher les intérêts, ces derniers seront composés. En supposant que cette composition est continue on définira ρ_c, le taux de rendement calculé avec des intérêts composés, par la relation :

$$p_t = we^{\rho_c t} \quad \Leftrightarrow \quad \rho_c = \frac{ln\, p_t - ln\, w}{t}$$

On pourrait croire que la différence avec la formule des intérêts simples ne tient qu'à une approximation logarithmique, puisque compte tenu des définitions de ρ_c et ρ_s, on a :

$$ln(1 + \rho_s t) = \rho_c t$$

Néanmoins, l'approximation $ln(1+\rho_s t) \approx \rho_s t$, et donc $\rho_s \approx \rho_c$ n'est valable que pour $\rho_s t$ suffisamment petit, c'est-à-dire pour ρ_s petit, ce qui

est admissible, mais aussi t petit, ce qui ne l'est pas. C'est incontestablement à juste titre que Wicksell l'abandonne en 1901.

Reprenons donc avec la formule d'intérêts composés le problème de la détermination de l'âge optimal de vente du vin. La condition du premier ordre s'écrit :

$$\frac{d\rho_c}{dt} = \frac{\frac{f'}{f}t-(\ln f-\ln w)}{t^2} = \frac{f'}{ft} - \frac{\rho_c}{t} = 0 \qquad \rho_c^* = \frac{f'(t^*)}{f(t^*)}$$

En reportant cette valeur dans l'équation f = $we^{\rho_c t}$, on détermine la durée optimale, qui est bien sûr différente de celle qui avait été calculée avec des intérêts simples :

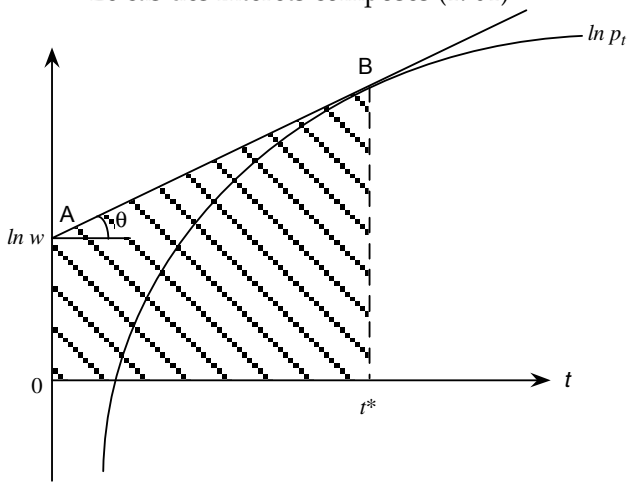
$$t^* = \frac{f(t^*)}{f'(t^*)}\left(\ln f(t^*) - \ln w\right)$$

Avec le même exemple que précédemment, $p_t = t^{\alpha}$, $0 < \alpha < 1$, on peut maintenant calculer $t^* = ew^{1/\alpha}$. Sur la figure 3, on a représenté $\ln p_t$ (qui, dans l'exemple, vaut $\alpha \ln t$) en fonction de t. En reportant $\boldsymbol{\ln w}$ sur l'axe des ordonnées, on voit que maximiser

$$\rho_c = \frac{\ln p_t - \ln w}{t}$$

à w donné revient à maximiser la tangente de l'angle θ. L'optimum est réalisé en B, lorsque la droite AB est tangente à la courbe $\ln p_t$.

Figure 3 : Wicksell et le choix de la période de production optimale
Le cas des intérêts composés (1901)



Cette fois, $\rho_c = f'/f$ et on peut bien dire que « l'intérêt du capital est le taux d'accroissement du produit divisé par le produit total ». Mais c'est la définition du capital qui ne convient plus. Si, en effet, on pose $K = w\,t$, *on ne pourra pas trouver la relation*

$$\boldsymbol{f - w = \rho_c\ K}.$$

On ne peut plus dire avec Jevons que « le rapport entre l'accroissement du produit et l'accroissement de l'investissement de capital détermine le taux d'intérêt ».

2.3. La modification du concept de capital

La conséquence inévitable est que Wicksell va modifier, en 1901, à l'intérieur même de la tradition autrichienne, le concept de capital qu'il avait hérité de Böhm-Bawerk et dont il s'était servi en 1893. On peut noter qu'en s'appuyant dans les *Lectures* sur ce modèle à input et output ponctuels où la définition de la période moyenne de production ne pose en tout état de cause, c'est-à-dire quelle que soit la modalité de calcul des intérêts, aucun problème, il semble le faire pour des motifs indépendants de toute difficulté attachée à cette notion de période moyenne.

Que peut donc signifier le capital pour notre producteur ou marchand de vin ? On l'a dit, il consiste en stocks de vins qui n'ont pas encore atteint l'âge optimal. Sa valeur, à un moment donné, ne peut être que le prix que le marchand impute à son stock, compte tenu des recettes qu'il attend de sa vente future. On écrira donc pour la valeur V_t du stock de vin d'âge t, pris en quantité unitaire :

$$V_t = p_{t*}e^{-\rho^*(t^*-t)} \quad \mathbf{0} \leq \boldsymbol{t} \leq \boldsymbol{t^*}.$$

Dans cette expression, t^* et ρ^* sont l'âge de vente optimal et le taux de rendement associés tels qu'ils ont été calculés avec la formule des intérêts composés (on omettra dorénavant l'indice c dans l'écriture de ce taux de rendement) ; t est une date quelconque comprise entre 0 et t^*. La valeur du capital investi à une date t n'est, en effet, plus indépendante de l'optimisation réalisée par l'agent et des prix du vin. Ayant choisi rationnellement la durée pour laquelle il réalisait son investissement, le producteur évalue son capital à la valeur actuelle, en prenant le taux de rendement interne optimum comme taux d'actualisation, de ses recettes futures. On dira, si l'on veut, qu'il *capitalise* ses recettes au taux de rendement attendu. Compte tenu de ce que la solution du problème d'optimisation est acquise, on peut considérer aussi de façon équivalente le capital comme l'avance initiale ($V_0 = w$) ayant fructifié au taux ρ^* :

$$V_t = \boldsymbol{w}\ \mathbf{e}^{\rho^* \boldsymbol{t}}$$

De même $V_{t^*} = p_t$: la valeur du stock de capital arrivé à maturité optimale n'est rien d'autre que le produit de la vente finale optimale. Sur le graphique précédent, la valeur du capital aux différentes dates est donc représentée par le segment *AB*.

Un marchand, qui réalise des opérations au taux ρ^*, accepte de payer du vin d'âge $t < t^*$ à la valeur V_t , même si le prix auquel il pourrait le vendre immédiatement aux consommateurs est inférieur. De façon analogue, le détenteur de vin refusera, s'il ne subit pas de contrainte particulière, de le vendre à un prix inférieur à V_t. V_t est « le prix du vin

d'âge (t) dans *les transactions entre marchands* (holders) *eux-mêmes* », qu'il faut bien distinguer de ce que « le vin aurait rapporté s'il avait été vendu pour la consommation ». Ce prix entre marchands, « nous pouvons l'appeler la valeur capital du vin d'âge (t) » (Wicksell, t. I, p. 175).

Il faut souligner l'importance de cette modification du concept de capital, même si, comme on le verra, Walras avait dès longtemps intégré les opérations de capitalisation à son modèle. La « valeur capital » n'est pas celle d'un coût passé ; elle est la valeur actuelle, au taux de rendement d'équilibre, du flux de revenus futurs qu'il procurera.

Que deviennent les propositions de Jevons ? La valeur de ρ^* ne s'est pas modifiée ; ce taux de rendement est maintenant égal à la fois au taux de croissance du produit d'âge t^* (c'est-à-dire f'^*/f^*) et au taux de croissance de la valeur d'un stock de capital d'un âge t quelconque entre 0 et t^* (c'est-à-dire dV_t / V_t). Mais à quel « capital » faut-il rapporter le bénéfice ? Il ne peut s'agir ni de V_0, ni d'ailleurs d'un stock quelconque V_t, car il faut tenir compte de la remarque de Jevons que le capital est une grandeur essentiellement bi-dimensionnelle. C'est l'investissement de capital, et non le capital investi, qui doit être relié au bénéfice. Seulement, au lieu de sommer le coût initial w sur la durée de la période de production (comme on le faisait en écrivant $K = wt$), il faut maintenant sommer les valeurs de stocks qui se valorisent continûment sur cette période. On définira donc le capital K par la relation :

$$K = {}_0^{t^*} V_t dt$$

En conséquence :

$$K = {}_0^{t^*} we^{\rho^* t} dt = w \left. \frac{e^{\rho^* t}}{\rho^*} \right|_0^{t^*} = \frac{w(e^{\rho^* t^*} - 1)}{\rho^*} = \frac{V_{t^*} - V_0}{\rho^*} = \frac{p_{t^*} - w}{\rho^*}$$

Sur la figure 3, il s'agit de la surface hachurée du quadrilatère $OABt^*$. Il s'ensuit immédiatement que :

$$f^* = w + \rho^* K$$

Le bénéfice (f^*-w) apparaît bien comme la rémunération du capital au taux ρ^*. Pour le choix de la période optimale, on a

$$\frac{d\rho^*}{dK} = 0 \text{ et donc } \frac{df(t^*)}{dK} = \rho^* .$$

Les deux propositions de Jevons sont maintenant vérifiées, mais au prix de l'abandon de sa définition du capital au profit d'une conception dans laquelle l'évaluation du capital est tournée vers le futur.

2.4. La théorie de l'intérêt

Limitée à un agent individuel, l'étude menée jusqu'à maintenant restait strictement microéconomique. Mais le cadre d'analyse de Böhm-Bawerk et de Wicksell est évidemment plus large ; il permet d'étudier des relations valables pour une économie tout entière. Considérons avec Wicksell (1901, p. 172 *sq.*) un « petit pays » (au sens de la théorie du commerce international) au terroir homogène complètement spécialisé

dans l'activité vinicole, qui prend le prix du vin de différents âges comme imposé par le marché mondial. On peut admettre que toute la production vinicole est exportée et que tous les biens de consommation finale sont importés, à des prix mondiaux donnés et stationnaires. Par contre il n'y a pas de mobilité internationale des facteurs de production. L'offre des facteurs primaires — on continuera à admettre qu'il s'agit du seul travail, ou encore que la terre est libre — est inélastique, elle ne dépend pas des prix. Le salaire s'ajuste instantanément sur le marché du travail et le plein-emploi est donc supposé réalisé en permanence. On pose de plus l'absence de progrès technique et de croissance démographique.

Considérons un état stationnaire : la production de vin nouveau est continue et invariable. En chaque instant, le producteur représentatif touche le produit des ventes de ses stocks arrivés à maturité optimale, c'est-à-dire $f^* = p_{t^*}$, et simultanément fait produire la même quantité de vin nouveau au prix w. La différence, $p_{t^*} - w$, est la rémunération du capital K, défini comme ci-dessus, au taux ρ^*. Mais maintenant K représente également l'évaluation de l'ensemble des stocks de vin de tous les âges (entre l'âge 0 et l'âge t^*) qui coexistent en permanence entre ses mains, chacun pour le même volume de vin. En conservant les mêmes notations qu'auparavant, toutes les formulations que nous avons données restent valables à la condition de normer à 1 le niveau de l'emploi total et le flux de production nationale de vin nouveau. On interprétera donc K comme la richesse nationale, $f(t)$ comme le revenu national et w comme la masse salariale (ou le taux de salaire).

Un exemple d'ajustement

Avec les hypothèses que nous avons faites, tous les producteurs sont dans une situation équivalente et doivent choisir, sur la base de w, le même âge optimal de vente du vin. « Pour une valeur donnée de [w], nous obtenons la valeur de t qui maximise ρ. Mais si, à la place, nous faisions l'hypothèse que la valeur de ρ est connue, alors la même formule nous aurait donné la valeur de t qui maximise [w], c'est-à-dire la durée de stockage que les cultivateurs adopteraient d'eux-mêmes s'ils pouvaient emprunter, pour leurs dépenses actuelles, de la monnaie au taux d'intérêt ρ » (Wicksell, 1901, t. I, p. 179 ; nous substituons nos notations). Cette dernière remarque fait allusion à ce qui se passerait si, dans une économie monétaire, on pouvait considérer le taux d'intérêt r comme déterminé.

Supposons que l'on parte d'une situation où w_1 ρ_1, et t_1 respectent les relations étudiées dans la partie précédente. Intervient un taux d'intérêt monétaire $r \bullet \rho_1$, auquel les agents peuvent emprunter et prêter sans limite quantitative. Soit V_0 la valeur actuelle des recettes futures calculée en utilisant ce taux d'intérêt. On a par définition :

$$V_0 = p_t \, e^{-rt} .$$

En différenciant cette expression par rapport à t on obtient la condition du premier ordre de la maximisation de V_0 :

$$\frac{dV_0}{dt} = p'_t \, e^{-rt} - r\, p_t \, e^{-rt} = 0 \quad \Leftrightarrow \quad \frac{p'_t}{p_t} = r.$$

r étant connu, cette condition permet de déterminer directement l'âge $\tilde{t}$ du vin qui permet la maximisation de V_0, donc cette valeur maximale V_0 elle-même. Graphiquement, se donner r revient à déterminer la pente de la droite qui doit couper la courbe de $ln\ p_t$. Maximiser V_0, ou $ln\ V_0$, revient à la positionner de façon qu'elle soit tangente à cette courbe.

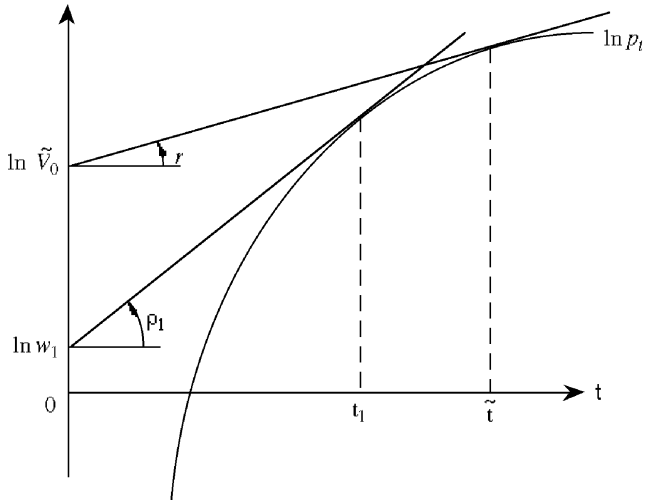


Figure 4 : L'ajustement selon Wicksell

Si $r < \rho_1$, on a $\tilde{V}_0 > w_1$. C'est le cas qui a été représenté sur la figure 4. En cette circonstance, il est plus rentable d'investir 1 franc à l'achat (ou à la production) de vin nouveau pour le revendre au bout du temps t_1, (ce qui procure un taux de rendement ρ_1) que de prêter ce franc au taux r[1]. Cela signifie, *a contrario*, qu'il est possible de réaliser des gains en empruntant au taux r pour investir dans la production de vin nouveau. Ces gains ont la nature de sur-profits, que le processus concurrentiel doit éliminer. Puisque le travail est offert de façon inélastique,

1. Remarquons que le critère utilisé de maximisation du taux de rendement interne n'est pas équivalent, dans ce problème où la durée du projet est une variable, à celui de la maximisation de la valeur présente actualisés. À w_1, le projet qui consiste à vendre le vin d'âge t_1, présente un meilleur taux de rendement interne que celui qui consiste à le vendre à l'âge $\tilde{t}$ (car $r_1 > (\log \tilde{t} - \log w_1)/\tilde{t}$), mais sa valeur présente actualisée est plus faible :

$$p_{t_1} e^{-rt_1} - w_1 < p_{\tilde{t}} e^{-r\tilde{t}} - w_1.$$

l'augmentation de sa demande dégénérera en un pur effet prix : la concurrence va faire s'élever le coût w du vin nouveau jusqu'à ce qu'il rejoigne la valeur $\tilde{V}_0$. Simultanément, le taux de rendement baissera jusqu'à r et l'âge de vente du vin sera repoussé à $\tilde{t}$. Inversement, si l'on était parti avec $r > \rho_1$, il aurait été moins rentable d'investir dans l'activité vinicole que de prêter au taux r. L'abandon de cette activité aurait conduit à une diminution du coût du vin nouveau, jusqu'à ce qu'il rejoigne la valeur $\tilde{V}_0$. Dans les deux cas, le coût du vin nouveau se serait ajusté, avec l'âge optimal de vente, de façon à annuler la valeur présente actualisée du projet, c'est-à-dire à égaliser son taux de rendement interne maximal au taux d'intérêt. On peut considérer ce type d'ajustement comme tout à fait représentatif de l'amorce des processus cumulatifs que Wicksell élaborera, pour une économie monétaire, dans le tome II des *Leçons d'économie politique* (1906).

Il faut bien comprendre qu'après l'ajustement envisagé, l'économie retrouve un état stationnaire qui diffère du précédent par l'ampleur accrue (dans le cas où $r < \rho_1$) des stocks de vin et l'âge plus élevé de leur vente sur le marché mondial (donc par la richesse des capitalistes et par le produit national), mais pas par la quantité de travail et de vin nouveau produit en chaque période (puisque l'offre de travail est inélastique). Le taux de salaire s'est élevé pour la même quantité de travail, le capital s'est accru et le taux de profit a baissé. L'évolution du partage du produit national en salaires et profits dépend des valeurs des paramètres du modèle.

L'effet Wicksell

On vient de le voir, entre les positions d'équilibres stationnaires, w et ρ évoluent en sens inverse ; w, t et K dans le même sens. Le modèle exhibe la propriété d'une relation monotone décroissante entre K et ρ (il n'y a aucun « retour de technique »). Mais la question que soulève Wicksell en 1901 comme en 1893 (cf. Wicksell, 1893, p. 138 à 142), est de savoir si le taux d'intérêt peut apparaître comme la productivité marginale du capital. La réponse est non : « La doctrine de la détermination du taux de l'intérêt par la productivité de la dernière unité de capital appliquée » (1901, p. 177) […] « est fausse si, par "la dernière unité de capital", nous entendons l'accroissement du capital *social* » (*ibid.*, p. 180). En effet on a :

$$p_t = w + \rho K$$

$$dp_t = dw + \rho\, dK + K\, d\rho$$

$$\frac{dp_t}{dK} = \rho + \frac{dw}{dK} + K\frac{d\rho}{dK}$$

Pour un agent individuel, cette équation reste valable, comme nous l'avons vu, à condition de définir les unités physiques de façon appropriée. Si, partant d'une situation d'équilibre, il envisageait d'accroître son capital en repoussant à la marge l'âge de vente de son vin, il doit considérer que cette action n'aura pas d'effet sur le salaire qu'il prend

comme donné dans un contexte concurrentiel. Pour lui, $dw = 0$. De plus, à w donné, $\boldsymbol{d}\rho = 0$, comme l'implique la maximisation de ρ. Il en résulte que dp_t / dK, la productivité marginale du capital, est bien égale, pour lui, au taux d'intérêt. Mais les choses sont très différentes si l'on considère « le capital social » ou global dans la société, w et ρ se modifiant en sens inverse l'un de l'autre dans la proportion qu'on peut calculer de la façon suivante :

$$\boldsymbol{p_t} = \boldsymbol{w}\,\mathbf{e}^{\rho \boldsymbol{t}} \qquad \frac{dp_t}{dt} = \frac{dw / dt}{w} + \rho + t\frac{d\rho}{dt}\ we^{\rho t}$$

Or, $\frac{dp_t / dt}{we^{\rho t}} = \frac{dp_t / dt}{p_t} = \rho$, si bien qu'il vient : $\frac{dw}{d\rho} = -\,w\,t.$

La productivité marginale du capital social s'exprime finalement :

$$\frac{\boldsymbol{dp_t}}{\boldsymbol{dK}} = \rho + \frac{\boldsymbol{dw}}{\boldsymbol{dK}} + \boldsymbol{K}\frac{\boldsymbol{d\rho}}{\boldsymbol{dK}} = \rho + \left(\boldsymbol{K} + \frac{\boldsymbol{dw}}{\boldsymbol{d\rho}}\right)\frac{\boldsymbol{d\rho}}{\boldsymbol{dK}} = \rho + (\boldsymbol{K} - \boldsymbol{w}\ \boldsymbol{t})\ \frac{\boldsymbol{d\rho}}{\boldsymbol{dK}}$$

Comme $(K - w\,t) > 0$ et $\frac{dp}{dK} < 0$, on obtient que la productivité marginale du capital est inférieure au taux d'intérêt :

$$\frac{\boldsymbol{dp_t}}{\boldsymbol{dK}} < \rho.$$

Cet écart est connu, depuis Uhr (1960), sous le nom d'*effet Wicksell.* Lorsque le capital global s'accroît, le produit le fait aussi ; le taux d'intérêt mesurerait le rapport de l'accroissement de celui-ci à celui-là si l'on pouvait supposer que le taux de salaire reste inchangé. Comme ce n'est pas le cas, la hausse de w « absorbe », comme le dit Wicksell, une partie du capital et provoque une chute de ρ (si l'on veut, un déplacement le long de la « frontière du prix des facteurs ») ; ces mouvements perturbent la relation entre l'accroissement du produit et celui du capital (dans le modèle considéré, l'effet du second l'emporte sur celui du premier).

On retrouve, dans un cadre différent et de façon plus précise, la critique qui a été formulée à propos de Clark. La conclusion, négative, est en effet que, même dans le cas simple du modèle étudié, où les propriétés néo-classiques habituelles se retrouvent (absence de « retour des techniques »), on ne peut assimiler le taux d'intérêt à la productivité marginale du capital, si l'on parle du « capital social » et qu'en conséquence on laisse les prix s'ajuster. Cela a été dit très tôt par Wicksell, et avec insistance (Uhr en relève quatre démonstrations différentes dans ses textes entre 1892 et 1923). Il se trouve que, dans le modèle très particulier ici étudié (1901), on a pu prouver l'existence d'une grandeur telle que le taux d'intérêt en soit la productivité marginale (Cass, 1973) ; mais ce « capital subrogé » ne correspond pas à la seule définition naturelle du capital, qui est celle de Wicksell. En outre, la possibilité de telles constructions n'est pas générale (comme Cass le souligne lui-même abondamment). On peut dire qu'en général il n'existe pas, au niveau global, de grandeur homogène dont le taux

d'intérêt soit la productivité marginale. Après les années de controverses cambridgiennes, c'est l'intuition de Wicksell qui s'est révélée correcte.

L'équation manquante

On a vu comment l'économie s'ajustait à un sentier stationnaire si le taux d'intérêt était donné. Si ce n'est pas le cas, on a calculé la solution d'équilibre du modèle en se donnant le taux de salaire. Mais la demande de travail ne dépend pas du cours mondial à la consommation, donné, du vin nouveau ; elle dépend de la valeur-capital du vin nouveau, qui dépend à son tour du taux d'intérêt. Il était donc arbitraire de se donner le niveau des salaires avant l'introduction du taux d'intérêt. Considérons à nouveau la structure du modèle. Il se compose des trois équations suivantes, obtenues dans la partie précédente :

$$(1) \qquad \rho = \frac{f'(t)}{f(t)}$$

$$(2) \qquad t = \frac{\ln f(t) - \ln w}{\rho}$$

$$(3) \qquad K = \frac{f(t) - w}{\rho}$$

Si on donne le taux d'intérêt (ou le taux de salaire), le modèle détermine w (ou ρ) et t entre les équations (1) et (2) comme on l'a vu ; puis (3) détermine K. Ou encore l'élimination de t entre les équations (1) et (2) donnerait une relation décroissante entre w et ρ. Un peu comme dans un modèle classique, la donnée de l'une ou l'autre de ces variables de répartition, par une théorie du salaire (de subsistance ?) ou par une théorie (monétaire ?) du taux d'intérêt, permettrait de déterminer le modèle. Mais dans le cadre d'un modèle néoclassique, on ne connaît pas w, ni ρ, et tel quel le modèle reste indéterminé : les trois équations ne peuvent déterminer les quatre inconnues w, t, ρ et K. Comme l'énonce brutalement Hirschleifer (1967), « alors que le système de Böhm-Bawerk, formalisé par Wicksell, prétend être une théorie du taux de l'intérêt, il est en fait compatible avec n'importe quel niveau du taux d'intérêt ! ».

Prétendre que l'on se donne K, variable évidemment endogène, revient à répéter sur le mode critique que le modèle est indéterminé. La « solution » de Wicksell est néanmoins voisine ; elle consiste à se donner t : « Nous ne ferons aucune hypothèse sur la *valeur* du capital […], mais nous supposerons qu'il est juste suffisant pour que chaque récolte soit stockée pendant une période particulière. » (Wicksell, 1901, t. I, p. 173, voir aussi p. 179). À la page suivante, il établit une liste explicite des « inconnues du problème », numérotée de 1 à 3, qui se compose de ρ, w et K, mais pas de t. Enfin dans ses exemples, Wicksell commence toujours par l'équation (1) pour déterminer ρ sur la base de t supposé donné.

L'idée est qu'à un moment donné existent des stocks physiques de vin en quantités déterminées (c'est-à-dire jusqu'à un âge t donné). Supposons que nous partions d'une position initiale d'équilibre, mais qu'un choc sur les salaires, par exemple, les fasse tomber en dessous de

la valeur que leur assigne le modèle pour cette valeur de *t*. À ce faible taux de salaire, ce sont des projets plus courts qui apparaissent comme les plus rentables. Si les agents les adoptent, cela signifie qu'au moins au bout d'un certain temps les stocks de vin seront réduits. L'économie pourra-t-elle se stabiliser à ce faible niveau des salaires et du capital ? La réponse dépend manifestement du comportement d'épargne des capitalistes. Le passage à cette nouvelle position d'équilibre suppose qu'ils aient accepté d'augmenter leur consommation en vendant des stocks sans les reconstituer. Au départ, la baisse supposée des salaires accroît leur part dans le produit, et donc leur consommation, à moins qu'ils ne fassent immédiatement remonter les salaires en se disputant les facteurs de production. S'ils n'acceptent pas de voir leur richesse diminuée dans les proportions voulues, les salaires remonteront. Mais, en l'absence d'hypothèse particulière sur leur comportement d'épargne, on ne peut pas dire si les salaires viendront se stabiliser à l'ancien taux, ou ailleurs, ni même s'ils vont se stabiliser : les hypothèses du modèle imposent que l'emploi et la production nationale de vin nouveau soient constants, mais en vérité cela ne garantit nullement que le produit national $f(t)$ ait une solution stationnaire. Le modèle est bel et bien indéterminé, et la présupposition initiale d'une position d'équilibre était gratuite.

Déterminer le modèle d'une façon qui ne soit pas arbitraire revient à en chercher « l'équation manquante », c'est-à-dire à le considérer comme une partie d'un modèle plus général. La discussion précédente suggère qu'il faudrait intégrer une détermination des comportements d'épargne. L'analyse du capital n'est en effet pas seulement liée au temps par sa dimension productive, mais aussi par les motifs de sa demande qui sont liés à l'allocation intertemporelle des ressources. On peut penser que Wicksell soutenait au fond cette vue dans d'autres parties de son ouvrage, sur la base par exemple de la citation suivante : « En réalité, le montant du capital n'est pas déterminé par des conditions physiques, mais par un équilibre entre les forces psychiques qui nous poussent, d'un côté, à épargner et accumuler du capital, et, de l'autre, à consommer le capital déjà existant. En d'autres termes, même sous des conditions stationnaires, l'*accumulation du capital* est elle même un élément nécessaire du problème de la production et de l'échange. » (Wicksell, 1901, t. I, p. 203). Force est néanmoins de reconnaître que cet élément n'est pas intégré à son modèle.

On peut illustrer ces propositions par un retour à Böhm-Bawerk. Les trois fondements, célèbres, qu'il avait énoncé dans sa *Théorie positive du capital* (1889a, II, p. 259 *sq.*) pour expliquer la positivité du taux d'intérêt (réel), c'est-à-dire la supériorité de la valeur des biens présents sur les biens futurs, sont les suivantes :

1/« Une raison économique : c'est le rapport entre le besoin et l'approvisionnement dans le présent et dans l'avenir » (Böhm-Bawerk, 1889 b, p. 111).

2/« Une raison psychologique : c'est un penchant caractéristique de presque tous les hommes, à un degré plus ou moins élevé, d'attribuer moins d'importance à des joies ou à des douleurs futures qu'aux plaisirs ou aux peines du moment présent » (*ibid.*, p. 112).

3/La « raison technique […] assurément la plus importante […] réside dans ce fait […] que la production est plus abondante par la voie de détours que par la voie directe » (*ibid.*, p. 113).

Les relations entre ces trois fondements de l'intérêt ont fait l'objet de longues discussions. L'interprétation habituelle consiste à dire que Böhm-Bawerk (et Wicksell) considéraient la troisième cause, dont on peut dire que le modèle étudié ici constitue une explicitation, comme indépendante, c'est-à-dire comme suffisante à assurer la positivité du taux d'intérêt en l'absence des deux autres causes. Affirmer l'indétermination du modèle étudié, qui s'appuie exclusivement sur la troisième de ces causes, revient alors à affirmer que cette troisième cause n'est pas suffisante, ou encore, si l'on pense que la liste de Böhm-Bawerk est exhaustive, n'agit pas indépendamment d'une ou des deux autres causes.

Les deux premières causes de Böhm-Bawerk sont aujourd'hui interprétées à l'aide d'une fonction d'utilité intertemporelle. La première tient à la croissance économique qui assure des revenus futurs supérieurs aux revenus présents. Elle revient à affirmer que les courbes d'indifférences intertemporelles sont convexes, c'est-à-dire que le taux marginal de substitution (ou la quantité de biens « futurs » qu'il faut me donner pour que je renonce à une unité de biens « présents ») est décroissant le long de la courbe : si je pense détenir plus de biens dans le futur que dans le présent, ce taux, qui mesure donc une préférence pour le présent relative à cette dotation, sera plus élevé que dans le cas inverse. Cela me pousse, en soi, à « lisser » mes dépenses de consommation au cours du temps (et donc à emprunter si je pense que mes revenus seront croissants). La seconde cause revient à affirmer que ce taux de substitution est supérieur à un « sur la première bissectrice », c'est-à-dire en supposant que les « approvisionnements » sont les mêmes dans le présent et le futur, ce qui me pousse, en soi, à choisir un profil temporel de consommation décroissant (et donc à emprunter si je pense que mes revenus seront constants). On affirme ainsi l'existence d'un taux d'escompte psychologique, ou encore d'une préférence « absolue » pour le présent, absolue en ce sens qu'elle reflète l'attitude pure du sujet à l'égard du temps, puisqu'elle existe en dehors de l'effet de la première cause qui a été neutralisé.

Hirshleifer (1967) fournit une détermination du modèle en trouvant « l'équation manquante » dans la deuxième cause : à l'état stationnaire la première cause est absente et, à l'équilibre intertemporel du consommateur, le taux d'intérêt doit être égal à son taux de préférence « absolu » pour le présent. En supposant pour simplifier que ce taux puisse être considéré comme un paramètre (ce qui constitue une hypothèse plutôt particulière, mais courante, sur la fonction d'utilité intertemporelle), le

modèle de Böhm-Bawerk/Wicksell est déterminé de façon extrêmement simple en posant que le taux d'intérêt doit lui être égal. On reproduit ainsi de façon appropriée les conditions de l'expérience que Wicksell nous propose pour comparer deux états stationnaires : « Si, par une épargne continue, le capital de la société était accru […]» (Wicksell, 1901, p. 176). Il suffit de considérer, en partant d'une situation stationnaire maintenant non arbitraire, une modification des préférences intertemporelles, une baisse de la préférence absolue pour le présent : désirant épargner plus et accroître leur richesse, les capitalistes chercheront à acheter plus de vin nouveau et se disputeront les facteurs de production ; ils réussiront dans leurs fins mais pas dans leur moyen (car l'offre de travail est inélastique sous les hypothèses du modèle). La hausse des salaires « absorbera » en partie l'accroissement de leur capital comme on l'a vu ; l'autre partie proviendra de l'allongement du détour de production qui permettra, en repoussant l'âge de vente du vin, d'en augmenter les stocks globaux, tandis que le taux d'intérêt baissera jusqu'à la nouvelle valeur du taux de préférence absolu pour le présent.

Cette détermination du modèle pourrait d'ailleurs, selon nous, facilement être généralisée aujourd'hui et étendue à la première cause de Böhm-Bawerk : si l'économie est croissante, sous l'effet par exemple d'un *trend* de progrès technique exogène, ce qu'il est convenu d'appeler la « règle d'or modifiée » permet de déterminer ρ, sur le sentier de croissance régulier choisi par les agents, en fonction du taux de croissance et du taux d'escompte psychologique. L'état stationnaire peut alors être vu comme un cas particulier de croissance nulle. Negishi (1982) utilise, quant à lui, la première cause à l'état stationnaire. Cela peut paraître paradoxal mais est rendu possible par la considération d'un modèle à générations imbriquées d'agents : le revenu national, sur l'ensemble des agents, peut être stationnaire même si le revenu de chaque agent ne l'est pas sur son cycle de vie. Quelques citations tentent de montrer, d'une façon qui ne nous paraît pas complètement convaincante, que cette idée, brillante, était bien celle de Böhm-Bawerk.

3. LA THÉORIE WALRASSIENNE

Dans l'œuvre de Walras, les biens capitaux sont considérés comme une série de biens hétérogènes. Leur productivité n'est pas analysée dans les termes de la durée des processus de production : ces biens rendent simplement des services producteurs, exactement comme le font les terres et les personnes elles-mêmes sous la forme de services fonciers et de travaux. L'analyse du capital est basée sur une distinction qui a parfois paru abstraite, étrange et critiquable : c'est celle qui oppose la « théorie de la production », traitée à la section IV des *Éléments d'économie politique pure*, et la « théorie de la capitalisation », traitée à la section V du même ouvrage. Dans la théorie de la production en effet, les biens capitaux sont bizarrement supposés inusables et non produits,

c'est-à-dire que, leurs quantités étant données une fois pour toutes de façon exogène, ils sont économiquement assimilables à des terres. De plus, ces ressources impérissables des agents ne font l'objet d'aucun échange et leur distribution reste donc identique dans le temps : aucune modification de l'allocation intertemporelle des ressources n'est envisagée. La théorie de la production est donc purement statique, en ce sens qu'à chaque période, les agents sont dotés des mêmes ressources initiales et que les équilibres se reproduisent à l'identique dans le temps si l'on admet la constance des préférences, l'absence de progrès technique et de mouvement démographique. Plus précisément, aucun motif endogène ne vient lier les périodes, qui sont en quelque sorte closes sur elles-mêmes, si bien que l'analyse peut se concentrer sur une seule d'entre elles, représentative de l'éternité. Dans le cadre d'une division technique et sociale du travail, les ressources permettent de produire un certain nombre de biens de consommation qui seront distribués aux agents par l'échange. Il s'agit de faire la *théorie de la production et de la répartition des biens de consommation dans une société marchande*, compte tenu de l'allocation des ressources existantes, des préférences des agents et des techniques disponibles. Cette théorie détermine les prix d'équilibre des services producteurs des ressources existantes, mais pas les prix de ces ressources qui ne sont ni produites ni échangées. Elle est complètement indépendante du concept de capital (au sens propre).

La spécificité de ce dernier apparaît donc en creux : il est *l'instrument par lequel les agents vont pouvoir modifier l'allocation intertemporelle de leurs ressources*. Vouloir acheter du capital, et pas seulement le louer pour ses services, c'est en effet vouloir transférer du revenu présent dans le futur, c'est demander du revenu futur. Il existe donc une tension interne au concept de capital, qui doit être saisi à la fois dans l'unité d'un droit à du revenu futur (le capital au singulier) et dans la diversité d'un ensemble de biens hétérogènes qui rendent des services producteurs (les biens capitaux, au pluriel). On peut regarder la section V des *Eléments* comme une tentative pour penser synthétiquement ces deux aspects du capital. Le cheminement intellectuel de Walras est ainsi, en quelque sorte, inverse de celui que nous avons vu à l'œuvre chez Wicksell. Wicksell partait d'une étude de l'investissement et de la productivité du capital, en arrivait à saisir économiquement ce dernier par la valeur actuelle de ses revenus futurs, et obtenait un modèle indéterminé tant qu'il n'intégrait pas une analyse des décisions des agents relatives à leur richesse. Walras au contraire saisit directement le capital, dans sa spécificité, comme droit à un revenu futur, par l'analyse des décisions d'épargne qui visent l'allocation intertemporelle des ressources ; l'étude de la capitalisation doit alors s'articuler de façon synthétique avec son rôle dans la production, comme ensemble hétérogène de moyens de production qui sont eux-mêmes produits.

Introduire le capital c'est donc, économiquement parlant, introduire l'histoire. La face du monde va se modifier au cours du temps. Cette

histoire est éventuellement celle de la modification de la structure de la richesse entre les agents, à travers l'échange de revenu contre du capital. Mais elle est aussi, bien sûr, celle du niveau de la richesse globale, puisque les biens capitaux sont en fait périssables et produits et que la quantité globale de chacun d'eux n'est donc pas immuable. Dans la section V des *Éléments*, il s'agit de faire la théorie non de cette histoire elle-même mais seulement d'un de ses moments. « L'état économique reste statique quoiqu'il devienne progressif » énonce Walras (1900, p. 377). Il reste statique car on n'étudie l'équilibre qu'en une seule période ; il devient progressif car l'équilibre sera vraisemblablement[2] changé à la période suivante à cause de la modification des ressources. On n'a donc pas un modèle de croissance à proprement parler, puisque Walras n'étudie pas la séquence effective d'équilibres sans doute changeants, mais un modèle d'*équilibre temporaire*.

3.1. La théorie de la production

Walras reprend chez son père, Auguste Walras, une distinction qui remonte à Say : il oppose très clairement le flux des services producteurs et les stocks qui leur ont donné naissance. Ces derniers, les terres, les personnes et les « capitaux proprement dits » constituent les capitaux au sens large du terme. Dans la section IV des *Éléments*, comme on l'a dit, il n'existe aucun marché et donc aucun prix pour ces ressources (on peut imaginer, si l'on veut, qu'une interdiction légale empêche tout échange de ces capitaux au sens large, comme elle existe d'ailleurs effectivement pour les personnes depuis l'abolition de l'esclavage). Par contre il existe des marchés pour leurs services, c'est-à-dire des marchés sur lesquels ces ressources peuvent être louées et restituées en fin de période. Ces services sont de deux ordres, producteurs et consommables (par exemples le travail et le loisir, l'usage productif des terres et leur usage en jardins d'agrément), ce qui est essentiel pour expliquer l'élasticité de leur offre. Mais pour simplifier on ne considère pas d'échange de services consommables. La production suppose une combinaison des services producteurs, assurée par l'entrepreneur qui est demandeur sur le marché des services producteurs et offreur sur le marché des biens de consommation.

2. Walras privilégie « l'état progressif », mais ce cadre de référence n'exclut nullement, comme certains commentateurs l'ont parfois cru et le lui ont reproché, qu'une solution où la quantité de biens capitaux est stationnaire n'émerge du processus d'équilibration de l'échange et de la production. Simplement, et clairement, on ne peut poser le problème des biens capitaux que dans le cadre d'un modèle qui ne pose pas *a priori* la constance de leurs quantités.

Le modèle

Le modèle de l'économie de production peut s'écrire, en notations matricielles, pour m biens de consommation et n services[3] :

[1] $O^s = F(P^{bc}, P^s)$ (offres des n services)

[2] $D^{bc} = G(P^{bc}, P^s)$ (demandes des m biens)

$O^s P^s = D^{bc} P^{bc}$ (contrainte de budget agrégée)

[3] $D^{bc} A = O^s$ (équilibre de l'échange)

[4] $A P^s = P^{bc}$ (équilibre de la production)

Par choix du numéraire, le prix du premier bien de consommation est posé égal à 1.

Le bloc [1] représente les n fonctions agrégées d'offre de services, et le bloc [2] les m fonctions agrégées de demande de biens de consommation. Ces fonctions comportementales font apparaître comme arguments la totalité des prix, des biens de consommation comme des services. Elles ne sont pas indépendantes entre elles : chaque agent saturant sa contrainte de budget, qui lui interdit de demander une valeur supérieure à celle qu'il offre, elles respectent la seconde équation du bloc [2], c'est-à-dire la contrainte de budget agrégée selon laquelle la valeur de l'offre globale de services est égale à la valeur de la demande globale de biens. Les blocs [1] et [2] ne fournissent donc qu'un nombre $n + m$ d'équations indépendantes. D'ailleurs Walras, qui n'utilise pas de notation matricielle, écrit en fait n fonctions d'offre de service mais seulement $(m - 1)$ fonctions de demande (celles des m biens sauf le premier, choisi comme numéraire), et enfin la contrainte de budget agrégée.

Dans les blocs [3] et [4], A représente la matrice des « coefficients de fabrication » en services producteurs, c'est-à-dire la matrice des coefficients techniques. Ceux-ci sont supposés fixes, ce qui recouvre en réalité deux hypothèses bien distinctes. La première est l'absence de substitution technique, c'est-à-dire la complémentarité des facteurs de production ; dès la première édition des *Éléments,* Walras annonce qu'elle est accessoire et qu'elle pourrait être levée en introduisant une minimisation du coût de production par les entrepreneurs (1877, p. 305). La seconde, beaucoup plus fondamentale, est la constance des rendements d'échelle.

Selon Walras, le bloc [3] montre « n équations exprimant que les quantités de services producteurs employées sont égales aux quantités effectivement offertes » (Walras, 1877, p. 305). Or le terme de gauche de ce bloc, $D^{bc} A$, est le vecteur $(1, n)$ de services nécessaires à la production des quantités D^{bc} de biens de consommation. Ce vecteur ne représente les demandes de services que si les entrepreneurs ont l'intention d'offrir les quantités D^{bc} sur les marchés des biens. On ne saurait donc suivre

3. Les formats sont les suivants : P^{bc} : (m, 1) ; P^s : (n, 1) ; D^{bc} : (1, m) ; O^s : (1, n) ; A : (m, n).

Walras en interprétant ce bloc [3] comme la condition d'équilibre du marché des services ($D^s = O^s$), qu'à la condition d'admettre que les entrepreneurs demandent effectivement sur ce marché les quantités de services nécessaires à la fabrication des biens qui leur sont demandés, c'est-à-dire à la condition d'admettre l'équilibre sur le marché des biens ($D^{bc} = O^{bc}$). Le bloc [3] représente ainsi implicitement une condition d'équilibre sur tous les marchés, de biens comme de services. Il figure bien ce que Walras appelle « *l'équilibre de l'échange* ».

Le bloc [4] donne les « m équations exprimant que *les prix de vente des produits sont égaux à leurs prix de revient en services producteurs* » (Walras, 1877, p. 305). Il faut bien voir qu'il s'agit d'une condition d'équilibre : le terme de gauche, $A\,P^s$, *définit* le prix de revient des biens de consommation, qui peut en droit différer de leur prix de vente P^{bc}. Nous noterons Π^{bc} le vecteur de format (m, 1) des prix de revient :

$$\Pi^{bc} \equiv AP^s$$

Le bloc [4] figure ainsi ce que Walras appelle « *l'équilibre de la production* » ($\Pi^{bc} = P^{bc}$).

Il est facile de montrer, comme Walras le fait, que les $2\,n + 2\,m$ équations de ce modèle ne sont pas toutes indépendantes. En postmultipliant le bloc [3] par le prix des services et en prémultipliant le bloc [4] par les demandes de biens, puis en soustrayant ces deux équations, on obtient la contrainte de budget agrégée, qui a déjà été posée dans le bloc [2]. On a donc au total seulement $2\,n + 2\,m - 1$ équations indépendantes, en même nombre que les inconnues : les quantités et prix des n services et m biens de consommation, à l'exception du prix du numéraire. Walras sait bien que ce décompte indispensable des équations et inconnues permet de s'assurer de la cohérence du modèle, mais qu'il ne constitue nullement une démonstration d'existence ni d'unicité de l'équilibre. On supposera l'existence d'une solution unique.

Il faut noter que la redondance d'une équation dans l'ensemble du modèle n'implique pas ce que l'on appelle aujourd'hui, selon l'expression forgée par Oscar Lange, la « loi de Walras ». En fait cette loi, selon laquelle la valeur de la somme des demandes excédentaires serait nulle, n'est nullement respectée par le modèle de production de Walras. En effet le prix de revient de la production totale est, par définition, égal à la valeur de la demande totale de services :

$$O^{bc}\Pi^{bc} = D^s\,P^s$$

expression dans laquelle O^{bc} et D^s, l'offre de biens de consommation et la demande de services par les entrepreneurs, ont respectivement les formats (1, m) et (1, n).

En sommant cette équation avec la contrainte de budget agrégée, on obtient, après réarrangement des termes, ce que nous appellerons *l'équation structurelle du modèle :*

$$(D^{bc} - O^{bc})\,P^{bc} + (D^s - O^s)\,P^s = O^{bc}\,(\Pi^{bc} - P^{bc})$$

La valeur de la somme des demandes excédentaires n'est pas nulle, elle est égale à la somme des pertes réalisées dans l'économie.

L'équation structurelle permet de montrer que l'équilibre de l'échange et celui de la production forment bien deux principes autonomes dans le modèle de Walras : la réalisation de l'un n'implique pas celle de l'autre. Par exemple la réalisation de l'équilibre de la production ($\Pi^{bc} = P^{bc}$) implique certes la « loi de Walras », la nullité de la valeur de la somme des demandes excédentaires, mais évidemment pas que chaque marché soit équilibré. Inversement, la réalisation de l'équilibre de l'échange ($D^{bc} = O^{bc}$ et $D^{s} = O^{s}$) implique que les bénéfices globaux sont nuls (O^{bc} $(\Pi^{bc} - P^{bc}) = 0$) mais pas que chaque prix de vente est égal à chaque prix de revient, ce que requiert l'équilibre de la production ; on peut avoir $\Pi^{bc} \neq P^{bc}$, car des gains dans un secteur peuvent être compensés par des pertes dans d'autres. « L'équilibre général » n'est donc pas seulement l'équilibre de tous les marchés, il implique en plus la « loi du prix de revient ». Walras y accorde une grande importance : « La résolution du problème de l'échange nous a conduit à la formule scientifique de la *loi de l'offre et de la demande*. La résolution du problème de la production nous conduira à la formule scientifique de la *loi des frais de production* ou *du prix de revient*. Ainsi j'aurai retrouvé les deux grandes lois de l'économie politique » (Walras, 1877, p. 264).

Dans une économie d'échange, la loi de Walras résulte directement de la sommation des contraintes de budget des agents, elle n'est qu'une réécriture de la contrainte agrégée. Mais, dans une économie de production, les contraintes des ménages ne font pas intervenir les demandes de services et les offres de biens. Pour les faire apparaître, il faut ajouter à ces contraintes l'équation selon laquelle le prix de revient de la production totale est égal à la valeur de la demande de services, exercée par les entrepreneurs. Or, comme nous l'avons dit, cette équation est une définition ; elle ne représente nullement une contrainte de budget, analogue à celle des agents consommateurs. Une telle contrainte, pour les entrepreneurs, impliquerait que les pertes éventuelles doivent être financées (par des ressources préalables ou anticipées) et que les gains doivent être dépensés. Rien de tel chez Walras. Au cours du tâtonnement, lorsque l'équilibre de la production n'est pas réalisé, les entrepreneurs peuvent avoir des pertes sans en prévoir le financement et ne dépensent pas leurs gains éventuels. Il en résulte que des bénéfices globaux, par exemple, sont associés à des insuffisances de la demande, ou encore à un excès d'offre global. Le « circuit », pour reprendre l'expression de Schumpeter (1912) à propos de Walras, n'est, si l'on veut, « bouclé », même avec des désajustements partiels ou structurels des marchés, qu'à l'équilibre de la production.

Dans la pratique contemporaine, comme dans l'interprétation de Morishima (1977), les bénéfices et pertes sont redistribués aux ménages, ce qui assure la validité de la loi de Walras. Néanmoins, à cause de l'hypothèse de rendements d'échelle constants, la donnée des prix des biens et des services ne suffit pas à calculer les bénéfices. Il faut encore connaître les quantités produites, qui ne peuvent pas se déterminer sur la seule base des prix criés, comme on va le voir un peu plus loin. Le

comportement des ménages dépend alors fondamentalement d'une information en quantité, et pas seulement en prix, ce qui devrait impliquer une modification importante de l'analyse de leurs offres et demandes. En outre, pour intégrer les bénéfices à leur contrainte de budget, les ménages doivent connaître leur montant, ce qui suppose que quelqu'un les en informe à chaque stade du tâtonnement. On peut penser que Walras n'aurait pas été prêt à faire une telle hypothèse, difficilement conciliable avec l'idée que le tâtonnement mime ce qui se passe sur les marchés. Chez lui, l'analyse du comportement des ménages, qui ne dépend que de leurs dotations initiales, de leurs préférences et des prix, n'est pas modifiée par rapport à ce qu'elle était dans une économie d'échange. Simplement maintenant, l'équilibre de l'échange ne résout plus toute l'affaire. Le principe de l'équilibre de la production est irréductible.

Comme à l'accoutumée (après lecture des sections II et III sur la théorie de l'échange), Walras développe donc un tâtonnement pour montrer que la « solution théorique », supposée déterminée par la résolution du modèle, est aussi obtenue « pratiquement sur le marché par le mécanisme de la libre concurrence » (Walras, 1877, p. 307). À la quatrième édition, l'absence de transactions en déséquilibre est rendue tout à fait explicite par l'introduction d'un système de « bons » (1900, p. 309) qui permet aux entrepreneurs d'offrir des biens de consommation sans engager réellement les opérations de production correspondantes. La 21e leçon fournit une analyse très riche des effets des variations des prix et des quantités. Sans entrer dans la discussion des arguments de stabilité, on peut facilement donner une description simplifiée du déroulement du tâtonnement en s'appuyant sur l'équation structurelle du modèle. Il consiste en vérité en une série de tâtonnements emboîtés, les stades antérieurs étant repris à chaque étape successive. Grossièrement, Walras se donne d'abord, au hasard, les prix des services et les quantités de biens offertes. Il équilibre d'abord, sur cette base, le marché des biens de consommation par un tâtonnement sur leurs prix de vente (c'est la demande qui s'ajuste). Le premier terme du membre de gauche de l'équation structurelle est alors annulé. Il libère ensuite les offres de biens pour obtenir, par un tâtonnement sur ces quantités offertes, l'équilibre de la production de ces biens de consommation (les prix de revient restant fixés avec le prix des services, c'est le prix de vente qui s'ajuste par reprise du tâtonnement sur le prix des biens de consommation). Le membre de droite de l'équation structurelle est alors annulé. Il libère enfin le prix des services pour « établir le cercle de la production » et l'équilibre du marché des services. Ce dernier tâtonnement enclenche une reprise des stades antérieurs et notamment de l'ajustement des quantités de biens offertes, reprise qui autorise seule, en l'absence de substitution des facteurs, un ajustement des demandes de services. Cette brève description est

simplifiée, car Walras isole en fait la marchandise numéraire pour boucler le tâtonnement d'ensemble par un ajustement de sa quantité[4].

L'entrepreneur

L'étape en soi la plus originale, par rapport à l'étude de l'économie d'échange et des ajustements marchands de prix, est la seconde qui vise l'obtention de l'équilibre de la production. Le rôle central est ici, bien sûr, dévolu à l'entrepreneur, « personnage entièrement distinct des précédents » (1877, p. 280). Comme les rendements d'échelle sont constants, le prix de revient ne se modifie pas avec les quantités offertes et la maximisation du bénéfice conduirait à une offre de biens nulle, infinie ou indifférente selon que ce prix de revient serait supérieur, inférieur ou égal au prix de vente. Cette maximisation ne fournit pas un principe utilisable pour la détermination de l'offre de produits. Mais en partant de quantités initiales données au hasard, Walras fera varier ces offres en fonction des bénéfices : elles seront croissantes, décroissantes ou stationnaires selon que les bénéfices seront positifs, négatifs ou nuls. L'entrepreneur est ici, en réalité, tout comme le commissaire-priseur dans le domaine des prix, en position d'extériorité. C'est un non agent : dépourvu de fonction d'utilité (c'est un non consommateur) comme de contrainte de budget (c'est un non-propriétaire), on ne peut même pas vraiment dire qu'il « désire éviter des pertes et faire des bénéfices » (Walras, 1877 p. 284) ; au cours du tâtonnement, Walras détermine en effet les quantités offertes par un système tel que l'offre d'un bien soit égale à sa demande lorsque tous les autres prix sont stationnaires et que son propre prix de vente est ramené au niveau de son prix de revient (*ibid.*, p. 317). Tout se passe donc comme si l'entrepreneur, sur la base d'anticipations statiques pour les autres prix, cherchait à annuler son bénéfice… La rationalité de ce système est simplement d'assurer, comme nous l'avons dit, que les quantités varient selon le signe des bénéfices.

Selon Walras, lorsqu'un bénéfice positif est réalisé dans une branche, « les entrepreneurs affluent ou développent leur production » (Walras, 1877, p. 283) sous le régime de la libre concurrence. La première possibilité correspond à la conception d'entreprises atomisées dans la branche et répond le plus directement à la conception classique des « transferts de capitaux » dans le mécanisme de gravitation des prix de marché autour des prix naturels, dont Walras pense sûrement avoir intégré l'essence. À partir de la quatrième édition cependant, l'accent se déplace vers la seconde possibilité. À la 21e leçon, une phrase analogue écrite dans l'optique des transferts — « les entrepreneurs affluent vers les entreprises » (Walras, 1877, p. 319) — est corrigée en ce sens. Elle devient : « Les entrepreneurs développent leur production ». Admettons en effet, dans un cas d'excès d'offre globale sur les marchés de services

4. On trouvera une analyse plus détaillée dans Rebeyrol (1999), dont toute cette partie s'inspire de près.

(en supposant les marchés de biens équilibrés à l'issue de la première étape du tâtonnement), qu'un même bénéfice soit réalisé dans chaque branche de la production. D'où les entrepreneurs affluraient-ils pour augmenter les quantités offertes ? Dépourvus de toute contrainte de financement ou de ressources, ceux-ci peuvent bien cependant développer sur place leur production. En même temps qu'il opère cette correction à la quatrième édition, Walras introduit logiquement, à la 28e leçon, l'idée que l'on peut aussi bien se représenter son modèle avec « un entrepreneur unique », qu'avec une « multiplicité d'entreprises » (Walras, 1900, p. 284).

La fonction de l'entrepreneur est donc double. Il assure d'abord la combinaison adéquate des services producteurs, sur la base de la connaissance de la technique de production. La complémentarité des facteurs n'est ici nullement fondamentale, et Walras pourra facilement lever, à la quatrième édition, cette hypothèse dont il annonçait depuis le début, comme nous l'avons dit, qu'elle était inutilement restrictive. Sous l'influence de Barone, il introduit en 1896 dans sa *Note sur la réfutation de la théorie anglaise du fermage de M. Wicksteed*, puis à la quatrième édition des *Éléments* (1900), dans la 36e leçon, une « fonction de fabrication », qui sert à déterminer la proportion des facteurs utilisés par égalisation du rapport de leurs productivités marginales à leurs prix relatifs. Mais cela n'induit pas de modification du tâtonnement de la 21e leçon. Même si l'analyse de la stabilité du tâtonnement sur le prix des services aurait due être modifiée, il n'en reste pas moins que pendant l'étape où se réalise l'équilibre de la production par ajustement des quantités offertes par les entrepreneurs, les prix des services sont donnés et invariables. Après avoir choisi la combinaison des facteurs qui minimisait le coût de production de toute quantité produite à ces prix de facteurs, l'entrepreneur peut se comporter comme si ces coefficients étaient fixes.

La seconde fonction de l'entrepreneur, l'ajustement des quantités précisément, est, par contre, fondamentalement liée à l'hypothèse de rendements d'échelle constants. C'est elle qui rend inutilisable une fonction d'offre basée sur un comportement formellement symétrique à celui du consommateur, c'est-à-dire sur la maximisation d'une fonction objectif. L'entrepreneur est ici un simple principe praxéologique qui mime abstraitement des forces concurrentielles. Dans une économie de production qui connaît une division technique du travail, situé au principe de la variation des quantités, il figure, comme le commissaire-priseur dans le domaine des prix, un *a priori* des relations marchandes et des ajustements qu'elles réalisent nécessairement.

Essayons de tirer la morale, pour notre propos, de ce résumé succinct de la section V des *Éléments*. Le plus étonnant, pour un lecteur moderne, tient peut-être à ce que la théorie de la répartition qu'elle comporte est complètement indépendante de tout principe de productivité marginale. À cause de la complémentarité des services producteurs, leurs productivités marginales sont nulles et ne peuvent servir de base à la détermination de leurs rémunérations. Cela a souvent été considéré comme une

insuffisance du modèle de Walras, voire comme un reproche majeur qu'il fallait lui adresser (cf. par exemple Stigler, 1941). Pourtant on l'a dit, lorsqu'un traitement de la question lui est suggéré, Walras est tout à fait d'accord pour introduire la substitution des facteurs et le problème du choix des techniques. De son point de vue, cela mérite la rédaction d'une… note, certes élégante et développée (il est sensible, dans une certaine mesure, à l'esthétique de l'envahissement du calcul différentiel) et même son intégration aux *Éléments*, mais seulement à la fin, à la section VII, *quand tout est déjà joué* ; au fond, cela ne change pas sa théorie d'un iota. La morale est donc claire : de ce que les productivités marginales, lorsqu'elles sont définies, doivent être égales à l'équilibre aux taux de rémunération des facteurs, on ne saurait tirer l'idée que la théorie de la répartition est une théorie de la productivité marginale. Ce qui détermine la répartition est l'ensemble des conditions de l'équilibre général, parmi lesquelles se trouvent les techniques de production, qu'elles soient à facteurs complémentaires ou à facteurs substituables. Sous cette dernière hypothèse, la théorie de la répartition, en fait inchangée, peut se formuler en termes de productivités marginales. L'attitude même de Walras témoigne ainsi d'une vérité qui mettra bien longtemps à s'imposer complètement dans la profession.

3.2. La théorie de la capitalisation

Après avoir étudié le prix des services producteurs, Walras veut déterminer le prix des capitaux, et donc introduire leur marché, puisque « il ne saurait y avoir, pour nous, de prix que sur le marché » (1877, p. 346). L'esclavage aboli, on se concentre sur les « capitaux proprement dits » en négligeant pour simplifier le prix et le marché des terres.

On ne demande pas des biens capitaux pour eux-mêmes, mais pour ce qu'ils peuvent rapporter. En un sens, cette spécificité est ambiguë. La demande de services producteurs est, elle-même, une demande dérivée : l'entrepreneur ne les veut que pour les biens qu'ils lui permettront de produire. Ce qui distingue la demande de biens capitaux dans le modèle de Walras est néanmoins rendu clair par la périodisation utilisée : si je demande des biens capitaux en début de période pour leur usage actuel, c'est-à-dire pour leur services producteurs ou consommables, je réalise une opération équivalente, compte-tenu de la possibilité de les revendre en fin de période, à leur location, qui me permettrait tout aussi bien de réaliser cette fin (avec des anticipations statiques et subjectivement certaines, les éventuelles plus ou moins values anticipées sont nulles). Le contenu économique de cette opération s'épuise donc dans l'analyse déjà menée de la production par laquelle a été faite « la détermination du prix des services ». S'il y a lieu, par contre, d'introduire de nouveaux marchés pour déterminer le prix des biens capitaux, et pas seulement de leurs services, c'est parce que je peux désirer, aujourd'hui, disposer demain d'un bien capital, non pas pour son usage producteur ou consommable (j'aurai pu le louer demain), mais pour le revenu qu'il

pourra me rapporter. Ainsi la demande de biens capitaux est-elle une demande de revenu futur dont le moyen est l'épargne ; elle implique directement une hypothèse d'anticipation, statique chez Walras, sur le prix futur des services des biens capitaux.

La fonction d'épargne

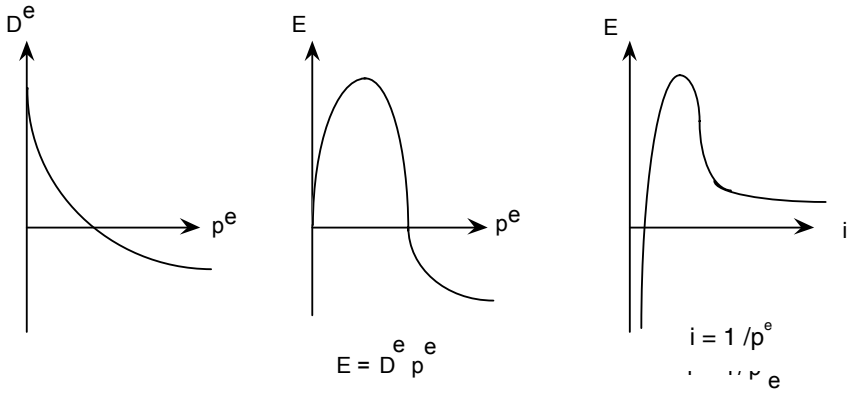
Qu'il s'agisse de la théorie de l'échange, du capital ou de la monnaie, Walras a toujours « posé empiriquement » des fonctions de demande, c'est-à-dire sans les dériver de la maximisation de l'utilité, et élaboré avec elles son analyse de l'équilibre général, tâtonnement compris. Ce n'est que dans un second temps qu'il interprète en quelque sorte ses résultats en termes d'utilité, en dérivant de précieux « théorèmes de l'utilité maxima ». Par exemple dans la théorie de l'échange, le modèle est posé et discuté dans les leçons 5 à 7 des *Éléments*, avant que la théorie de l'utilité ne soit introduite à la leçon 8. De même dans la section V sur la théorie de la capitalisation, le cœur du modèle est contenu dans les leçons 23 à 25 tandis qu'il est réservé aux leçons 26 et 27 d'établir deux « théorèmes de l'utilité maxima des capitaux neufs ».

Si l'on veut modifier l'allocation intertemporelle de ses ressources en épargnant, c'est en vue d'accroître sa consommation et son bien-être futurs, au prix de leurs diminutions actuelles. Pour préciser cette idée, selon les termes mêmes de Walras à la leçon 23, « il faudrait évidemment considérer l'utilité sous un aspect nouveau, la distinguer en utilité *présente* et utilité *future* » (1977, p. 358). Il poursuit : « Nous ne ferons pas cette recherche […] parce que cette opération ne nous est pas nécessaire pour le moment » (*ibid.*). On peut considérer que les leçons 26 et 27 contiennent ses tentatives d'optimisation intertemporelle de l'utilité. Nous n'aborderons pas ici leur analyse.

Revenons donc à la leçon 23. Pourquoi l'optimisation intertemporelle n'est-elle pas « nécessaire pour le moment » ? Parce qu'au fond, il suffit de dire qu'un droit à du revenu futur m'est aujourd'hui utile, directement, avec une utilité marginale (une « rareté » dans les termes de Walras) décroissante avec sa quantité (rappelons que la fonction d'utilité walrassienne est cardinale). D'ailleurs à la quatrième édition, c'est-à-dire seulement en 1900, Walras introduira en quelque sorte un artifice pédagogique : si l'on veut se figurer les choses, on peut dire que les agents qui épargnent demandent une « marchandise idéale (E) » (1900, p. 359). Il s'agit d'une rente perpétuelle, c'est-à-dire un droit à un franc par période à perpétuité (ou plutôt à une unité de numéraire, car Walras fait encore abstraction de la monnaie à ce stade). Ce droit entre dans l'utilité actuelle des agents comme les autres biens de consommation. Son prix p^e est l'inverse de son « taux de revenu », c'est-à-dire du taux d'intérêt, noté i (on a donc $p^e=1/i$). Sa demande D^e, comme de toute marchandise utile chez Walras, est « empiriquement » supposée décroissante en son prix et intersecte les axes. Elle peut être négative, il s'agit alors d'une offre, l'agent voulant alors réaliser à l'avance un revenu futur. L'épargne E, égale au produit $D^e p^e$, est donc croissante, en

partant de zéro, puis décroissante en fonction de p^e. En fonction de i elle aura donc l'allure habituelle chez Walras des fonctions d'offres de services (ou de biens dans l'économie d'échange).

Figure 5: La fonction d'épargne dans la quatrième édition des *Éléments*



Si la demande de capital est donc une demande de revenus futurs, les différents biens capitaux sont rapportés à l'unité d'un support, ou d'un droit, à ce revenu futur, figurable par une marchandise idéale. Ce qui importe à l'épargnant est le rendement de son placement et non la spécificité physique du bien capital dont il acquiert la propriété. Du point de vue de la demande, il y a donc une unité des biens capitaux, unité qui en réalité couvrirait aussi les terres si on introduisait leur marché. Mais les biens capitaux proprement dits sont aussi périssables et produits. Leur analyse doit aussi s'articuler, en un modèle synthétique, à la diversité de leurs conditions de production particulières.

Le modèle

Le modèle de Walras peut s'écrire en notations matricielles, pour m biens de consommation, n services et q capitaux neufs[5]:

[1] $O^s = F^s\ (P^{bc}, P^s, i)$ (offre des n services)

[2] $D^{bc} = F^{bc}\ (P^{bc}, P^s, i)$ (demandes des m biens de consommation)

[3] $E = F^e\ (P^{bc}, P^s, i)$ (fonction d'épargne)

$O^s\ P^s = D^{bc}\ P^{bc} + E$ (contrainte de budget agrégée)

5. **Les formats sont les suivants : P^{bc} : (m, 1) ; P^s : (n, 1) ; P^k : (q, 1) ; $P^{s,k}$: (q, 1) ; O^s : (1, n) ; D^{bc} : (1, m) ; D^k : (1, q) ; A : (m, n) ; B : (q, n) ; I est la matrice unité de format (q, q) ; $\tilde{\delta}$: (q, q) ; $\tilde{\nu}$: (q, q).**

[4] $D^{bc}\ A + D^{k}\ \mathrm{B} = O^{s}$ (équilibre de l'échange)

[5] $A\ P^{s} = P^{bc}$; (équilibre de la production des m biens de consommation)

[6] $B\ P^{s} = P^{k}$ (équilibre de la production des q biens capitaux)

[7] $D^{k}\ P^{k} = E$ (égalité de l'épargne et de l'investissement)

[8] $P^{k} = [iI + \tilde{\delta} + \tilde{\nu}\ ]^{-1}.P^{sk}$ (prix de vente des q biens capitaux)

P^{sk} représente la restriction du vecteur P^{s} du prix des services à ses seules q composantes qui concernent les services des biens capitaux. I est la matrice unité. Le numéraire est toujours le premier bien de consommation.

Les trois premiers blocs donnent les fonctions comportementales des agents, respectivement d'offre de services, de demandes de biens de consommation et d'épargne. Ces fonctions sont liées par la contrainte de budget agrégée. De façon analogue à ce que l'on a vu dans le modèle de l'économie de production, les quantités apparaissant dans le terme gauche du bloc [4] sont aussi bien des offres que des demandes de biens de consommation et de biens capitaux. Ce bloc [4] figure donc non seulement l'équilibre de l'échange des services, mais aussi des biens de consommation et des biens capitaux. Les blocs [5] et [6] représentent l'équilibre de la production, respectivement des biens capitaux et des biens de consommation. L'unique équation du bloc [7] montre l'égalité de l'épargne et de l'investissement. Le bloc [8] définit les prix de vente des biens capitaux. Il fait intervenir le taux de revenu net, i , qui est défini de la façon suivante: il s'agit du rapport, pour chaque bien capital, entre son revenu net et son prix de vente. Son revenu net n'est rien d'autre que le prix actuel de son service (voilà bien l'hypothèse d'anticipation statique, puisqu'il s'agit en fait de l'anticipation du prix futur de ce service) diminué des primes d'amortissement et d'assurance. Ces dernières sont traitées comme des proportions constantes, δ et ν, du prix du capital. On a donc, pour chaque bien capital :

$$i = \frac{P^{sk} - (\delta + \nu)\, P^{k}}{P^{k}} \quad \Leftrightarrow \quad P^{k} = \frac{P^{sk}}{i + \delta + \nu}$$

Retrancher les primes d'amortissement et d'assurance du revenu brut des capitaux revient à les rendre, selon les termes de Walras, « en quelque sorte indestructibles » et « pour ainsi dire impérissables » (1877, p. 347). Dans son esprit, cette relation de capitalisation est donc clairement équivalente à l'opération qui consisterait à prendre la valeur actuelle d'une série stationnaire (anticipations statiques) de revenus nets sur un horizon infini, en utilisant le taux i comme taux d'actualisation. Le bloc [8] établit des équations semblables pour chaque bien capital, en écriture matricielle. Cependant, il ne traite pas i , d'une part, δ et ν, d'autre part, de la même façon. δ et ν sont diversifiés, spécifiques à chaque bien capital : $\tilde{\delta}$ et $\tilde{\nu}$ sont les matrices diagonales de ces taux

diversifiés. Le bloc [8] de Walras pose par contre que le taux de revenu net i est le même pour tous les biens capitaux, dont le prix se détermine ainsi par capitalisation du prix de leur service au même « taux de revenu net ». Si on introduisait un marché des terres, on déterminerait de la même façon leur prix à partir du prix de leur service (avec $\delta = \nu = 0$) ; on pourrait même, « à la rigueur », fournir de cette façon une évaluation des personnes ou du « capital humain ».

Les trois premiers blocs ne formant que $n + m + 1$ équations indépendantes, le modèle comporte $2(n + m + q + 1)$ équations. Mais il est facile de montrer que l'une d'entre elles est redondante : il suffit de faire apparaître le prix de revient de la production totale dans les blocs [4] d'une part, [5] et [6] d'autre part, pour retrouver, compte tenu de [7], la contrainte de budget agrégée. On peut donc espérer que le modèle détermine les $2n + 2m + 2q + 1$ inconnues que sont les $2(n + m + q)$ prix et quantités des biens de consommation, services et biens capitaux, moins le prix du numéraire, plus le taux du revenu net i et l'épargne E. Là encore, la définition du prix de revient de la production globale $(O^{bc}\Pi^{bc} + O^{k}\Pi^{k} = D^{s}P^{s})$ et la contrainte de budget agrégée permettent de mettre en évidence une équation structurelle qui n'est pas la loi de Walras :

$$(D^{bc} - O^{bc})P^{bc} + (D^{s} - O^{s})P^{s} + (E - O^{k}P^{k}) = O^{bc}(\Pi^{bc} - P^{bc}) + O^{k}(\Pi^{k} - P^{k})$$

On peut, comme précédemment, décrire l'allure générale du tâtonnement développé à la 25e leçon en s'appuyant sur cette équation structurelle. En se donnant au hasard les quantités produites des biens capitaux et le taux de revenu net, Walras reprend d'abord la série de tâtonnements emboîtés de l'économie de production. Il obtient ainsi (en admettant la stabilité des processus évoqués) l'équilibre du marché des biens de consommation ($D^{bc} = O^{bc}$), l'équilibre de la production de ces biens ($\Pi^{bc} = P^{bc}$), et enfin l'équilibre sur le marché des services ($D^{s} = O^{s}$). En simplifiant son analyse qui traite à part le numéraire, on obtient donc à ce stade:

$$(E - O^{k}P^{k}) = O^{k}(\Pi^{k} - P^{k})$$

L'étape suivante du tâtonnement consiste à établir l'égalité de l'épargne et de l'investissement ($E = O^{k}P^{k}$), en libérant le taux de revenu net. Elle ne suffit pas à résoudre le problème puisque la nullité des bénéfices globaux dans la production des biens capitaux ($O^{k}(\Pi^{k} - P^{k}) = 0$) n'exclut pas que des bénéfices ou des pertes se compensent mutuellement. La dernière étape consiste donc à établir l'équilibre de la production des biens capitaux neufs ($\Pi^{k} = P^{k}$), par un tâtonnement sur leurs quantités produites (comme précédemment, chaque ajustement perturbe les équilibres précédemment acquis et implique une reprise des étapes antérieures du tâtonnement). Attachons nous d'abord à l'égalité de l'épargne et de l'investissement.

L'égalité de l'épargne et de l'investissement

Selon Walras, « les capitaux neufs s'échangent contre l'excédent du revenu sur la consommation ; et la condition d'équivalence des uns et de l'autre nous fournira l'équation nécessaire pour déterminer le taux du revenu net et, par conséquent, le prix des capitaux» (Walras, 1877, p. 351). Mais la question la plus délicate concerne précisément l'interprétation du terme ($E - O^k P^k$), qui symbolise parfaitement sur le marché la tension entre la demande de capital (au singulier) et l'offre de biens capitaux. Walras en fournit deux, dont il pense que l'équivalence fournit « la clef de toute la théorie du capital » (Walras, 1889, p. 391). Nous les envisagerons successivement.

(a) La bourse

Dans une première interprétation, les biens capitaux sont les seuls actifs que les agents économiques peuvent acquérir et accumuler (on admet pour simplifier que les terres ne font pas l'objet de transactions). On pose donc que les agents forment leur épargne par l'accumulation de ces biens capitaux, qu'ils louent ensuite en nature aux entrepreneurs. L'épargne est alors identique à la demande, en valeur, de biens capitaux ; l'unique équation du bloc [7] est une identité :

$$E - O^k P^k \equiv (D^k - O^k) P^k$$

« Ce marché des capitaux mobiliers, c'est la bourse […]. Si (K) est un chemin de fer, et que [P^{sk}] soit une somme annuelle à recevoir à titre de dividende, le prix P^k des actions de ce chemin de fer variera en raison des variations survenues ou attendues de ce dividende.» (Walras, 1877, p. 436)

Ainsi l'équilibre du marché des capitaux peut-il être caractérisé en quelque sorte de deux points de vue. D'un côté, l'épargne globale doit être égale à l'offre globale, en valeur, des biens capitaux (annulation du terme de gauche de l'identité précédente) ; de l'autre, l'offre et la demande de chaque bien capital doivent être égales l'une à l'autre. Ces deux points de vue ne sont pas équivalents : si $E = O^k P^k$, l'égalité $(D^k - O^k) P^k = 0$ n'assure pas que $D^k = O^k$.

L'implication réciproque est par contre vérifiée : si le vecteur $(D^k - O^k)$ est nul, on a nécessairement $E = O^k P^k$. C'est bien l'équilibre sur chacun des marchés de biens capitaux qu'il s'agit d'établir.

Or l'équilibre des marchés des biens capitaux impose en réalité une double condition : « On conçoit […] sans doute que la valeur des capitaux est rigoureusement proportionnelle aux revenus nets. Du moins doit-il en être ainsi à un certain état normal et idéal qui sera l'état d'équilibre du marché des capitaux» (Walras, 1877, p. 349). Par conséquent, *a contrario*, on peut conclure qu'en déséquilibre les taux de revenu net des différents capitaux sont normalement diversifiés. Le processus par lequel est atteint l'équilibre sur les marchés des capitaux doit, d'une part, assurer l'uniformité de leurs taux de revenus nets, d'autre part déterminer le niveau particulier de ce taux de revenu net uniforme, tel que l'épargne globale égalise la valeur globale de l'offre de capitaux. La réalisation de la seconde condition implique que $(D^k - O^k) P^k = 0$, la

première autorise à penser que $D^k = O^k$, car si les taux de revenu net anticipés par tous les agents sont uniformes, ils sont indifférents à la répartition de leurs épargnes entre les différents capitaux et la structure de D^k peut bien s'adapter à celle de O^k.

À ce stade, on ne peut qu'être étonné de ce que le taux de revenu net, i, apparaisse dans les fonctions comportementales qu'incorpore le modèle de Walras ; ou encore que Walras se soit donné, au début du tâtonnement, un taux de revenu net unique crié au hasard par le commissaire- priseur. Dès lors, la description qu'il fournit du processus concurrentiel ne pourra pas rendre compte du processus d'uniformisation des taux de revenu net, mais seulement de l'ajustement du taux de revenu net, présupposé uniforme, à son niveau d'équilibre. Considérons les q équations du bloc [8] : le commissaire-priseur ne crie pas au hasard les prix de vente des biens capitaux P^k, d'où pourrait résulter, compte tenu du prix des services, des taux de revenu net diversifiés par capital. Si cela était le cas, on devrait imaginer que se confrontent, sur chaque marché de bien capital, une offre et une demande déterminées par les désirs d'épargne des agents et la diversité des taux de revenu net anticipés. Comme le modèle a exclu l'incertitude subjective et la diversité des anticipations de prix, les agents se reporteraient tous vers l'actif le plus rémunérateur, c'est-à-dire le bien capital dont le taux de revenu net anticipé est le plus élevé (c'est d'ailleurs compte tenu de ce taux maximal qu'ils décideraient de leur volume d'épargne). Le prix des autres biens capitaux offerts, en excès d'offre (puisque leur demande serait nulle) aurait tendance à baisser, et donc leur taux de revenu net, toutes choses égales d'ailleurs, à croître. La démonstration de la stabilité d'un tel processus *d'arbitrage*, analogue à celle que Walras pense avoir réalisée à sa 11e leçon pour l'économie d'échange, serait pourtant difficile à effectuer à cause de la discontinuité des fonctions de demande de biens capitaux autour de la position d'uniformité des taux de revenu net. Le procédé utilisé consiste donc à admettre implicitement, sans démonstration, que les arbitrages ont eu lieu et se sont traduits par des prix de biens capitaux tels que leurs taux de revenu net est uniforme. Dès lors, on peut dire que le commissaire-priseur crie au hasard un taux de revenu net unique ou qu'il crie un vecteur de prix des biens capitaux tel que, aux prix des services donnés, le rapport du revenu net au prix des biens capitaux soit le même pour tous ces biens. En criant un taux unique, il satisfait *ipso facto* cette condition, de manière tout à fait semblable à la façon dont, dans l'économie d'échange, il remplissait *ipso facto* la condition d'égalité des prix directs et indirects des marchandises en criant leur prix en numéraire (voir la leçon 11 et la leçon 13, 1889, p. 200). Les demandes de capitaux par les agents, c'est-à-dire la répartition de leurs épargnes sur les différents biens capitaux, leur est maintenant indifférente. Les équations du bloc [8] doivent être considérées, sur la base du cri de i, comme des définitions du prix de vente des biens capitaux.

Ainsi la Bourse, référence supposée de la figure walrassienne du tâtonnement marchand, n'est-elle pas dans son modèle un lieu où le commissaire-priseur ajuste le cours des actions en fonction de leur demandes excédentaires. En fait, il crie et fait varier un taux de revenu net présupposé uniforme.

(b) La « banque »

Dans une seconde interprétation du modèle, il faut considérer un marché du capital-numéraire (qui serait un marché du capital-monnaie si l'on ne faisait pas encore, à ce stade, abstraction de la monnaie) sur lequel les épargnants offrent du numéraire contre un titre, émis par les entreprises (ou les banques si elles servent d'intermédiaires) pour financer leurs achats de capitaux neufs. La marchandise idéale (E), dans cette interprétation, existe réellement ; contrairement à ce qui se passait précédemment, *il y a maintenant un marché à terme*. Soient D^e et P^e la demande et le prix de ce titre. Les agents peuvent donc choisir de détenir leur épargne sous forme de titres ou de capitaux :

$$E = D^e \; P^e + D_m^k \; P^k$$

où D_m^k est le vecteur de demande de capitaux par les ménages.

Les entreprises, quant à elles, demandent des capitaux en les finançant par l'émission de ces titres. Elles sont donc soumises à la contrainte suivante :

$$O^e \; P^e = D_f^k \; P^k$$

où D_f^k est le vecteur de demande de capitaux par les entreprises.

Compte tenu de ces deux relations, le terme $(E - O^k \; P^k)$ peut se réécrire :

$$(E - O^k \; P^k) = (D^e - O^e)P^e + (D_m^k + D_f^k - O^k)P^k$$

Le second terme du membre de droite représente « la bourse » et le premier « la banque ». Selon Walras, « le taux de l'intérêt […] se manifeste bien sur le marché du capital numéraire, c'est-à-dire en banque ; mais en réalité il se détermine comme taux du revenu net […] sur le marché des capitaux, c'est-à-dire en bourse » (1889, p. 391). Cette assertion est présentée comme la conséquence d'arbitrages qui débouchent sur l'égalité des deux taux. « Il est évident que, théoriquement, il est indifférent au capitaliste de prêter aussi bien qu'à l'entrepreneur d'emprunter un capital neuf ou déjà existant ou le prix en monnaie [en numéraire] de ce capital. » (1877, p. 351-52). « Si [le taux d'intérêt] était plus élevé [que le taux de revenu net], les créateurs de l'excédent auraient avantage à prêter leur capital sous forme de numéraire sur le marché du capital numéraire, plutôt que de le louer en nature sur le marché des services, et se détourneraient, en conséquence, du second marché vers le premier ; tandis que les entrepreneurs auraient au contraire avantage à louer le capital en nature sur le marché des services plutôt que de l'emprunter sous forme de numéraire sur le

marché du capital numéraire, et se détourneraient en conséquence du second marché vers le premier […]. Et si le taux de l'intérêt était plus bas que le taux du revenu, les phénomènes inverses se produiraient » (Walras, 1889, p. 390-91).

Ce qui doit étonner, nous semble-t-il, dans cette description, est qu'elle fait jouer la relation d'arbitrage non pas, comme on aurait pu s'y attendre, entre la banque et la bourse, mais entre la banque et le marché des services. De fait, le marché du capital numéraire apparaît comme une « annexe du marché des services » (1877, p. 352), et non comme une annexe de la bourse. Pourtant dans le modèle de Walras, il n'est pas indifférent à l'entrepreneur d'emprunter un capital ou le prix de ce capital, parce que le capital emprunté fournira ses services producteurs immédiatement, dans la période, tandis que l'emprunt du prix du capital permet d'acheter un capital qui ne fournira ses services qu'à la période suivante, du moins si on se réfère, comme il le fait dans son modèle, aux biens capitaux neufs. Et pour les créateurs de l'excédent, c'est-à-dire les épargnants, les termes du choix sont : prêter en numéraire ou acheter des biens capitaux (qui rapporteront demain le prix de leurs services) ; et non pas : prêter en numéraire, ou louer le capital en nature sur le marché des services, tout simplement parce que le capital en nature correspondant n'est pas en leur possession. Le marché du capital numéraire, si l'on veut, peut être considéré comme une annexe du marché des services futurs, mais pas actuels.

Il en résulte que c'est bien entre le marché du capital numéraire et le marché des capitaux que doit se réaliser l'arbitrage. Supposons donc que le taux de revenu net se détermine en bourse, tandis que le taux d'intérêt se détermine en banque. Un premier problème, habituel en ce qui concerne les relations d'arbitrages, provient de la discontinuité des fonctions de demande : sans incertitude et sans coût de transaction, la demande de titres par les épargnants, D^e, sera nulle ou égale à E/P^e selon que le taux d'intérêt sera inférieur ou supérieur au taux de revenu net (le volume de l'épargne étant lui-même calculé en choisissant le taux le plus élevé). Mais surtout et en tout état de cause, un problème d'un autre ordre apparaît en ce qui concerne le comportement des entreprises. Le modèle n'incorpore aucun élément qui permette de le déterminer, en particulier *aucune fonction d'investissement*, qui jouerait un rôle analogue à la fonction d'épargne du côté des ménages. Chez Walras le rôle des entrepreneurs s'épuise bel et bien dans la théorie de la production. On ne voit pas comment se détermineraient leurs demandes de capitaux et leur offre de titre.

Si, cependant, on est disposé à admettre que l'égalité des taux d'intérêt et de revenu net est posée *a priori*, alors O^e et D_f^k d'une part, D^e et D_m^k d'autre part, peuvent être quelconques. Mais à quel excès de demande le taux unique réagirait-il ?

On peut supposer que D^e, O^e et D_f^k, indifférents, s'établissent à zéro. Dans ces conditions, on retombe dans la première interprétation où seule la bourse était ouverte : « On voit ici clairement que la clef de toute

la théorie du capital se trouve dans cette élimination du prêt du capital en numéraire et dans la condition exclusive du prêt du capital en nature » (1889, p. 391). Par contre, il est moins clair que « le marché du capital numéraire, qui est un avantage pratique, n'[est] ainsi qu'une superfétation théorique » (*ibid.*). Il semble plus raisonnable (et d'ailleurs plus cohérent avec l'ensemble de l'œuvre de Walras) d'admettre que le modèle de la section V n'incorpore aucun marché à terme et qu'il ne relève que de la première interprétation, la seule réellement mise en œuvre par Walras.

L'équilibre de la production des capitaux neufs

Après avoir équilibré « la bourse » par conséquent, la dernière étape du tâtonnement consiste, comme nous l'avons dit, à équilibrer la production des biens capitaux neufs, dont les prix de vente ne sont pas égaux au prix de revient. Elle mérite qu'on s'y arrête car Walras y a développé, dans les trois premières éditions des *Éléments,* un argument de stabilité reposant sur la même confusion que nous avons vue à l'œuvre dans l'analyse du marché du capital numéraire. À la quatrième édition (1900), cet argument a été, à juste titre, retiré par Walras. Ce retrait est coûteux car il affaiblit assez considérablement, comme on va le voir, le poids de sa « démonstration » relative à la stabilité de cette étape du tâtonnement. Cet épisode montre ainsi que la remarque faite au paragraphe précédent sur l'analyse du marché du capital numéraire n'est pas infidèle à l'esprit du modèle walrassien.

Pour chaque bien capital, le prix de revient est donc donné par le bloc [6] qui montre sa « ligne de production » ; et le prix de vente se lit dans le bloc [8], par capitalisation du prix de son service. Pour un bien capital j par exemple, on a (en notant b_{hj} la quantité de service h nécessaire à la production d'une unité du capital j) :

$$\sum_{h=1}^{n} b_{hj} \; P^{sh} \gtrless \frac{P^{sj}}{i + \delta_j + \nu_j}$$

Si par exemple le prix de revient (à gauche) est inférieur au prix de vente (à droite), l'entrepreneur du bien capital j augmentera son offre. Cela tendra à accroître « légèrement », nous dit Walras, la demande et donc le prix de tous les services h qui entrent dans sa production. Le prix de revient, à gauche, a tendance à augmenter, ce qui représente une influence rééquilibrante. Dans les trois premières éditions, Walras poursuit en disant que l'augmentation de l'offre de ce capital fera baisser « sensiblement » le prix P^{sj} de son service. Le prix de vente (à droite) aurait tendance à diminuer, et c'est de la conjonction de ces deux influences stabilisantes que Walras attendait la convergence vers l'équilibre de la production. Mais cette seconde influence n'existe pas et ne sera pas répétée dans l'édition définitive : augmenter la production et l'offre du bien capital j n'est pas équivalent à augmenter l'offre de son service sur les marchés actuels, car les services des biens capitaux actuellement produits ne seront disponibles que dans l'avenir. L'offre actuelle des services du capital j dépend de la quantité actuellement

existante de ce capital, et non de la quantité qui en est actuellement produite. On peut même remarquer que l'argument se renverse si les services actuels de ce bien capital sont nécessaires à sa fabrication ($b_{jj} > 0$). L'augmentation de sa production fera alors augmenter « légèrement » le prix de son service (à gauche), ce qui constitue une influence directement déstabilisante sur son prix de vente (à droite).

On peut chercher, pour conclure, à caractériser les propriétés de l'équilibre walrassien. Il s'agit d'un équilibre temporaire, relatif aux dotations initiales en biens capitaux (au sens large), dans lequel, on l'a vu, aucun marché à terme n'est ouvert. Lorsque le temps se déroule, ces dotations se modifient sous l'effet de la production des biens capitaux (et, aussi avec des anticipations statiques, de la révision d'anticipations généralement déçues). Morishima (1964) a fourni une démonstration d'existence de l'équilibre temporaire pour ce modèle walrassien (mais pas de sa stabilité). Pour ce faire, il a du introduire des inégalités qui ne se trouvent pas dans le modèle de Walras. Avec une définition « moderne » de la position d'équilibre, un marché peut être équilibré s'il se trouve en excès d'offre lorsque son prix est nul (c'est un bien libre) ; de même, le prix de vente d'un produit peut être inférieur, à l'équilibre, à son prix de revient, pourvu que sa quantité produite soit nulle.

S'agissant des biens libres, il est généralement admis que Walras, dans son étude de l'échange, a pleinement reconnu leur existence, même s'il ne les a pas intégrés à sa définition formelle de l'équilibre (il n'écrit pas d'inégalités). Mais on ne lui fait pas, en général, un tel crédit s'agissant de l'équilibre de la production. Il s'agit là d'une critique explicite de Walras, car la structure des dotations initiales en biens capitaux peut bien être très différente de celle qui, compte tenu des techniques de production (à facteurs complémentaires), serait commandée par la demande. Certains biens capitaux peuvent se trouver en quantités (relativement) pléthoriques. Ils ne seront alors pas produits à l'équilibre temporaire (peut-être le seront-ils à nouveau plus tard, si l'économie est effectivement progressive). Cela se traduira par le fait qu'au faible prix relatif actuel de leur service (compte tenu de la pléthore), leur prix de vente, obtenu par capitalisation, restera inférieur à leur prix de revient. Il peut même être nul, si leur service entre dans la catégorie des biens libres, bien que ces biens capitaux soient toujours utilisés.

Le fait que ces biens actuellement pléthoriques ne soient pas produits est une des raisons qui peuvent, peut-être, faire espérer que l'économie converge, à travers la séquence de ses équilibres temporaires, vers une situation plus « régulière », où tous ces biens capitaux seront produits. À ce moment seulement les équations de Walras, écrites en égalités, seront vérifiées. Maintenant la question est de savoir si Walras, parce qu'il n'a pas intégré les inégalités à sa définition formelle de l'équilibre, a méconnu ces possibilités et par conséquent le caractère d'équilibre temporaire de son propre modèle, le confondant avec un équilibre de longue période. La démarche même de Walras, ainsi que les citations

suivantes, témoignent selon nous abondamment du contraire : « Si on suppose qu'il existe déjà, dans la société, des capitaux mobiliers fixes anciens […] il n'est nullement certain que le montant *E* des épargnes permette la fabrication de capitaux mobiliers fixes neufs en quantités telles qu'il soit satisfait aux [*q*] dernières équations [celles du bloc [8], d'uniformité de taux de revenu net]. Dans une société, comme celle que nous avons supposée, établissant son équilibre économique *ab ovo,* l'égalité des taux des revenus nets n'existerait probablement pas ; elle n'existerait probablement pas non plus dans une société qui viendrait d'être désorganisée économiquement par une guerre, une révolution ou une crise. Ce qui resterait seulement certain […] est que […] [l'on fabriquerait] d'abord ceux pour lesquels le taux de revenu net serait le plus fort […] sous le régime de la libre concurrence. Au contraire, dans une société en marche, et n'ayant qu'à se maintenir à l'état d'équilibre, on peut supposer qu'il est satisfait aux [*q*] dernières équations. » (Walras, 1900, p. 430-431). De façon tout aussi explicite, on lit à la leçon 25 qu'à l'équilibre de la production et de l'échange des capitaux, « il serait satisfait à celles des équations du système [8] qui subsisteraient après élimination des capitaux neufs qu'il n'y a pas lieu de produire » (p. 401).

C'est seulement dans une économie suffisamment « régulière » par conséquent que tous les biens capitaux diversifiés sont rémunérés au même taux de revenu net et représentent un droit uniforme à du revenu futur. De toutes façons, dès qu'il existe une modification des prix relatifs les anticipations statiques seront déçues et *ex post,* il n'y aura rien qui soit « le » taux de revenu net. Ce qui détermine *ex ante* le taux de revenu net est l'ensemble des équations du modèle d'équilibre temporaire général, si ce modèle a une solution unique et stable. Dans la comparaison d'éventuels équilibres stationnaires ou quasi-stationnaires, la valeur du taux de revenu net comme les valeurs, exprimées en numéraire, de l'ensemble des biens capitaux et du revenu national, se modifient d'une façon qu'on ne peut prévoir *a priori*. L'idée que le taux de revenu net mesure « la productivité marginale du capital » est étrangère au modèle de Walras.

En somme, il existe, chez Wicksell comme chez Walras, une opposition entre une théorie ou la production est réalisée « sans capital » et la théorie du capital. Dans la première, pour Wicksell « le temps ne joue aucun rôle économique » (1901, p. 98) et pour Walras, on étudie un modèle purement statique. Pour les deux auteurs, on peut assez naturellement faire dans ce cadre une hypothèse de rendements d'échelle constants, avec des bénéfices nuls. La répartition peut éventuellement s'y formuler en termes de productivités marginales, mais ce n'est pas une obligation comme en témoigne la présentation de Walras qui utilise des facteurs complémentaires (avant d'introduire des possibilités de substitution à partir de 1896). De toutes façons, il ne saurait être question de relation causale entre ces grandeurs. Lorsque le capital est introduit, il est (finalement pour Wicksell) évalué en prenant

la valeur actuelle de ses revenus futurs. Wicksell montre que l'égalité du taux d'intérêt à la productivité marginale du capital n'est vérifiée que pour un investisseur concurrentiel, qui raisonne à prix fixes, tandis qu'elle est invalidée au niveau global où l'accroissement du capital implique une modification des prix relatifs. Walras, dont le modèle est dépourvu de fonction d'investissement, ne cherche pas du tout à montrer que le taux d'intérêt est égal à la productivité marginale du « capital » et ne se soucie nullement d'une mesure agrégée de cette grandeur. Son modèle est vraiment désagrégé et articule la diversité des biens capitaux avec l'analyse du capital comme support de transferts intertemporels de revenus ; tandis que dans la tradition autrichienne, il faudrait d'abord « traduire » les « goods in process » en une représentation input-output avant de pouvoir évaluer les biens capitaux dans leur diversité (Burmeister, 1974). Compte tenu de l'impossibilité d'une mesure agrégée du capital, c'est *a priori* le modèle de Walras qui doit être pris comme référence de la théorie néoclassique.

Il reste pourtant, selon nous, une autre opposition entre ces deux auteurs : chez Wicksell, le temps est économiquement saisi à travers les « avances », les dépenses réalisées dans le processus de production capitalistique, si bien qu'*a contrario* la production sans capital « ne prend pas de temps » (1901, p. 98). Chez Walras au contraire, malgré une formulation malheureuse de la 4e édition des *Éléments*, la production est saisie dans une durée physique essentielle puisqu'elle est analysée à travers la catégorie de la location des ressources productives, dont la vente des services producteurs est le synonyme. Cela lui permet une approche originale et féconde en théorie monétaire : l'objet propre de cette théorie est d'analyser l'incidence de la chronologie des livraisons et des paiements à l'intérieur de la période, dont la durée est physiquement déterminée, en isolant cette fonction de celle dévolue au capital, à savoir la modification de l'allocation des ressources entre les périodes.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AUTUME A. d'(1982), « L'introduction du temps dans la théorie de l'équilibre général », *Cahiers d'économie politique*, n° 7, p. 93-128.

BLISS C.J. (1975), *Capital Theory and the Distribution of Income*, North-Holland/American Elsevier.

BÖHM-BAWERK E. von (1889 a), *Positive Theorie des Kapitales,* première édition, 1889, deuxième édition, 1902, troisième édition, 1909-1912, quatrième édition 1921, Verlag von Gustav Fisher, Jena ; traduction anglaise, 1959, Libertarian Press, South Holland, Illinois, vol. II (édition citée) ; traduction française, Marcel Giard, 1929.

BÖHM-BAWERK E. von (1889 b), « Une nouvelle théorie du capital », *Revue d'économie politique*, n° 3, p. 97-124.

BURMEISTER E. (1974), « Synthesizing the neo-austrian and alternative approaches to capital theory : a survey », *Journal of Economic Literature,* vol. 12, p. 413-456.

CASS D. (1973), « On the wicksellian point-input, point-output model of capital accumulation : a modern view (or, neoclassicism slightly vindicated) », *Journal of Political Economy,* vol. 81, p. 71-97.

CLARK J. B. (1899), *The Distribution of Wealth : a Theory of Wages, Interest and Profits*, New-York, Macmillan, extraits traduits en français in *J. B. Clark et J.M. Clark, textes choisis*, par Émile James, Paris, Dalloz, 1948 (édition citée).

CLARK J. B. (1907), *Essentials of Economic Theory as applied to modern problems of industry and public policy*, New-York, Macmillan, extraits traduits en français in *J. B. Clark et J. M. Clark, textes choisis*, par Émile James, Paris, Dalloz, 1948 (édition citée).

DORFMAN R. (1959 a), « Waiting and the period of production », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 73, p. 351-372.

DORFMAN R. (1959 b), « A graphical exposition of Böhm-Bawerk's interest theory », *Review of Economic Studies*, vol. 26, p. 151-158.

GAREGNANI P. (1960), *Il capitale nelle teorie della distribuzione,* Guiffré, Milan, traduction française : *Le capital dans les théories de la répartition*, PUG-Maspero, 1980.

HENNINGS K.H. (1997), *The Austrian Theory of Value and Capital*, Edward Elgar.

HIRSHLEIFER J. (1967), « A note on the Böhm-Bawerk/Wicksell theory of interest », *Review of Economic Studies,* vol. 34, p. 191-199.

JAFFÉ W. (1942), « Léon Walras'theory of capital accumulation », in *Studies in Mathematical Economics and Econometrics,* édité par Oskar Lange *et al.,* Chicago, University of Chicago Press.

JAFFÉ W. (1953), « La théorie de la capitalisation chez Walras dans le cadre de sa théorie de l'équilibre général », *Économie appliquée*, vol. 6, n° 2-3, p. 289–317.

JEVONS W.S. (1871), *The Theory of Political Economy*, Macmillan, Londres, réédition Penguin Books 1970 (édition citée), traduction française, Paris, Marcel Giard, 1909.

MORISHIMA M. (1964), *Equilibrium Stability and Growth, a multi-sectoral analysis,* Oxford University Press.

MORISHIMA M. (1977), *Walras'Economics, a pure theory of capital and money*, Cambridge University Press, traduction française, Economica, Paris, 1979.

NEGISHI T. (1982), « Wicksell's missing equation and Böhm-Bawerk's three causes of interest in a stationary state », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 42, p. 161-174.

NEGISHI T. (1985), *Economic Theories in a non-Walrasian Tradition,* Cambridge University Press.

REBEYROL A. (1999), *La Pensée économique de Walras*, Paris, Dunod.

SCHUMPETER J. (1912), T*heorie der Wirtshaftlichen Entwicklung,* Leipzig, Dunker und Humblot, 1912, seconde édition 1926, traduction française : *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz 1935.

STIGLER G.J. (1941), *Production and Distribution Theories, The Formative Period,* Macmillan, New York.

UHR (1960), *Economic Doctrines of Knut Wicksell,* Berkeley, University of California Press.

VAN DAAL J. et JOLINK A. (1993), *The Equilibrium Economics of Léon Walras*, Routledge.

WALKER D.A. (1996), *Walras's Market Models,*Cambridge University Press.

WALRAS L. (1874), *Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale*, Lausanne, Corbaz, Paris, Guillaumin, première édition des sections I, II et III, 1874 ; première édition des sections IV, V et VI, 1877 ; seconde édition, 1889 ; troisième édition, 1896 ; quatrième édition, 1900. Réédition Economica, in *Auguste et Léon Walras, Œuvres économiques complètes*, tome VIII, 1988 (cette édition critique, citée, permet de comparer très commodément les éditions).

WICKSELL K. (1893), *Über Wert, Kapital, und Rente nach den neueren national-ökonomischen Theorien* Jena, traduction anglaise, *Value, Capital and Rent*, 1954, Reprint Kelley 1970 (édition citée).

WICKSELL K. (1901), *Föreläsningar i nationalekonomi*, tome I, Lund ; traduction anglaise, *Lectures on Political Economy*, tome I, George Routledge & Sons, Londres 1934 ; Reprint Kelley 1977 (édition citée).

WICKSTEED P.H. (1894), *Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution,* Londres, Macmillan.

WICKSTEED P.H. (1910), *The Common Sense of Political Economy*, London, Routledge & Kegan Paul, 1967.

*

* *

On trouvera des présentations générales des problèmes abordés dans ce chapitre dans les ouvrages d'histoire de la pensée économique, en particulier en français : SCHUMPETER J. (1954), *History of Economic Analysis*, Allen & Unwin, Oxford University Press, traduction française Gallimard 1983, tomes II et III ; et BLAUG (1962), *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge University Press, traduction française Economica, en particulier les chapitres 11 et 12. STIGLER (1941) est une référence utile.

Sur Wicksell, l'ouvrage de référence est UHR (1960). On trouvera une bonne présentation du modèle dit de Böhm-Bawerk/Wicksell dans DORFMANN (1959 a et b), et de son indétermination dans HIRSHLEIFER (1967) et NEGISHI (1982 ou 1985).

William JAFFÉ est l'auteur qui fait référence sur l'œuvre de Walras (dont l'édition de référence est aujourd'hui celle d'Economica). Un recueil de ses articles est disponible : WALKER D.A. (éd.), *William Jaffé's Essays on Walras*, Cambridge University Press, 1983. On peut aussi consulter VAN DAAL et JOLINK (1993), WALKER (1996) et REBEYROL (1999).

Une démonstration moderne d'existence d'un équilibre « walrassien », avec capitalisation, se trouve, à quelques infidélités près, dans MORISHIMA (1964), qui a finalement consacré un ouvrage entier à Walras (Morishima, 1977). On trouve également une bonne présentation du modèle dans D'AUTUME (1982).

D'un point de vue « néo-ricardien », GAREGNANI (1960) présente une vision critique de l'ensemble de la théorie néoclassique du capital dans son chapitre II, très détaillée en ce qui concerne en particulier les œuvres de Walras et de Wicksell. Ce débat a formé le thème d'un numéro des Cahiers de l'ISEA, *Économie et Société*, cahiers franco-italiens, n° 9, novembre 1967. Une « critique de la critique » de Garegnani se trouve, en ce qui concerne Walras, dans D'AUTUME (1982).

On trouvera les principaux articles du débat cambridgien sur la fonction de production agrégée et la théorie néoclassique du capital dans les deux recueils suivants : *Capital and Growth*, HARCOURT et LAING éditeurs, Penguin Modern Economic Readings, 1971 ; et *A Critique of Economic Theory*, HUNT et SCHWARTZ éditeurs, Penguin Modern Economic Readings, 1972.

XXVII

La monnaie dans la pensée néo-classique pré-keynésienne

Jérôme de BOYER

1. INTRODUCTION

1.1. Un siècle de théorie néo-classique de la monnaie

En 1903, K. Helfferich soulève un problème à nouveau posé par F. Hahn dans un article paru en 1965 : comment la théorie néo-classique peut-elle expliquer que les agents acceptent de céder des biens contre la monnaie ? Aujourd'hui, après 120 ans de développement, la théorie néo-classique ne sait toujours pas répondre à cette question.

Paradoxalement il aura fallu attendre les trente dernières années pour que les difficultés de l'intégration de la monnaie à la théorie de la valeur utilité soient mises en évidence. La solution proposée par les modèles d'encaisse préalable revient à poser une équation *ad hoc*. Les conditions d'existence d'un équilibre avec prix positif de la monnaie dans les modèles à générations d'agents (dotations et préférences, biens périssables, schémas d'anticipations, absences de titres…) ne sauraient rendre compte des caractéristiques de la monnaie contemporaine.

Selon nous il convient de scinder 120 années de théorie néoclassique de la monnaie en quatre phases :

i) la première, qui s'étend des années 1870 aux années 1920, est celle de la rupture progressive avec l'approche ricardienne ;

ii) la seconde, qui se situe dans l'entre-deux-guerres mondiales, correspond à l'émergence des idées keynésiennes et place la question de la neutralité de la monnaie, et non celle de la valeur de la monnaie, comme thème central de la théorie monétaire ;

iii) la troisième phase est celle de la synthèse des innovations keynésiennes et du modèle d'équilibre général. Cette phase correspond aux

débats macro-économiques présents dans nos manuels. Ses recherches sur les fondements microéconomiques de la demande de monnaie et des équilibres monétaires ouvrent la dernière phase : celle du doute ;

iv) nous sommes dans la quatrième phase. D'une part les travaux de Sharpe, de Black et Scholes et les innovations financières dont ils ont favorisé l'éclosion remettent en cause la théorie keynésienne de la préférence pour la liquidité. D'autre part les travaux de D. Patinkin et de F. Hahn mettent en évidence la difficulté d'une réponse à la question de l'intégration de la monnaie à la théorie de la valeur par laquelle nous avons introduit cet article. Enfin les développements de la micro-économie financière, alors qu'ils éclairent nombre des thèses monétaires défendues par les auteurs non ricardiens de la période classique — Smith, Thornton et la Banking School — contribuent paradoxalement à creuser le fossé entre théorie bancaire et théorie monétaire.

À l'heure de l'unification monétaire européenne, la théorie économique dominante ne sait comment appliquer à la monnaie les principes de l'offre et de la demande et voit dans le taux d'intérêt une variable a-monétaire. Il y a lieu de s'interroger sur l'écart qui existe aujourd'hui, à la différence de ce qui avait lieu lors de la période classique, entre politique et théorie monétaire.

Ce chapitre présente l'émergence de la pensée monétaire néo-classique avant le *Treatise on Mone*y de Keynes ; soit la première de nos quatre phases.

1.2. Double rupture avec l'approche ricardienne

La révolution marginaliste conduit à reconsidérer le lien implicitement admis par les classiques entre monnaie et marchandise. Une double rupture marque la pensée monétaire au début du vingtième siècle : en premier lieu la théorie néo-classique de la valeur utilité remplace la théorie classique de la valeur travail, en second lieu les systèmes de monnaie inconvertible supplantent les régimes à étalon métallique (bimétallisme, étalon-argent, étalon-or).

En plaçant l'utilité et la demande au centre de l'analyse économique, les auteurs néo-classiques franchissent un pas important dans la direction d'une théorie pure de la monnaie. L'accent est mis sur la particularité de la monnaie : elle a pour fonction d'assurer la circulation des biens. Son utilité spécifique est soulignée et la question des déterminants de sa valeur est posée. Le rejet de la théorie classique des prix pose aux auteurs marginalistes le problème suivant : la nouvelle théorie de la valeur est-elle applicable à la monnaie ?

L'explication de la valeur de la monnaie par l'existence d'un coût de production des métaux précieux ne peut plus suffire pour deux raisons : la première, que nous venons d'évoquer, c'est que l'utilité, et non le coût, est dorénavant le fondement de la valeur. La seconde, c'est que la monnaie cesse d'être assimilée aux métaux précieux. Cette seconde cause de la mutation de la théorie monétaire intervient cependant plus

tardivement que la première ; il faut attendre la Première Guerre mondiale pour que les économistes la réalisent pleinement.

En effet, pendant longtemps, surtout en Angleterre, l'idée dominante était que la monnaie était liée à l'or, que celui-ci avait une valeur et qu'il la donnait à la monnaie à travers la règle de convertibilité. Les auteurs quantitativistes ajoutaient que les émissions de billets, par nature exogènes, devaient être contrôlées selon des règles strictes afin de maintenir cette valeur, et de préserver, ainsi, la convertibilité. Leurs adversaires, plus libéraux, concluaient que la quantité de monnaie se fixe de façon endogène selon les besoins du commerce et de l'industrie et que les émissions des banques ne pouvaient avoir d'effet sur la valeur de la monnaie. Le débat monétaire portait essentiellement sur le lien entre les émissions et l'encaisse-or des banques et supposait réglée la question des déterminants de la valeur de la monnaie.

L'expérience du bimétallisme, dans les deux premiers tiers du XIXe siècle, puis celle de sa suspension dans le derniers tiers, l'expérimentation du papier monnaie inconvertible, la grande phase de déflation des prix de la fin du XIXe siècle, les conséquences monétaires de la Première Guerre mondiale ont progressivement contribué à remettre en cause ce schéma qui associait la monnaie aux métaux précieux, à l'or en particulier. Les travaux historiques mettent en évidence que l'étalon-or n'a tenu lieu de système monétaire international que durant une quarantaine d'année (1873-1914) et qu'il s'agissait d'un système d'étalon-sterling, consacrant la domination financière acquise par la place de Londres et le billet de la Banque d'Angleterre durant la deuxième partie du XIXe siècle, et non de la belle et harmonieuse mécanique humienne qui fascinait les économistes ricardiens.

C'est dans ce contexte historique et analytique que les auteurs néoclassiques pré-keynésiens abordent la question de la monnaie.

La fin de l'introduction de ce chapitre présente les clarifications apportées aux propriétés et aux définitions de la monnaie. Nous mettrons en évidence l'existence d'une contradiction, d'un cercle vicieux, entre valeur de la monnaie et utilité de la monnaie. Enfin nous commenterons la notion de pouvoir d'achat de la monnaie.

La seconde partie de ce chapitre sera consacrée aux approches de la monnaie exogène. Nous verrons comment le concept de demande de monnaie est introduit dans l'analyse du marché. Nous distinguerons d'une part l'analyse de l'École de Cambridge, qui raisonne sur un modèle où il y a dichotomie entre le marché des biens et le marché de la monnaie, et, d'autre part, l'analyse de Walras qui ne contient pas une telle dichotomie. Les auteurs de Cambridge mettent l'accent sur l'effet de substitution entraîné par la variation du niveau général des prix ; Walras introduit, à côté de ce premier effet, l'effet de richesse provoqué par cette même variation du niveau général des prix.

La troisième partie de ce chapitre traitera des modèles de monnaie de crédit. Dans un premier temps nous présenterons les contributions de Wicksell et de Fisher qui n'introduisent pas le concept de demande de

monnaie. Dans leur analyse des cycles du crédit et des liens entre taux d'intérêt et niveau général des prix, ces deux auteurs tendent à supprimer la dichotomie entre marchés des biens et de la monnaie. Notre exposé s'achèvera par la présentation de l'apport de Hawtrey qui suspend la dichotomie biens/monnaie en introduisant le taux d'intérêt comme argument simultané des fonctions de demande de monnaie et de biens.

1.3. Valeur et utilité de la monnaie

Alors que Ricardo réfutait l'utilisation d'indices de prix pour trancher le débat sur la nature et les causes du haut prix du lingot apparu lors des guerres napoléoniennes, la recherche du nombre-indice qui reflète le mieux le pouvoir d'achat de la monnaie est fréquent dans les écrits de la fin du XIXe et du début du XXe siècles. Cette unanimité marque une étape importante de la théorie monétaire dans sa façon de définir la monnaie et d'analyser sa valeur : la monnaie est nettement séparée de l'ensemble des biens et son rapport d'échange avec un bien — ou prix monétaire de ce bien — n'est plus appréhendé comme l'expression d'un rapport de deux valeurs mais comme l'expression du pouvoir d'achat de la monnaie.

Les premiers écrits des auteurs néo-classiques sur la monnaie accordent une grande place à sa définition. Il ne s'agit plus comme lors du débat anglais des années 1840 sur la régularisation de l'offre de monnaie, de définir un agrégat monétaire mais bien de préciser ce qu'est la monnaie et de dégager la ou les fonctions prépondérantes. Nous retiendrons en particulier les apports de Jevons (1875), qui énumère les quatre fonctions — moyen d'échange, mesure des valeurs, étalon des valeurs et réserve de valeur — que seule la monnaie remplit simultanément, ainsi que ceux de Menger dont l'article *das Geld* (1909) présente une étude approfondie des modalités historiques et sociologiques de l'accomplissement de ses fonctions par la monnaie et sert de références aux auteurs se réclamant de la tradition autrichienne.

Wicksell (1906) résume les liens reliant les différentes fonctions de la monnaie : « Des trois fonctions de la monnaie, […](le moyen d'échange) est, au sens propre, caractéristique de la monnaie […]. Quoi qu'il en soit, il est clair qu'une marchandise qui sert de moyen d'échange doit servir de mesure de valeur dans les transactions des biens et des services rapprochées dans le temps, ou simultanées […]. La fonction de moyen d'échange ou de moyen de paiement de la monnaie […] incorpore […] (celle) de réserve de valeur sur une courte période ; c'est-à-dire la période qui sépare la vente de l'achat qui lui succède » (Wicksell, 1906, t. II : 15).

Un consensus apparaît parmi les auteurs néo-classiques : la fonction de moyen de circulation est privilégiée ; elle définit l'utilité de la monnaie. C'est en conséquence sur l'analyse de celle-ci que doit reposer l'explication théorique des déterminants de la valeur de la monnaie.

Toutefois Karl Helfferich (1903) met en évidence l'existence d'un cercle vicieux entre la valeur de la monnaie et son utilité marginale. En effet, cette dernière « dépend de la valeur d'échange de la monnaie, si bien que (la valeur) […] ne peut être déduite de (l'utilité marginale) » (Helfferich, 1903 : 527).

Le raisonnement d'Helfferich est le suivant : selon la nouvelle théorie de la valeur, l'utilité et la quantité disponible des biens sont les fondements de leur valeur. Le problème que soulève la détermination de la valeur de la monnaie ne concerne pas sa quantité, mais son utilité. Admettons que la quantité de monnaie est donnée. La difficulté à expliquer la valeur de la monnaie tient au fait que l'utilité de la monnaie, disons dix francs, dépend de la quantité de biens qu'on peut acheter avec ces dix francs. L'utilité de la monnaie dépend donc de sa valeur. Comment déduire la valeur de l'utilité ?

Le problème soulevé ne concerne nullement l'offre, la quantité de monnaie, mais la demande, qui est fonction de l'utilité. Helfferich met en évidence que l'analyse néoclassique de la monnaie bute sur la théorie de la demande : comment appliquer cette dernière à la monnaie ? La monnaie n'a pas d'utilité propre, mais une utilité dérivée ; il en résulte une difficulté pour définir cette utilité indépendamment de la valeur et, en conséquence, de déduire la valeur de l'utilité.

La pertinence de ce « cercle vicieux » est contestée par Knies et von Wieser (1912) qui recourent à une « théorie régressive de la valeur » consistant à déduire la valeur de la monnaie aujourd'hui de celle d'hier, celle d'hier de celle d'avant-hier et ainsi de suite, proposant de remonter jusqu'au moment où la monnaie était une marchandise pourvue d'une utilité propre, et donc d'une valeur. Von Mises semble, en 1949, et en 1966, encore convaincu par ce raisonnement : « […] La régression ne recule pas sans fin. Elle atteint un point où l'explication est complète et où aucune question ne reste sans réponse. Si nous remontons à la trace le pouvoir d'achat de la monnaie pas à pas, nous arrivons finalement au point où le bien considéré a commencé à servir comme instrument d'échange. À ce moment-là, la valeur d'échange de la veille est exclusivement déterminée par la demande non monétaire — industrielle — qui est manifestée seulement par ceux qui désirent se servir du bien pour des emplois autres que celui d'instrument d'échange » (Mises, 2e éd. 1966 : 430).

Plus sérieusement, d'autres auteurs autrichiens, tels Schumpeter (1911) ou Wicksell (1906), relèvent la pertinence du cercle vicieux qui prend l'allure d'un défi à la théorie néo-classique. Wicksell souligne : « […] la monnaie n'a pas d'utilité marginale, étant donné qu'elle n'est pas destinée à être consommée ni directement, ni à une période future. Elle a une utilité marginale indirecte, équivalente à celle des biens qu'on peut obtenir en échange, et qui dépend en fait de la valeur d'échange, ou pouvoir d'achat, de la monnaie elle-même […]. "L'offre" et "la demande", expressions qui conviennent tout à fait quand on les applique à toutes les choses se trouvant sous le soleil, deviennent obscures et en

réalité dépourvues de toute signification quand elles sont appliquées à la monnaie » (Wicksell, 1906, t. II, p. 20).

La spécificité de la monnaie, de son utilité, rend donc problématique l'utilisation de la théorie de la valeur-utilité pour analyser l'échange monnaie-bien. Ceci ne remet-il pas en cause la notion même de « valeur de la monnaie » ?

Pour G. F. Knapp (1905), la question se pose. Selon cet auteur, la théorie de la monnaie relève non pas de la théorie économique mais de l'histoire du droit ; il met l'accent sur la fonction d'unité de compte de la monnaie et substitue la notion de « pouvoir d'achat de la monnaie » à celle de « valeur de la monnaie ». Si Knapp ne pouvait être suivi dans son rejet de toute théorie économique de la monnaie, il le fut sur cette question de terminologie tant par Wicksell (voir la citation ci-dessus) que par Fisher, Hawtrey, Cassel, Keynes, qui reprennent et développent les travaux sur les nombres-indices de Jevons, Walsh, Edgeworth et Kemmerer.

L'équivalence entre « pouvoir d'achat de la monnaie » et « inverse du prix monétaire des biens », qui va de pair avec l'abandon de la référence à la monnaie marchandise, favorisa un renouvellement complet de la théorie du taux de change. Signalons l'explication par B. Nogaro (1924) du rôle de la place de Paris — qui est bimétalliste — dans le fonctionnement monétaire international jusqu'en 1873, mais surtout la théorie du taux de change de Cassel qui rompt avec la thèse classique de la parité des quantités de métaux précieux qui définissent légalement les différentes monnaies et lui substitue celle d'une parité des pouvoirs d'achat de ces différentes monnaies. La théorie humienne de la répartition internationale du stock d'or (la monnaie mondiale ?) s'efface devant la théorie de la parité des pouvoirs d'achat.

Dès lors la théorie du change suppose l'analyse préalable de la valeur de la monnaie. Avec Cassel, et contrairement à Ricardo, ce n'est plus l'évolution du niveau du taux de change qui explique celle de la valeur de la monnaie[1] mais au contraire l'évolution du pouvoir d'achat de la monnaie, mesurée par les nombre-indices, qui sous-tend l'analyse du taux de change. En outre la prise en compte par Hawtrey, puis Keynes, qui poursuivent une tradition engagée par Tooke et Goshen, du taux d'intérêt dans la détermination du taux de change, a conduit à parachever la fin de la domination de l'approche ricardienne dans ce domaine.

2. MONNAIE EXOGÈNE, DEMANDE DE MONNAIE ET ÉQUILIBRE MONÉTAIRE

1. Cf. J. de Boyer : « Les débats monétaires et le développement de la théorie monétaire en Grande-Bretagne dans la première moitié du XIXe siècle », § 2.3. Cf. *supra* dans cet ouvrage, t. I : 554-77.

Helfferich propose une voie à suivre pour contourner le cercle vicieux entre valeur et utilité de la monnaie : elle consiste à appliquer le concept de demande à la monnaie réelle et non à la monnaie nominale. C'est la confrontation sur le marché entre, d'une part, ce que les auteurs de l'époque appellent tous « la demande de pouvoir d'achat » et qui désigne ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler « l'encaisse réelle demandée » et, d'autre part, la quantité nominale de monnaie, qui détermine le niveau des prix monétaires : « Dans un système économique, la demande de monnaie n'est pas une demande pour une quantité spécifique de pièces (de métal précieux) ou de billets, mais la demande d'un volume spécifique de pouvoir d'achat. En conséquence, n'importe quelle demande de monnaie peut être mise en équilibre avec n'importe quelle offre de monnaie au moyen d'une variation correspondante de la relation d'échange entre la monnaie et les biens » (Helfferich, 1903 : 533).

L'auteur sépare clairement ce qui relève du domaine des grandeurs nominales, à savoir la quantité nominale de monnaie M et le niveau général des prix P, de ce qui relève du domaine des grandeurs réelles, à savoir la quantité de pouvoir d'achat qui correspond au produit de la quantité nominale de monnaie M par le pouvoir d'achat $1/P$ d'une unité de monnaie. Ce produit, que nous noterons $m = M/P$, n'est rien d'autre que l'encaisse réelle.

2.1. L'approche dichotomique de l'École de Cambridge

La voie proposée par Helfferich est précisément celle empruntée par les auteurs de l'École de Cambridge — Pigou (1917), Marshall (1923), Keynes (1923) et Robertson (1926) — qui interprètent l'équation quantitative non pas comme une équation des transactions, soit l'échange bien contre monnaie, mais comme une équation d'équilibre sur un marché : égalité de l'offre de monnaie et de la demande de monnaie. Ils considèrent les trois équations suivantes :

(1) $M^d = k\,P\,y$ l'équation de demande de monnaie nominale ;
(2) $M^s = M$ la quantité nominale de monnaie offerte correspond à la quantité disponible ;
(3) $k\,P\,y = M$ l'équation d'équilibre du marché où k est un scalaire, y désigne le revenu réel et P le niveau général des prix.

Pour spécifier la fonction de demande de monnaie (équation 1), les auteurs de Cambridge retiennent l'hypothèse suivant laquelle les agents ne sont pas victimes d'illusion monétaire. Ils en déduisent que leurs demandes et leurs offres réelles sont indépendantes du niveau général des prix P. Parmi ces demandes réelles, il y a la demande d'encaisse réelle. Ils posent :

$$(4) \qquad m^d(\lambda\,P) = m^d(P) = k\;y$$

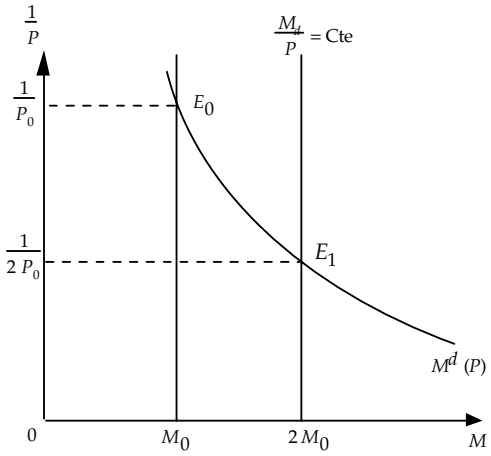
la demande de monnaie réelle est homogène de degré 0 par rapport à P. Il en résulte que :

$$M^d(\lambda P) = \lambda M^d(P) \qquad (5)$$

la demande de monnaie nominale est homogène de degré 1 par rapport à P.

Comme l'indique l'équation (4), seul le revenu réel est argument de la fonction de demande de monnaie réelle. Le graphe de cette fonction est l'hyperbole équilatère de la figure 1.

Figure 1 : L'analyse dichotomique de la monnaie et de la demande de monnaie



La demande de monnaie nominale, d'élasticité unitaire par rapport au niveau général des prix, est confrontée à une offre qui est inélastique par rapport à cette même variable. Si la quantité de monnaie offerte double, il faut que le niveau général des prix double pour que la quantité additionnelle de monnaie soit demandée et l'équilibre rétabli. Le tâtonnement sur le niveau général des prix est censé assurer l'ajustement de la demande de monnaie à l'offre. Cette théorie semble à la fois contourner le cercle vicieux et démontrer la théorie quantitative de la monnaie.

En fait, cet énoncé de la théorie quantitative repose sur une hypothèse d'élasticité unitaire de la demande d'encaisse nominale par rapport aux prix qui revient à introduire une dichotomie entre marchés des biens et de la monnaie ; dichotomie qui invalide cette théorie.

En effet le processus décrit consiste en un ajustement de l'encaisse réelle au niveau désiré. L'encaisse désirée est supposée être, à l'instar de son utilité, indépendante du niveau général des prix. Seule l'utilité de l'encaisse nominale est censée dépendre du niveau général des prix : si le niveau des prix double, l'agent substitue alors une demande de monnaie à la demande de biens afin de retrouver son niveau d'encaisse réelle désirée ; il double sa demande d'encaisse nominale et réduit à pro-

portion sa demande de biens. L'équilibre monétaire est atteint au moyen de l'effet de substitution monnaie/biens entraîné par la variation du niveau général des prix.

En réalité, la force de marché retenue dans ce raisonnement, à savoir l'effet de substitution, n'est pas efficace car, sous les hypothèses retenues par nos auteurs, l'arbitrage entre demande de biens et demande de monnaie n'est pas effectif. La démonstration de ce point revient à Lange (1942) et Patinkin (1949), soit plus de 20 ans après l'exposé de la théorie par les auteurs de l'École de Cambridge et plus de 60 ans après le commencement de la révolution marginaliste. La démonstration de Lange et Patinkin est la suivante.

L'approche de l'École de Cambridge repose sur une dichotomie entre marché des biens et marché de la monnaie selon laquelle les conditions d'équilibre sur les marchés des biens sont indépendantes des conditions d'équilibre sur le marché de la monnaie : en d'autres termes la détermination du système des prix relatifs est indépendante du niveau général des prix monétaires.

Soit une économie à k biens et n agents où $\overline{x}_a$ représente le vecteur des dotation en biens de l'agent a, x_a celui de sa demande de biens, $z_a = x_a - \overline{x}_a$ sa demande excédentaire, $\overline{M}_a$ son encaisse monétaire initiale, M_a^d son encaisse désirée, et P le vecteur des prix monétaires. L'approche de Cambridge revient à dissocier dans le comportement des agents économiques les choix relatifs aux biens et à la monnaie réelle des choix relatifs à la monnaie nominale. La condition d'équilibre sur le marché monétaire :

$$(6) \qquad M = k\,P\,y \equiv \sum_{a=1}^{n} M_a^d$$

est dissociée des conditions d'équilibre sur les marchés des biens :

$$(7) \qquad \sum_{a=1}^{n} z_a(P) = 0$$

où $z_a(\lambda\,P) = z_a(P)$, c'est-à-dire que la demande de biens, comme la demande de monnaie réelle, est homogène de degré 0 par rapport au niveau général des prix.

Une dichotomie entre les déterminants de l'équilibre réel et ceux de l'équilibre monétaire est donc posée qui empêche de fournir le principe explicatif de la détermination du niveau général des prix. En effet si on intègre la monnaie dans la contrainte budgétaire du programme de l'agent a, on obtient, après agrégation des contraintes budgétaires de l'ensemble des agents, la loi de Walras :

$$(8) \qquad \forall\,P,\ P\sum_{a=1}^{n} z_a(P) + \sum_{a=1}^{n} M_a^d(P) = M$$

qui côtoie la loi de Say obtenue, elle, par agrégation des contraintes budgétaires des agents telles qu'elles figurent quand on raisonne sur un équilibre réel indépendant de l'équilibre monétaire :

$$(9) \qquad \forall P, \; P \sum_{a=1}^{n} z_a(P) = 0$$

Le système d'équation (8) et (9) induit logiquement :

$$(10) \qquad \forall P, \; \sum_{a=1}^{n} M_a^d(P) = M$$

En d'autres termes, n'importe quel système de prix assure l'équilibre du marché de la monnaie. Ce « résultat » indique que le système d'équations dichotomiques (6) et (7) conduit à l'indétermination du niveau général des prix. Mathématiquement, le caractère erroné de ce système d'équations apparaît lorsqu'on se reporte à l'équation (8) : le membre de gauche de cette équation est homogène de degré un par rapport aux prix alors que le membre de droite ne l'est pas. Ces incohérences résultent des hypothèses d'homogénéité des fonctions de demande de monnaie nominale, de demande de biens et de demande de monnaie réelle par rapport au niveau général des prix.

Économiquement, ce « résultat » a la signification suivante. Soit une situation d'équilibre initial : supposons que le niveau général des prix double, les encaisses nominales (voir l'équation (5) ne sont plus à l'équilibre. Pour restaurer celui-ci, les agents accroissent leur demande d'encaisse ce qui, normalement, les conduit à réduire leur demande de biens (voir l'équation [8]). Or l'analyse dichotomique (voir l'équation [7]) considère que la demande de biens est indépendante du niveau général des prix. La substitution bien/monnaie, nécessaire pour qu'il y ait ajustement de l'encaisse désirée, ne peut avoir lieu. Ainsi l'hypothèse d'une demande d'encaisse nominale à élasticité unitaire par rapport aux prix empêche de saisir le mécanisme de marché qui assure la détermination du niveau général des prix : l'effet de substitution biens/monnaie provoqué par la variation du niveau général des prix ne fournit pas la force économique susceptible d'équilibrer le marché de la monnaie.

Ainsi, contrairement à ce que pensaient les auteurs de l'École de Cambridge, la définition d'une demande d'encaisse réelle indépendante du niveau général des prix ne suffit pas à contourner le cercle vicieux mis en évidence par Helfferich.

2.2. Existence et stabilité de l'équilibre monétaire

L'échec des auteurs de l'École de Cambridge est en fait double. En premier lieu nous venons de voir que ces auteurs utilisent un cadre dichotomique qui rend incohérente leur description de la stabilité de l'équilibre entre offre et demande de monnaie. En second lieu ils font l'impasse sur la démonstration de l'existence de cet équilibre. Précisons ce second aspect.

Soit une économie de troc à 3 biens, dont les prix $\tilde{p}$ sont exprimés en unités de compte. Les schémas ci-dessous caractérisent cette économie de troc :

— les croix X représentent les transactions possibles

— il y a 3 prix de compte $\left(\tilde{P}_1, \tilde{P}_2, \tilde{P}_3\right)$

— il y a 6 prix relatifs $P_{ij} = \dfrac{\tilde{P}_i}{\tilde{P}_j}$

Economie de troc

	x_1	x_2	x_3
x_1		X	X
x_2	X		X
x_3	X	X	

Transactions

	x_1	x_2	x_3
x_1		P_{12}	P_{13}
x_2	P_{21}		P_{23}
x_3	P_{31}	P_{32}	

Prix relatifs

La prise en compte de la monnaie *M*, introduite pour supprimer les inconvénients du troc, ne conduit pas uniquement à retirer des croix dans le diagramme des transactions mais aussi à introduire à la fois un nouveau prix de compte, celui $\tilde{P}_M$ de la monnaie, et le marché de la monnaie.

Economie monétaire

	x_1	x_2	x_3	M
x_1				X
x_2				X
x_3				X
M	X	X	X	

Transactions

	x_1	x_2	x_3	M
x_1		P_{12}	P_{13}	P_1
x_2	P_{21}		P_{23}	P_2
x_3	P_{31}	P_{32}		P_3
M	$1/P_1$	$1/P_2$	$1/P_3$	

Prix relatifs

Les quatre prix de compte $\left(\tilde{P}_1, \tilde{P}_2, \tilde{P}_3, \tilde{P}_M\right)$ permettent de définir 12 prix relatifs, dont les 3 prix monétaires des 3 biens, (P_1, P_2, P_3) et 3 expressions du pouvoir d'achat de la monnaie sur ces 3 biens $(1/P_1, 1/P_2, 1/P_3)$.

Soit un vecteur $\left(\tilde{P}_1{*}, \tilde{P}_2{*}, \tilde{P}_3{*}\right)$ des prix de compte d'équilibre de l'économie de troc, la théorie quantitative revient à énoncer trois propriétés de l'économie monétaire :

1) Ces trois prix de compte fournissent les 3 premières composantes du vecteur $(\tilde{P}_1*, \tilde{P}_2*, \tilde{P}_3*, \tilde{P}_M*)$ des 4 prix de compte d'équilibre de l'économie monétaire.

2) La valeur d'équilibre de la quatrième composante, $\tilde{P}_M*$, est déterminée et unique.

3) $\tilde{P}_M*$ varie de façon inversement proportionnelle à la quantité M de monnaie.

Ces trois aspects de la théorie quantitative sont complémentaires. Le premier concerne la neutralité de la monnaie, soit le thème de la monnaie voile ; le second renvoie à l'explication du pouvoir d'achat de la monnaie, ou démonstration de l'existence de l'équilibre monétaire ; le troisième se présente comme un problème de statique comparative, mais est analysé en terme de stabilité de l'équilibre monétaire.

La théorie de l'encaisse désirée développée par les auteurs de l'École de Cambridge visait à présenter la théorie monétaire complémentaire à la théorie de l'équilibre réel, toutes deux fondées sur le même principe d'utilité. À cet effet les auteurs ont introduit d'une part une équation de demande de monnaie réelle, indépendante du pouvoir d'achat de la monnaie, et d'autre part une équation d'équilibre du marché de la monnaie : $M^d = M$.

Mais ces auteurs n'ont traité que la première et la troisième des propriétés supposées de l'économie monétaire. L'ajustement des encaisses au niveau désiré ne vise à montrer que la stabilité de l'équilibre monétaire et fait l'impasse sur la démonstration de l'existence de l'équilibre. Ainsi la description du doublement des prix consécutif à un doublement de la quantité de monnaie ne revient pas à comparer les deux équilibres E_1 et E_0 (cf. figure 1), que la théorie ne sait définir, mais à décrire la stabilité de l'équilibre E_1, dont l'existence est postulée.

L'échec des auteurs de Cambridge apparaît donc double :

1) absence de démonstration de l'existence de l'équilibre monétaire. Démonstration qui doit être distinguée de celle de la stabilité de ce même équilibre ;

2) incohérence de la description de la stabilité de l'équilibre monétaire.

Cette incohérence renvoie à une dichotomie biens/monnaie qui provient de la façon dont ces auteurs ont construit la fonction de demande de monnaie. On ne retrouve pas cette dichotomie chez le fondateur du modèle d'équilibre général.

2.3. La théorie non-dichotomique de Walras

Dans la préface à la quatrième édition des *Éléments d'économie politique pure* Walras souligne son objectif de ne pas dichotomiser son système d'équations de l'équilibre général en deux sous-systèmes, l'un réel et l'autre monétaire : « […] Dans cette 2e édition et dans la 3e, comme dans la 1re, l'équation d'égalité de l'offre et de la demande de la monnaie était toujours posée à part et empiriquement. Dans la présente édition,

elle est déduite rationnellement d'équations d'échange et de satisfaction maxima en même temps que les équations d'égalité de l'offre et de la demande des capitaux circulants. De cette façon, la *théorie de la circulation et de la monnaie, comme les théories de l'échange, de la production, de la capitalisation et du crédit*, comprend la position et la résolution d'un système correspondant d'équations ; et les six qui la composent fournissent la solution du quatrième grand problème de l'économie pure : celui de la circulation » (Walras, 1900 : 9).

Walras ne réalise pas que l'égalité du nombre d'équations et du nombre d'inconnues n'est pas une condition suffisante pour l'existence d'une solution[2]. En conséquence il fait, lui aussi, l'impasse sur la démonstration de l'existence de l'équilibre monétaire et se limite à l'analyse de la seule stabilité.

La présentation de la théorie de Walras pose un problème de méthode car cet auteur emploie une terminologie et des symboles qui lui sont propres, ainsi qu'un appareil mathématique lourd. Le vulgarisateur a le choix entre deux méthodes. Il peut utiliser la terminologie et les symboles de Walras afin de permettre au lecteur de mieux se reporter au texte original quitte, pour celui-ci, de devoir décrypter un texte difficile. Il peut, au contraire, exposer la théorie de Walras en utilisant des symboles plus familiers, au risque de gommer certaines nuances. Nous avons choisi cette seconde méthode[3].

Walras intègre la monnaie, à la fois demandée et offerte, dans la contrainte budgétaire de l'agent a à côté de ses demandes de biens x_a d'une part et de ses offres de biens et de services producteurs $\bar{x}_a$ d'autre part. Walras désigne la monnaie par la lettre U ; son prix est exprimé dans le numéraire par la lettre p_u. Pour notre part nous désignerons la monnaie par la lettre M ; M_a^d désigne la demande de monnaie nominale de l'agent a et $\overline{M}_a$ son encaisse initiale. Nous nous écarterons encore du texte de Walras en exprimant les prix des biens et de la monnaie non pas dans un bien choisi comme numéraire[4] mais dans une unité de compte abstraite. Nous désignerons par la lettre $\tilde{p}$ le vecteur des prix de compte des biens x et par $\tilde{p}_u$ le prix de compte de la monnaie M. Enfin nous désignerons par x'« les services d'approvisionnement » des biens x et par $p_{x'}$ leur prix de compte.

Dans la théorie de Walras, la demande de monnaie, « objet sans utilité propre[5] », est avant tout une demande d'encaisse réelle : c'est en fait

2. D. Patinkin (1965, III-2) et F. Hahn (1965)

3. L'autre difficulté tient au fait que Walras développe sa théorie monétaire après la théorie du capital. Il en résulte que ses équations d'équilibre monétaire contiennent celles de la production et de la capitalisation et introduisent la marchandise « revenu net perpétuel » dont le prix d'équilibre assure l'égalité de l'épargne et de l'investissement. Nous simplifierons l'exposé en supposant que le taux d'intérêt r est une donnée exogène et en n'introduisant pas la condition d'équilibre sur le marché des capitaux.

4. Le bien (A) dans le texte de Walras. Ce bien a donc un prix égal à l'unité. Lorsque Walras identifiera, dans un second temps la monnaie à ce bien, son prix p_u sera égal à l'unité, et le prix $p_{u'}$ de son service d'approvisionnement sera égal à : $p_{u'} = r.\, p_u = r$.

5. *Ibid.*, p. 449.

une demande de quantités $(\alpha_1, \alpha_2, \ldots, \alpha_k)$ des services d'approvisionnement x' rendus par les k marchandises x que cette monnaie permet d'acquérir. À l'équilibre, la détention marginale d'encaisse rapporte la même satisfaction à l'individu que la consommation marginale de tout bien. Walras désigne par la lettre H_a le service d'approvisionnement rendu à l'agent a par son encaisse désirée. La quantité H_a est « exprimée en numéraire[6] ». Nous l'exprimons en unités de compte :

$$(11) \qquad H_a = \alpha_1 \tilde{P}_{1'} + \alpha_2 \tilde{P}_{2'} + \ldots + \alpha_k \tilde{P}_k^{k'}$$

H_a correspond au produit de la quantité de monnaie désirée M_a^d et du prix de compte de son service d'approvisionnement. H_a est déterminé par le programme de recherche de satisfaction maxima de l'agent a sous sa contrainte[7] :

$$(12) \qquad \tilde{P}\,\bar{x}_a + \tilde{P}_u\left(\overline{M}_a - M_a^d\right) = \tilde{P}\,x_a \text{ où } \tilde{P}_u = \frac{\tilde{P}_{u'}}{r}$$

Ces définitions permettent à Walras d'intégrer dans son analyse de la stabilité de l'équilibre général non seulement l'effet de substitution monnaie/biens induit par la variation du niveau général des prix, envisagé par les auteurs de l'École de Cambridge, mais également un effet de richesse induit par cette même variation du niveau général des prix. En effet Walras présente ainsi la condition d'équilibre du marché de la monnaie :

$$(13) \qquad M\,\tilde{P}_{u'} = H = \sum_{a=1}^{n} H_a$$

Walras décrit alors le tâtonnement sur $\tilde{P}_{u'}$ qui assure l'équilibre du marché de la monnaie : « Si donc on avait par hasard $M\tilde{P}_{u'} = H$ la question serait entièrement résolue ; mais on aura généralement : $M\tilde{P}_{u'} \neq H$ et il s'agit d'arriver à l'égalité de l'offre et de la demande de la monnaie par un tâtonnement sur $\tilde{P}_{u'}$. En se reportant aux divers termes qui entrent dans H_a, on reconnaît qu'ils ne sont pas absolument indépendants de $\tilde{P}_{u'}$ vu que $\tilde{P}_{u'}$ figure dans le terme $\tilde{P}_u\,(M_a - M_a^d)$ de l'équation d'échange (12) d'où l'on tire, en même temps que des équations de satisfaction maxima, les $(\alpha_1, \alpha_2, \ldots, \alpha_k)$[…], mais que, toutefois, ils n'en dépendent que très indirectement et très faiblement. Et en ce sens *il s'en faut de peu que l'équation de la circulation monétaire, dans le cas d'une monnaie non marchandise, ne soit en réalité extérieure au système des équations de l'équilibre économique*[8]. En supposant cet équilibre établi d'abord, l'équation qui nous occupe se résoudrait donc ensuite presque sans tâtonnement par une hausse ou une baisse de $\tilde{P}_{u'}$ suivant qu'à un prix $\tilde{P}_{u'}$ crié par hasard, M serait $\gtrless H/\tilde{P}_{u'}$. *Mais si, pourtant, cette hausse ou*

6. *Ibid.*, p. 453.

7. C'est bien sûr le prix de compte $\tilde{P}_u$ de la monnaie et non pas le prix de compte $\tilde{P}_{u'}$ de son service d'approvisionnement qui figure dans l'équation (12) d'échange bien/monnaie.

8. Souligné par nous.

baisse de $\tilde{P}_{u'}$ modifiait très légèrement H, il n'y aurait qu'à continuer le tâtonnement général pour arriver sûrement à l'équilibre. Or c'est bien là ce qui se fait sur le marché de la monnaie.

« Ainsi : — Le prix du service de la monnaie s'établit par hausse ou par baisse suivant que l'encaisse désirée est supérieure ou inférieure à la quantité de monnaie » (Walras, 1900 : 465).

Ainsi, contrairement aux auteurs de l'École de Cambridge, Walras ne dichotomise pas les marchés des biens et de la monnaie. À deux reprises, dans sa description du tâtonnement général, il indique que la variation de $\tilde{P}_{u'}$ ou, ce qui revient au même, de $\tilde{P}_u$ génère un effet richesse qui modifie l'encaisse réelle d'équilibre de l'agent. L'auteur en conclut même, plus loin, que la théorie quantitative, au sens strict, n'est « qu'à très peu près rigoureusement exacte » car, dans le cas général, la variation de la quantité globale de monnaie ne se fait pas via une variation équiproportionnelle des encaisses si bien que « la quantité (de monnaie) changeant, par le changement des M_a, les $M_a\ \tilde{P}_{u'}$ changent, et, par conséquent, les $(\alpha_1, \alpha_2, \ldots, \alpha_k)$[…] et tous les éléments de l'utilité. Cela est certain[9] ».

Si Walras met l'accent sur l'effet de substitution en faisant porter le tâtonnement sur le prix $\tilde{P}_{u'}$ du service d'approvisionnement de la monnaie, et non sur le prix $\tilde{P}_u$ de la monnaie, il prend en considération l'effet richesse de la variation de $\tilde{P}_u$ [10].

Walras fournit les éléments essentiels d'une analyse redécouverte soixante ans plus tard par Don Patinkin : il intègre la monnaie dans le modèle d'équilibre général au moyen d'une équation de demande d'encaisse, il ne dichotomise pas les marchés des biens et de la monnaie et mentionne non seulement l'effet de substitution, mais également l'effet de richesse, provoqués par les variations du niveau général des prix et de la quantité de monnaie. Ces deux effets fournissent les forces de marché qui doivent assurer la formation de l'équilibre général ; équilibre simultanément réel et monétaire. Certes l'analyse de l'ajustement proposée par Walras demeure rudimentaire[11], mais elle distingue la monnaie du numéraire, les prix de compte des prix monétaires. Enfin Walras mentionne les conditions restrictives de validité de la théorie quantitative au sens strict (l'exacte proportionnalité des variations du niveau général des prix et de la quantité de monnaie) et, en conséquence, de son corollaire, la neutralité de la monnaie.

La description de la stabilité fournie par Walras n'est donc pas dichotomique. Il n'empêche que la démonstration de l'équilibre avec $\tilde{P}_u > 0$ fait défaut. Il apparaît que la rupture avec la dichotomie réalisée par Walras dans un texte qui, d'une part, vise à intégrer le concept de demande de monnaie au modèle d'équilibre général et qui, d'autre part,

---

9. *Éléments*, o. c. : 469.

10. P_u ne demeure proportionnel à $\tilde{P}_{u'}$ qu'à la fin du tâtonnement général, si *r* n'est pas modifié.

11. Il lui aurait fallu retraiter l'ensemble du tâtonnement général, y compris sur les biens capitaux et donc sur *r*.

est de trois ans antérieur au livre de Helfferich, ne suffit pas pour répondre à la question soulevée par ce dernier.

C'est toutefois pour d'autres raisons qui tiennent, pour l'essentiel, à l'archaïsme des vues de Walras sur le papier-monnaie, que ses apports ont été négligés par ses contemporains, puis par ses disciples qui se proposaient pourtant de faire la synthèse entre son modèle d'équilibre général et la théorie autrichienne du capital. Ceux-ci n'ont pas poursuivi l'approche par les encaisses et ont emprunté une tout autre voie pour analyser les phénomènes monétaires. Parmi ceux-ci, Wicksell et Fisher ont fortement marqué la théorie néo-classique pré-keynésienne de la monnaie.

3. TAUX D'INTÉRÊT, NIVEAU GÉNÉRAL DES PRIX ET CYCLES DU CRÉDIT

L'analyse des cycles du crédit et du niveau général des prix a dominé les analyses des auteurs pré-keynésiens. Keynes, avant d'exposer sa *Théorie Générale*, a également emprunté cette voie dans son *Traité de la monnaie* (1930) si bien qu'on peut considérer que l'émergence de la macro-économie est marquée, dans un premier temps, par la rupture avec l'analyse dynamique des prix. Un autre élément essentiel de cette rupture réside dans le rôle fondamental accordé depuis Keynes à la notion de demande de monnaie : cette notion, clef de voûte du modèle macro-économique qui intègre la monnaie, est absente dans les théories pré-keynésiennes du cycle.

3.1. La théorie des « processus cumulatifs » de Wicksell

La théorie des « processus cumulatifs » de Wicksell constitue incontestablement la tentative la plus originale et la plus « réussie » pour expliquer le pouvoir d'achat de la monnaie sans utiliser la notion de demande de monnaie. L'analyse est non dichotomique ; elle hérite des leçons du débat monétaire qui a opposés la *Banking School* au *Currency Principle* et se propose de contourner le cercle vicieux entre valeur et utilité de la monnaie mis en évidence par Helfferich. Elle se présente comme une synthèse séduisante du modèle walrassien d'équilibre général, de la théorie autrichienne du capital, de la théorie quantitative de Ricardo et des critiques formulées par Tooke à l'encontre de celle-ci.

La théorie des « processus cumulatifs » est exposée pour la première fois par Wicksell en 1898 dans *Intérêt et prix* [12] ; elle est reprise dans les *Leçons d'économie politique* en 1906. Entre les deux ouvrages aucune modification substantielle n'est apportée à la théorie elle-même. La différence entre les deux publications réside dans le projet, énoncé uniquement dans le second ouvrage, de résoudre le problème du cercle vicieux soulevé par Helfferich. Ayant présenté la difficulté qu'il y a à

12. L'ouvrage n'est traduit en anglais qu'en 1936.

déduire la valeur de la monnaie de son utilité, Wicksell conclut que l'explication de la valeur de la monnaie renvoie à une théorie spécifique : « […] les lois qui déterminent la valeur d'échange de la monnaie, ou ce qui est la même chose mais vue d'un autre côté, les lois déterminant le niveau général des prix et ses variations, ces lois sont totalement différentes de celles déterminant les valeurs d'échange des marchandises entre elles. C'est une grande erreur, malheureusement courante, d'oublier cela et de penser que l'on peut appliquer à la monnaie, et à la relation entre la monnaie et les biens, les lois qui s'appliquent aux marchandises » (Wicksell, 1906 : 20).

La solution que Wicksell propose consiste à reprendre la théorie exposée dans son ouvrage de 1898, théorie dont la genèse est indépendante de l'interrogation sur le cercle vicieux et qui, en fait, puise ses sources dans les débats sur la régulation monétaire qui eurent lieu en Angleterre au XIXe siècle.

Selon Wicksell, Ricardo et Tooke avaient tour à tour raison et tort : Ricardo avait raison dans ses conclusions, Tooke dans la démarche. Selon lui, l'erreur de Ricardo tient à son adoption de la loi de Say et, en conséquence, de l'approche dichotomique qu'elle recèle : « Toute hausse ou baisse du prix d'une marchandise présuppose une perturbation de l'équilibre entre l'offre et la demande de cette marchandise, que cette perturbation ait réellement eu lieu ou qu'elle soit anticipée. Ce qui, de ce point de vue, est vrai pour chaque marchandise prise isolément doit l'être pour toutes les marchandises prises dans leur ensemble. Une hausse générale des prix est par conséquent concevable seulement si on suppose que, pour une raison quelconque, la demande générale est devenue, ou est anticipée comme devant l'être, plus élevée que l'offre. Ceci peut sembler paradoxal car nous sommes accoutumés à concevoir, avec J.-B. Say, que les marchandises elles-mêmes forment et limitent la contrepartie de leurs demandes réciproques. Et si c'est finalement bien le cas, toutefois, ici, nous nous intéressons plus précisément, en premier lieu, au maillon intermédiaire de l'échange final d'un bien contre un autre bien, lorsque l'offre et la demande de biens s'effectuent en contrepartie de monnaie. Toute théorie monétaire digne de ce nom doit être capable d'expliquer comment et pourquoi, dans des conditions données, la demande monétaire, ou pécuniaire, de biens excède, ou tombe en dessous de l'offre de biens » (Wicksell, 1906 : 160).

Toutefois, alors qu'il pouvait trouver chez Walras un modèle qui rompt avec la dichotomie et la loi de Say, Wicksell ne s'engage pas sur la voie d'une analyse de la substitution demande de biens/demande de monnaie. C'est au contraire dans une tout autre direction qu'il engage la théorie monétaire : il nous propose une synthèse des idées de Tooke et de la théorie autrichienne du capital.

En premier lieu Wicksell propose d'utiliser comme « point de départ à partir duquel une théorie des prix et de la valeur de la monnaie peut être développée » une proposition de Tooke selon laquelle la dépense du revenu détermine le niveau des prix. L'auteur s'inscrit donc dans la

tradition, poursuivie ultérieurement par Hawtrey et Keynes, consistant à casser la logique de l'économie de troc en introduisant l'intermédiaire monétaire dans une analyse de la perception et la dépense du revenu monétaire.

L'autre volet de la construction analytique de Wicksell consiste en une reprise de la théorie autrichienne du capital définissant le taux d'intérêt naturel i_N qui assure l'équilibre des décisions d'épargne et d'investissement (qui dépendent à la fois des conditions de production et des préférences intertemporelles des agents), qu'il propose de compléter en distinguant l'économie de troc, où le capital est prêté en nature à ce taux naturel i_N, de l'économie monétaire où il est prêté en monnaie, via l'opération de crédit, au taux i_m dénommé taux monétaire. Le privilège accordé à l'étude de la circulation du capital est censé permettre l'analyse du niveau général des prix : si celui-ci fluctue c'est parce que le capital est prêté, non en nature, mais en monnaie ! C'est ce que décrit le processus cumulatif. L'auteur raisonne sur un système bancaire hiérarchisé, à l'image du système britannique, si bien que lorsqu'on lit « les banques », il faut comprendre « la banque centrale ». Le raisonnement est conduit en deux temps.

Dans un premier temps, Wicksell se place dans le cas d'une économie de crédit pur : économie fermée où la monnaie métallique est absente et où seule la monnaie bancaire circule. Dans ce cas, les banques ne sont soumises à aucune contrainte de liquidité ; la monnaie bancaire créée dans l'opération de crédit ne peut être détruite qu'à l'occasion du remboursement du crédit. Wicksell montre que, dans ce cas, « les banques peuvent toujours satisfaire toute demande de prêt, même pour un taux d'intérêt faible » si bien qu'il n'existe aucun mécanisme de marché assurant la coïncidence des taux i_N et i_m. Ainsi, dans l'économie de crédit pur, le taux monétaire i_m n'est pas déterminé par les conditions de l'offre et de la demande réelle de capital. En outre, tout écart entre i_N et i_m est à l'origine d'un processus cumulatif de variation du niveau général des prix, que rien ne saurait stabiliser.

Dans un second temps Wicksell lève l'hypothèse du crédit pur ; il introduit la monnaie métallique — utilisée tant pour les paiements internes qu'extérieurs — et montre que la banque est alors soumise à une contrainte de liquidité qui l'oblige à modifier son offre de crédit et à ajuster le taux i_m de ses crédits sur le niveau du taux d'intérêt naturel i_N. Il en résulte que le niveau général des prix, et donc la valeur de la monnaie, cessent d'être indéterminés.

Pour Wicksell, l'enjeu théorique est double : démontrer la validité des thèses ricardiennes sur le lien entre création monétaire, encaisse métallique, niveau des prix et taux d'intérêt, d'une part ; résoudre le cercle vicieux entre utilité et valeur de la monnaie, d'autre part. La description du processus cumulatif de variation des prix, pierre centrale de sa démonstration, mérite d'être précisée.

Wicksell envisage le cas d'un processus cumulatif de hausse des prix. Il fait l'hypothèse d'une hausse de i_N qui rompt l'équilibre initial :

$$i_N - i_m > 0$$

Cette hausse résulte d'une augmentation de la productivité physique du capital : un même stock de capital produit une quantité supérieure de biens. Pour un capital K emprunté au taux i_m et dont l'investissement procure un rendement i_N l'entrepreneur réalise un profit égal à $K(i_N - i_m)$. La variation du taux d'intérêt naturel i_N produit donc un effet de répartition en faveur des entrepreneurs qui rompt l'équilibre initial : l'équilibre walrassien où le profit d'entrepreneur est nul. Ce profit positif conduit l'entrepreneur à étendre ses affaires, à demander plus de crédit et à distribuer plus de revenus. Wicksell utilisant une hypothèse de plein emploi, le revenu réel ne peut se modifier si bien que ces augmentations de revenu sont seulement nominales. C'est à ce stade du raisonnement que la référence à la proposition de Tooke intervient pour étayer la théorie quantitative : la dépense intégrale (il n'y a pas de demande de monnaie) de ces revenus additionnels à l'achat d'une quantité de biens inchangée provoque une hausse des prix proportionnelle.

La dichotomie entre marchés des biens et de la monnaie est brisée. L'écart $i_N - i_m$ explique l'augmentation de la quantité de monnaie. La création monétaire ne dépend donc pas, contrairement à ce que pensait Tooke, du niveau des prix. La quantité additionnelle de monnaie est distribuée en revenus, puis dépensée : c'est cette dépense qui provoque, conformément aux conclusions de Ricardo, une hausse des prix proportionnelle à l'augmentation de la quantité de monnaie. La dichotomie est rompue, mais ni la variation de la quantité de monnaie, ni le processus inflationniste qui en résulte, ne modifient la structure des prix relatifs, le taux de salaire réel ou le niveau d'emploi[13].

Le processus inflationniste n'annule pas non plus le profit $K(i_N - i_m)$ réalisé par les entrepreneurs. L'apparition de ce profit étant la condition même du processus cumulatif, il ne saurait être question que l'accroissement du crédit et l'extension nominale du circuit des revenus envisagés ici remettent en cause son existence. Wicksell précise explicitement les conditions permissives du processus cumulatif : « À la fin de l'année le produit des entrepreneurs, évalué au niveau normal des prix, se monte à $K(1+i_N)$ alors que le montant qu'ils doivent est seulement $K(1+i_m)$. Ils ont ainsi obtenu un profit supplémentaire de $K(i_N - i_m)$. Ils peuvent réaliser ce profit en échangeant entre eux la quantité correspondante de biens et en la mettant de côté pour leur consommation de l'année qui commence ; alors qu'ils offrent le reste de leur stock […] aux prix normaux, c'est-à-dire pour une somme de monnaie totale de $K(1+i_m)$ » (Wicksell, 1898 : 142).

13. Ces conclusions sont rejetées par Hayek dans *Prix et production* (1931). La théorie développée par ce dernier est historiquement, sinon analytiquement, post-keynésienne. Elle n'entre pas dans notre champ d'étude.

Dans ce passage, il apparaît que les profits sont définis et réalisés en nature[14] : c'est un surplus de biens physiques qui échappent au circuit des revenus. Cette hypothèse joue, dans le modèle de Wicksell, une importance plus grande qu'on ne pourrait le soupçonner *a priori*[15].

D'une part elle est nécessaire au processus. En effet si le surplus $K(i_N - i_m)$ de biens, qui résulte de la hausse de i_N était présenté au marché, il en résulterait une baisse des prix qui annulerait le profit. Aucun crédit nouveau ne serait demandé, ni accordé et, en conséquence, aucune création monétaire nouvelle n'aurait lieu.

Par ailleurs, l'hypothèse selon laquelle les biens en surplus sont troqués, et non pas échangés sur le marché contre la monnaie, revient à introduire une dichotomie entre monnaie et biens au cœur de l'analyse : la définition de l'écart entre i_N et i_m en dépend.

En fait, toute la construction analytique de Wicksell repose sur des définitions erronées des taux d'intérêt qui rendent incompréhensibles, dans son système et à la différence de ceux ultérieurs de Keynes ou de Fisher, un écart entre épargne et investissement.

En premier lieu, Wicksell voit dans i_m un taux monétaire de l'intérêt alors qu'il s'agit du taux d'intérêt du crédit. Il n'y a pas dans son modèle, dont la référence demeure le système de crédit pur, de marché de la monnaie : ni offre de monnaie, ni demande de monnaie. Les fondements de la construction analytique de Keynes sont absents : le taux d'intérêt monétaire n'assure pas l'ajustement de la demande à l'offre de monnaie. En outre l'absence dans son modèle, contrairement à celui de Fisher, de toute hypothèse d'illusion monétaire ne permet pas de comprendre pour quelle raison le système bancaire arriverait à imposer aux épargnants et au marché financier, absent dans sa théorie, une rémunération du capital inférieure à sa productivité : $i_m < i_N$.

En second lieu Wicksell s'éloigne de la conception autrichienne du capital en assimilant une augmentation de la productivité physique du capital à une hausse du taux d'intérêt naturel i_N oubliant que celui-ci dépend également des préférences intertemporelles des agents. Comme le souligne Hicks : « Il est regrettable que Wicksell et ses disciples aient nourri pendant aussi longtemps l'illusion que l'écart possible entre le taux monétaire et le taux naturel était la clef de voûte de toute sa théorie. Si cette théorie est strictement interprétée, l'écart possible n'est qu'une divergence virtuelle : dès que cette divergence devient effective, la théorie s'effondre » (Hicks, 1939 : 417).

Revenons au processus décrit par Wicksell. Le processus inflationniste n'annule pas le profit de l'entrepreneur. La hausse des prix n'est

---

14. Hayek ne commente pas ce passage essentiel à la compréhension de ce qu'est le taux d'intérêt naturel dans la théorie de Wicksell et propose une interprétation, certes intéressante, mais néanmoins éloignée du texte de Wicksell, et qui doit être jugée dans le contexte des théories monétaires développées après la parution du *Traité de la monnaie* de Keynes.

15. Cf. R. Solis, *Banco central y tassa de interest — essayo sobre las theorias de Thornton, Wicksell y Hawtrey* (1983)

pas stabilisatrice, mais cumulative. Pour que le processus cumulatif cesse, il faut que la force qui l'anime, l'écart $i_N - i_m$, disparaisse. C'est ce qui se passe en régime d'étalon-or dans lequel la banque est contrainte de hausser son taux d'escompte i_m jusqu'à ce que $i_m = i_N$.

Selon Wicksell, une telle réaction de la banque suppose la présence de la monnaie métallique qui figure dans les réserves des banques et sert de couverture aux émissions de monnaie bancaire. La hausse des prix, lorsqu'elle survient, entraîne un drainage des espèces hors des coffres des banques car les agents l'utilisent d'une part pour assurer les transactions internes qui ont lieu à un niveau des prix plus élevé et, d'autre part, pour régler le déficit de la balance commerciale qu'elle provoque. Afin d'endiguer ce drainage des espèces hors de ses coffres, la banque restreint ses crédits et augmente le taux de ses escomptes. L'ajustement de i_m sur i_N en découle ; il supprime le profit, donc le déséquilibre, et met fin au processus cumulatif.

En réintroduisant, via la monnaie métallique, une contrainte de liquidité du banquier, la théorie de Wicksell renoue avec les conclusions du *Currency Principle :* en tant qu'intermédiaire entre offreurs et emprunteurs de capital, la banque joue un rôle passif et doit ajuster le taux de ses escomptes i_m sur le taux de profit i_N; en tant qu'émetteur de monnaie, elle doit régler ses émissions sur l'évolution de son encaisse-or. D'où la réforme de la Banque d'Angleterre en 1844.

La référence à l'étalon-or joue un rôle essentiel dans le modèle de Wicksell : sans monnaie métallique, l'ajustement de i_m sur i_N ne peut pas avoir lieu et le processus cumulatif est sans fin. En d'autres termes, si on se réfère au système bancaire moderne — le système de crédit pur de Wicksell avec banque centrale — où seule la monnaie bancaire circule, la théorie de Wicksell conclut à l'indétermination du niveau général des prix. Cette indétermination n'est toutefois pas du même type que celle rencontrée dans l'École de Cambridge. Il n'y a ici, ni la dichotomie que l'on trouve dans la théorie des auteurs de l'École de Cambridge, ni marché qui équilibre offre et demande de monnaie. Le niveau général des prix, et donc la valeur de la monnaie, apparaissent indéterminés car la quantité de monnaie, qui devient une grandeur endogène, est indéterminée.

3.2. La théorie des « phases de transition » de Fisher

Pour Fisher (1911), tant qu'on ne lui adjoint pas une équation supplémentaire permettant de déterminer le niveau général des prix, le système d'équilibre général qui définit les conditions d'équilibre sur les marchés des biens est incomplet. Incomplet non pas au sens où la théorie serait inachevée — comme c'est le cas chez Walras tant que les équations de la circulation et de la monnaie ne sont pas introduites — mais au sens où elle est fausse. Pour Fisher, le système des prix relatifs ne peut être défini indépendamment du niveau général des prix : « Ceux […] qui voudraient voir implicitement contenus dans la loi de l'offre et de la

demande les éléments de la détermination des prix, et voudraient en faire dépendre cette dernière, sans tenir compte de la quantité de monnaie en circulation, ni du volume des dépôts, ni des vitesses de circulation, ni du volume global des transactions, ceux-là sentiraient leur confiance s'ébranler sérieusement, s'ils poursuivaient leur raisonnement sur la détermination des prix pour différents articles isolés. Ils aboutiraient à cette conclusion que toujours il leur manque une équation pour déterminer l'une des inconnues que renferment ces équations » (Fisher, 1911 : 203-4).

L'auteur propose d'introduire comme équation supplémentaire l'équation générale des transactions $M\,V + M'\,V' = P\,Q$ où M représente la quantité de monnaie métallique, V sa vitesse de circulation — définie comme le rapport de la dépense à la quantité de monnaie —, M' la quantité de monnaie bancaire, V' sa vitesse de circulation, P le niveau général des prix et Q la quantité totale de biens échangés. Il précise : « L'équation générale des transactions est, en toutes circonstances, indispensable pour compléter les équations partielles de l'offre et de la demande […]. Les expressions "Demande à tel prix — Offre à tel prix" restant toujours, sous cette forme, insuffisantes : pour leur donner un sens complet, il faut en effet, y ajouter encore les mots "pour tel niveau général des prix" » (Fisher, 1911 : 203-204).

Non pas parce que Fisher pense que les demandes excédentaires de biens des agents dépendent de leur richesse monétaire mais parce qu'il confond, à la différence de Walras, les notions d'unité monétaire, de numéraire et d'unité de compte. En effet, il y a trois notions de prix dans le modèle de Walras.

Soit une économie d'échange pur où il y a k biens, n agents, un commissaire-priseur et une unité de compte arbitrairement dénommée par le commissaire-priseur « écu ». Soit $\tilde{P}$ le vecteur des k prix de compte des k biens $x = (x_1, x_2, \ldots, x_k)$: $\tilde{P} = (\tilde{P}_1, \tilde{P}_2, \tilde{P}_3, \ldots, \tilde{P}_k)$. Le programme de chaque agent a est le suivant :

$$\max U_a(x_a)$$
$$\tilde{P}\,x_a = \tilde{P}\,\bar{x}_a$$

En supposant l'absence de biens libres, l'équilibre du marché est donné par l'équation suivante :

$$\tilde{P}^* \Big|_{a=1}^{n} x_a = \sum_{a=1}^{n} \bar{x}_a$$

Le vecteur $\tilde{P}^*$ des prix de compte d'équilibre permet de définir k (k-1) prix relatifs d'équilibre des k biens. Le choix de n'importe lequel d'entre eux comme numéraire, par exemple x_k conduit à définir (k-1) prix exprimés dans ce numéraire

$$P_{ik}^* = \frac{\tilde{P}_i^*}{\tilde{P}_k^*}.$$

Contrairement à ce qu'écrit Fisher, ce système des prix relatifs est parfaitement déterminé dans l'équilibre walrassien sans monnaie : il l'est

car les prix sont exprimés en numéraire. Ce qui est indéterminé, c'est le niveau général des prix de compte. En effet, si $\tilde{P}^*$ assure l'équilibre sur chacun des marché des *k* biens, le vecteur de prix $\lambda \tilde{P}^*$ est également un vecteur de prix d'équilibre car la multiplication par λ de tous les prix de compte laisse inchangés les *k (k-1)* prix relatifs :

$$P_{ik}^* = \frac{\tilde{P}_i^*}{\tilde{P}_k^*} = \frac{\lambda \tilde{P}_i^*}{\lambda \tilde{P}_k^*}$$

ainsi que, pour conséquence, le programme de l'agent :

$$\max U_a(x_a)$$
$$\tilde{P}\, x_a = \tilde{P}\, \bar{x}_a \quad \Leftrightarrow \quad \lambda \tilde{P}\, x_a = \lambda \tilde{P}\, \bar{x}_a$$

Il en résulte que les demandes de biens sont homogènes de degré zéro par rapport au niveau général des prix de compte si bien que ce niveau des *k* prix de compte, contrairement aux *k* (*k* — 1) prix relatifs, ne peut en aucun cas être déterminé par les mécanisme de marché. Aucune équation supplémentaire ne peut lever cette indétermination ; indétermination qui n'empêche nullement le tâtonnement de s'effectuer et l'équilibre de s'établir.

Lorsque Fisher propose d'introduire l'équation générale des transactions pour lever cette indétermination, il commet l'erreur de confondre le niveau général des prix monétaires avec le niveau général des prix de compte.

Soit $\tilde{P}_M$ le prix de compte de la monnaie, il y a dorénavant une inconnue de plus ; il y a (*k* + 1) prix de compte $(\tilde{P}, \tilde{P}_M)$, et (*k* + 1) équations d'équilibre, dont l'équation des transactions : $\tilde{P}_M(MV + M'V') = \tilde{P}Q$.

Cette équation supplémentaire ne permet pas de fixer les prix de compte d'équilibre $\tilde{P}$ des biens mais celui de la monnaie $\tilde{P}_M$ qui est nouvellement introduit dans le système. Il y a dorénavant (*k* + 1) *k* prix relatifs car (*k* + 1) marchandises peuvent être choisies comme numéraire : les *k* biens et la monnaie. Si la monnaie est choisie comme numéraire, les prix ainsi exprimés sont les prix monétaires. Il y a *k* prix monétaires

$$P_i = \frac{\tilde{P}_i}{\tilde{P}_M}.$$

L'équation des transactions permet de définir le vecteur des *k* prix monétaires qui ne doit pas être confondu, ce que Fisher fait, avec le vecteur des *k* prix de compte.

Cette erreur conduit Fisher, à l'instar des auteurs de Cambridge, à raisonner avec des fonctions de demande des biens homogènes de degré zéro par rapport aux prix monétaires et à dichotomiser les marchés des biens et de la monnaie, ainsi que les ajustements sur ces marchés. Cette conception dichotomique se manifeste lorsque l'auteur analyse des relations entre masse monétaire et niveau général des prix au moyen de son équation des transactions.

L'équation de Fisher, à la différence de celles développées par Walras, Helfferich et les auteurs de l'École de Cambridge, ne décrit pas

l'équilibre entre offre et demande de monnaie. L'équation de transaction décrit l'échange entre biens ($P\ Q$) et monnaie ($M\,V + M'\,V'$). L'analyse de Fisher, comme celle de Wicksell, appréhende la monnaie en tant que flux et non pas comme un stock.

Dans son ouvrage *Le Pouvoir d'achat de la monnaie,* Fisher se propose de montrer la validité de la théorie quantitative de la monnaie : un accroissement de la quantité de monnaie M entraîne un accroissement strictement proportionnel du niveau général des prix monétaires P. Comme Wicksell, Fisher suppose le plein emploi : Q = constante. Compte tenu de l'équation $M\ V + M'\ V' = P\ Q$, Il lui faut montrer que l'accroissement de M entraîne une augmentation proportionnelle de M', les vitesses de circulation V et V' étant constantes. Cette démonstration qui porte sur l'activité des banques est l'objet de l'analyse des « phases de transition ».

Comme chez Wicksell, le profit d'entreprise est une catégorie centrale de la théorie de Fisher. Les agents privilégiés par l'analyse sont les entrepreneurs, et non pas les consommateurs. C'est l'extension du crédit bancaire, et non l'arbitrage demande de monnaie/demande de biens, qui joue le rôle central dans la dynamique des prix ; la vitesse de circulation de la monnaie y joue un rôle, sinon absent, du moins secondaire. L'accent est mis sur la dépense des entrepreneurs, et son financement, et sur la contrainte de solvabilité qui impose à la banque de conserver constant le rapport M/M' et, en conséquence, d'ajuster le taux de ses escomptes, source de création monétaire M', sur la rentabilité du capital.

Bien que présentant de nombreuses analogies avec celle de Wicksell, la théorie de Fisher est différente. En premier lieu, Fisher attribue à la monnaie métallique, M, le rôle de déclencher les phases cycliques. Celles-ci trouvent leur origine dans une variation exogène, disons une augmentation, de M. Ne décrivant nullement le mécanisme de transmission de cette dernière sur le niveau général des prix, Fisher s'appuie sur son équation des transactions pour déduire que cette augmentation de M entraîne un accroissement moins que proportionnel du niveau général des prix P. À ce niveau de l'analyse, le raisonnement est dichotomique ; il en va différemment dès que sont étudiés les effets de la hausse du niveau général des prix P sur le profit de l'entrepreneur, le taux d'escompte et les autres variables nominales de l'équation des transactions : M', V et V'.

Fisher introduit à ce stade du raisonnement une hypothèse d'illusion monétaire dont seraient victimes les créanciers : ceux-ci anticipent mal la hausse des prix. En conséquence, cette hausse provoque un transfert de richesse en leur défaveur et au profit des débiteurs qui, dans le système de Fisher, sont confondus avec les entrepreneurs. Fisher expose une thèse déjà avancée par Thornton et Marshall avant lui : la hausse des prix P réduit la valeur réelle i_R du taux d'intérêt nominal i_m. Dans son exposé, Fisher assimile hausse des prix réalisée et hausse anticipée ; il utilise donc implicitement une hypothèse d'anticipation adaptative de la hausse des prix. Sous ces hypothèses, il définit le taux d'intérêt réel i_R

comme le taux nominal i_m déflaté de la hausse des prix $\dot{P}$. Pour que le taux d'intérêt réel soit égal à la productivité du capital i_N, il faut :

$$1 + i_R = \frac{1 + i_m}{1 + \dot{P}} = 1 + i_N$$

Soit approximativement :

$$i_R = i_N \text{ si } i_m = i_N + \dot{P} ;$$

$$i_R < i_N \text{ si } i_m < i_N + \dot{P}$$

Ainsi, si la banque n'ajuste pas à la hausse le taux i_m de ses escomptes lorsqu'il y a hausse des prix ($\dot{P} > 0$), le coût d'emprunt réel i_R du capital K devient inférieur à son rendement i_N: l'équilibre est rompu et les entrepreneurs font des profits $\pi = K(i_N - i_R)$. Ils cherchent dès lors à étendre leurs affaires, accroissent leurs emprunts, ce qui entraîne une création monétaire : il en résulte une hausse de la quantité M' de monnaie bancaire. L'accroissement de la dépense monétaire, confrontée à un volume de transactions qui « dépend presque entièrement d'autres éléments que de la quantité de monnaie en circulation », se « fait presque intégralement sentir par une modification dans les prix ». Le canal de transmission de M' à P est là clairement identifié : c'est celui de la dépense des entrepreneurs. La force de marché qui intervient ici est un effet de répartition — entre créanciers et débiteurs — induit par la variation du niveau général des prix : les effets de richesse et de substitution induits par cette même variation des prix mis en évidence par Walras et les auteurs de l'École de Cambridge ne sont pas pris en compte. La suite de l'exposé montre que la stabilité du système est le fait des banques.

Dans la théorie de Fisher, comme dans celle de Wicksell, les banques jouent un rôle passif ; leur offre de crédit est inélastique par rapport au taux d'intérêt. Au taux d'escompte en vigueur, les banques satisfont toute la demande de crédit et créent de la monnaie. L'originalité de l'analyse consiste à introduire une contrainte de liquidité qui oblige la banque à relever le taux d'escompte, ce qui entraîne une baisse de la demande de crédit.

En effet, la croissance de M' diminue la valeur du ratio M/M', indiquant l'état d'illiquidité potentielle dans laquelle la banque s'est mise. Par crainte, cette dernière cherche à diminuer son passif exigible, et donc le volume de ses prêts : « […] Pour leur propre sauvegarde, les banques, […] sont obligées de hausser le taux d'intérêt, car elles ne peuvent pas laisser les prêts qu'elles consentent s'enfler démesurément par rapport à leurs encaisses et à leurs réserves. Sitôt qu'est obtenue la mise en concordance du taux de l'intérêt, les emprunteurs ne peuvent plus escompter de gros bénéfices en continuant cette spéculation, la demande de prêt cesse de s'étendre » (Fisher, 1911, p. 72).

L'ajustement à la hausse du taux d'intérêt est suffisant $(i_m \approx i_N + \dot{P})$ dès qu'il annule le profit d'entreprise ($\pi = 0$), soit dès que le niveau du taux d'intérêt réel i_R coïncide avec la productivité i_N du capital. Alors le ratio M/M' retrouve sa valeur initiale, assurant la stricte proportionnalité

entre l'accroissement de la quantité initiale de monnaie M et les accroissements induits de M' et P.

Comme chez Wicksell, les délais de réactions, ainsi que la méconnaissance par le banquier de la valeur exacte d'équilibre des taux d'intérêt, font que l'ajustement du taux monétaire décrit une gravitation autour de la position d'équilibre, gravitation qui est génératrice de cycles. Ainsi, dans notre exemple, la hausse du taux nominal i_m va franchir et dépasser la valeur d'équilibre $(i_N + \dot{P})$, générant des pertes d'entreprise, une contraction trop forte du crédit (baisse de M'), une hausse du ratio M/M', toutes choses qui conduisent les banques à inverser à nouveau la tendance. La crise, point de rupture de la phase ascendante des prix, sanctionne les opérations spéculatives menées par des entrepreneurs qui escomptaient que la sous-évaluation du coût d'emprunt du capital durerait. La crise est une crise générale d'endettement : crise à la fois financière et bancaire. Elle commence sur le marché obligataire qui s'effondre à la suite de la hausse des taux d'intérêt nominaux, puis se propage au marché financier, qui est victime de la disparition des profits des entreprises, enfin, elle touche les banques qui constatent les moins-values sur leur portefeuille de titres ainsi que l'insolvabilité de leurs débiteurs. Or, en 1911, lorsque Fisher écrit son ouvrage, il n'y a pas de banque centrale aux États-Unis. En conséquence, les banques ne disposent d'aucun moyen, réescompte ou politique d'*open market*, pour se procurer les liquidités nécessaires pour faire face à leurs obligations de passif. Elles sont dès lors acculées à chercher une diminution de leurs dettes pour limiter le risque de liquidité auquel elles sont exposées. Pour éviter la faillite, dont certaines ne réussiront pas à réchapper, les banques réduisent leur offre de crédit, la création monétaire est bloquée, ce qui précipite la faillite des entrepreneurs et accentue le processus de crise.

Les analogies entre les analyses de Fisher et de Wicksell sont nombreuses : problématique de l'intégration de la monnaie dans le modèle d'équilibre général, théorie du capital identique, privilège accordé à la dépense comme canal de transmission de la monnaie aux prix, rôle du profit d'entreprise dans la définition du déséquilibre et la description du cycle, comportement passif de la banque qui ajuste, avec retard et pour sauvegarder sa liquidité et sa solvabilité, le taux de ses escomptes sur la rentabilité réelle du capital.

Les différences méritent également d'être soulignées. La première réside dans la causalité entre la variation des prix et l'apparition d'un écart entre taux d'intérêt. Chez Wicksell, c'est l'écart entre i_m et i_N qui génère la hausse des prix alors que c'est au contraire la hausse des prix qui est à l'origine de l'écart entre i_R et i_N chez Fisher. Dans la théorie du premier, le profit d'entreprise est la cause de la hausse des prix, il en est la conséquence dans celle du second. La seconde différence réside en ce que toute hausse des prix est expliquée par le mécanisme de dépense chez Wicksell, alors que ceci n'est vrai que pour l'effet de M' sur P chez Fisher. Dans la théorie de ce dernier, le mécanisme de transmission de M à

P est inexpliqué alors que c'est cet effet initial qui est à l'origine des déséquilibres. De ce point de vue également, l'analyse de Fisher est dichotomique. Il en va différemment de celle de Wicksell, sous réserve de la difficulté qu'il y a à définir l'écart ($i_N - i_m$).

Une autre différence concerne le système monétaire qui sert de référence à chacun de ces deux auteurs. Pour Wicksell, il s'agit de la Banque d'Angleterre. L'analyse de l'activité bancaire qu'il propose est conforme au *Currency Principle :* le montant de la réserve d'or assurant la stabilité du système est fixe, et n'est pas proportionnel au montant des crédits. Au contraire, Fisher ne s'intéresse nullement au montant absolu de l'encaisse-or de la banque mais au ratio M/M'. De même deux éléments essentiels de la théorie de Wicksell sont absents de la construction analytique de Fisher : la banque centrale et la contrainte extérieure. Ceci se comprend aisément quand on garde en mémoire que la théorie de Fisher est développée aux États-Unis avant la création du F.E.D. (1913).

La différence essentielle paraît d'un autre ordre et tient au succès qu'ont connu respectivement ces deux théories par la suite. De nombreux outils analytiques développés par Fisher dans son ouvrage de 1911 ont été repris par la théorie économique contemporaine : mentionnons la définition du taux d'intérêt réel, le rôle des anticipations, l'analyse de la crise d'endettement, celle des banques. Il n'y a rien de tel avec la théorie de Wicksell, aussi séduisante soit-elle !

Au-delà de ces divergences deux éléments essentiels sont communs aux théories de Wicksell et de Fisher : aucun des deux auteurs n'appuie son analyse monétaire sur la notion de demande de monnaie, et tous deux voient dans le taux d'intérêt une variable réelle sur laquelle le taux d'octroi des crédits doit s'ajuster. Ce qui est très pré-keynésien.

3.3. Demande de monnaie et taux d'intérêt : les apports de Hawtrey

Alors que, selon Schumpeter, elle était à la base de l'enseignement monétaire à Cambridge dans les années 1920[16], l'originalité de l'analyse de Hawtrey et l'influence qu'elle eut sur l'évolution ultérieure de la théorie monétaire sont aujourd'hui négligées et oubliées. Pourtant, compte tenu de l'indifférence qui a frappé la théorie de Walras, Hawtrey a joué un rôle prépondérant dans l'intégration non dichotomique de la demande de monnaie à la théorie économique. Il est également le précurseur de l'explication keynésienne d'une détermination monétaire du taux d'intérêt.

La circulation monétaire et le crédit, ouvrage qui parut en 1919, présente le premier exposé complet de la théorie monétaire de Hawtrey. On y trouve une explication monétaire des cycles qui, malgré quelques analogies, diffère des théories de Fisher ou de Wicksell : aucune référence n'est faite à un taux d'intérêt réel sur lequel les banques devraient ajus-

16. Les ouvrages de W. Bagehot *Lombard Street* (1873) et de Withers *Qu'est-ce que la monnaie ?* (1909) en étaient également une composante non négligeable.

ter leur taux d'escompte. Sa théorie met l'accent sur la régulation de la liquidité bancaire et sur les conditions d'équilibre entre la demande de monnaie, appelée « marge disponible », et l'offre de monnaie.

La marge disponible correspond à la réserve de pouvoir d'achat — pièces métalliques, billets émis par la banque centrale et dépôts bancaires — détenue par les agents économiques non bancaires. Les pièces et les billets sont qualifiés par Hawtrey de monnaie légale. Les dépôts quant à eux forment la monnaie émise par les banques et ont pour contreparties d'une part les crédits accordés par ces dernières et d'autre part leur encaisse en monnaie légale. En conséquence, la marge disponible se compose de deux éléments : (1) la totalité de la monnaie légale, qu'elle soit détenue par les agents non bancaires ou par les banques ; (2) la fraction des dépôts bancaires qui ont pour contrepartie des crédits bancaires[17].

Hawtrey établit une distinction entre les dépôts bancaires d'une part, qui renvoient à la notion de crédit (à la fois créance et dette), et la monnaie (légale) d'autre part, qui représente le moyen de paiement, de règlement des dettes.

À cet effet, il développe la thèse suivante : le crédit, et non la monnaie, fournit le moyen de circulation des biens. Son analyse de l'échange exclut le troc. L'offre (la demande) de biens n'a pas pour contrepartie une demande (une offre) de biens, mais le crédit : on achète en s'endettant et on devient créancier lors de la vente[18]. La monnaie intervient dans la mesure où un moyen de règlement s'avère nécessaire, si les offres et les demandes des échangistes sont inégales, auquel cas les dettes et les créances ne se compensent pas intégralement. L'auteur privilégie la fonction de moyen de paiement pour définir la monnaie : la monnaie est nécessaire car il y a des soldes à régler.

Assurant la fonction de moyen de paiement, la monnaie acquiert la fonction de moyen de circulation. L'échange bien-monnaie combine deux opérations : (1) une vente, ou un achat, à crédit puis (2) le règlement immédiat de la dette au moyen de la monnaie.

Soulignant qu'il ne faut pas mêler les fonctions du crédit (le moyen de circulation) et celles de la monnaie (le moyen de paiement) Hawtrey propose de commencer par « une analyse des fonctions du crédit » dans une hypothétique économie de crédit sans monnaie. Il conclut à l'instabilité d'une telle économie. En termes contemporains on dirait que le niveau général des prix est indéterminé. Suivons son raisonnement !

Dans une économie de crédit sans monnaie il y a une unité de compte et l'endettement (le crédit) fournit le moyen de circulation exclusif. Dans le fonctionnement de cette économie Hawtrey privilégie l'activité des négociants en gros. Intermédiaire entre le producteur (l'entreprise) et le marchand de détail (qui vend les biens aux titulaires de revenu-consommateur), le grossiste a pour rôle d'anticiper la demande et, par ses commandes, de répercuter celle-ci aux producteurs. À cet effet il

17. L'autre partie des crédits bancaires étant financée par les fonds propres.
18. Conception que l'on trouve également chez Thornton (1802) et Hicks (1989).

détient une encaisse et surtout des stocks de biens dont les variations absorbent les écarts temporaires entre les fluctuations de la production et les fluctuations de la demande, stocks qu'il finance par endettement à court terme auprès des banques. Ainsi le crédit fournit-il à l'économie une flexibilité qui, selon Hawtrey, n'existe pas dans une économie de troc. Le profit du grossiste, agent essentiel ici, est, à la différence de celui des autres entrepreneurs, extrêmement sensible au niveau du taux d'intérêt à court terme car c'est ce dernier qui est déterminant dans le coût du stockage.

La baisse du taux d'intérêt incite le négociant à accroître ses stocks, et donc à augmenter ses commandes à l'industrie. Cette dernière répond par une augmentation à la fois de ses prix et de sa production ; ce qui la conduit d'une part à accroître son endettement et d'autre part à distribuer des revenus plus élevés. La dépense des revenus distribués suit, ce qui permet aux négociants d'écouler la production à un niveau des prix plus élevé et, de surcroît, de réaliser des profits sur stocks. Durant le processus d'ajustement, comme à l'équilibre, le stockage a pour contrepartie des revenus qui ont été distribués mais qui n'ont pas été dépensés, qui correspondent à la marge disponible, qui sont détenus sous forme de monnaie bancaire et qui, via l'intermédiation bancaire, financent les grossistes. Ainsi une offre de crédit accrue des banques (« les négociants de dettes »), réalisée au moyen d'une baisse du taux d'intérêt, engendre la demande de crédit correspondante de la part des négociants, puis des entrepreneurs-producteurs, si bien que le niveau général des prix est engagé dans un processus de hausse ininterrompu. Le même phénomène à la baisse peut être observé. Hawtrey en conclut qu'il y a une instabilité inhérente au crédit.

Ainsi, pour Hawtrey, une unité de compte apparaît suffisante pour que les dettes puissent être contractées et les biens circuler ; elle permet de déterminer la structure des prix relatifs. Mais elle s'avère insuffisante pour stabiliser le niveau général des prix[19]. Pour ce faire l'introduction de la monnaie est nécessaire.

Hawtrey développe la thèse selon laquelle l'instabilité du crédit se heurte à la quantité limitée des moyens de paiement, à la quantité de monnaie (légale). Contrairement aux encours de crédits et de dépôts bancaires, cette dernière est exogène. Le concept de marge disponible permet d'étayer l'idée d'une stabilisation du crédit par la monnaie.

La marge disponible représente une quantité de pouvoir d'achat détenue par les agents. C'est un stock d'actifs financiers qui finance les dettes des négociants et des producteurs et qui est source de profit pour les banques. Or, si la marge disponible est pour sa plus grande partie composée de dépôts bancaires créés par les banques, elle comprend également la monnaie légale dont l'émission échappe aux banques. La monnaie légale est émise par la banque centrale. Le crédit est un moyen de circulation endogène alors que la monnaie est exogène.

---

19. « […] All standard of value will be completly lost. » *Currency and Credit* (1919), p. 13.

Or le banquier[20] se trouve confronté au problème suivant : ses créances et ses dettes vis-à-vis des agents non bancaires ne se compensent pas, notamment parce que les agents non bancaires détiennent de la monnaie légale. D'où son besoin de constituer une encaisse composée de monnaie légale pour assurer la convertibilité des dépôts, pour maintenir l'équivalence entre dépôt bancaire et monnaie légale au sein de la marge disponible.

Hawtrey énumère quatre causes à l'existence de la marge disponible. En premier lieu, il introduit les trois motifs de demande de monnaie (dépôts bancaire et monnaie légale) des agents non bancaires :

• les motifs de revenu et de précaution ;

• le coût de transfert des liquidités en comptes rémunérés ou en titres ;

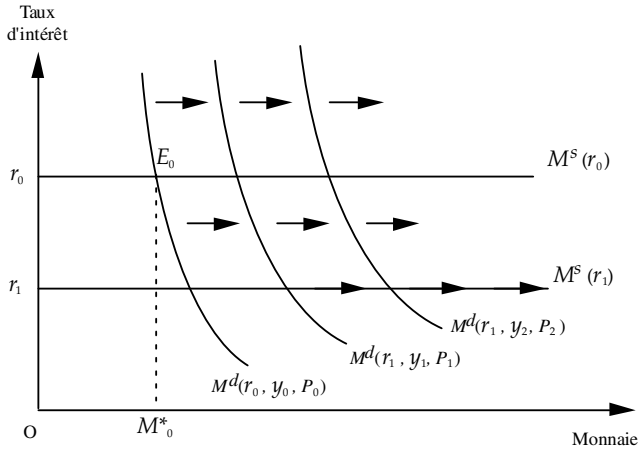
• l'arbitrage effectué par les négociants entre stockage (ou déstockage) et encaisse d'une part, endettement d'autre part.

Les deux premiers motifs conduisent les titulaires de revenus à accroître leur demande de monnaie lorsque leur revenu nominal augmente ; le troisième motif amène les négociants à augmenter leur demande de monnaie quand le taux d'intérêt diminue.

Fonction croissante du niveau des prix et du revenu, et décroissante du taux d'intérêt, la marge disponible des agents non bancaires, comme le crédit, s'avère instable. Dans l'hypothèse d'une baisse du taux d'intérêt (cf. figure 2), l'expansion du crédit donne lieu simultanément à une croissance auto-entretenue de l'offre de monnaie bancaire et à une hausse corrélative des prix et du revenu qui entraîne un ajustement, avec retard, de la demande de monnaie sur l'offre. Dans la théorie de Hawtrey l'instabilité du crédit signifie instabilités du niveau des prix et de l'équilibre sur le marché de la monnaie.

Figure 2 : le marché de la monnaie

20. L'activité bancaire est la seconde activité dont l'analyse est privilégiée par Hawtrey. Le banquier est un négociant de dettes : l'escompte et l'octroi de crédit sont des opérations qui provoquent une création de monnaie bancaire. L'ajustement de son taux d'escompte lui permet d'ajuster son niveau d'activité.



L'équilibre E_0 apparaît « instable. Tout écart de la position d'équilibre tend à s'accentuer de lui même » (Hawtrey, 1919 : 15). La restauration d'un équilibre sur le marché de la monnaie nécessite un ajustement du côté de l'offre.

« Une interprétation superficielle de la théorie quantitative nous pousserait à insister sur les soldes disponibles et à dire que les prix doivent augmenter en proportion de l'importance de la marge disponible, c'est-à-dire de la masse de crédit et de monnaie qui se trouve entre les mains du public. Mais nous voyons maintenant que plus est lente l'augmentation de cette masse, plus la hausse des prix a de l'ampleur, tant que l'accélération de la création du crédit continue. Une fois seulement que les banques ont cessé d'encourager les emprunteurs, et que les crédits consentis ne dépassent plus les crédits remboursés, la marge disponible redevient une mesure des prix. » (Hawtrey, 1919 : 70.)

Le rétablissement d'un équilibre a lieu parce que les banques sont confrontées à une contrainte de liquidité. Ce qui conduit à introduire le marché monétaire.

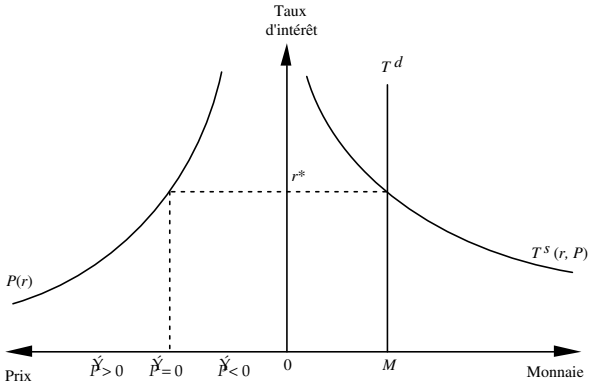
En effet, la contrainte de liquidité du banquier fait intervenir un quatrième motif de demande de monnaie qui, si il est étroitement lié et dépendant des trois premiers, s'en distingue par le fait que cette demande de monnaie a un impact direct sur le marché monétaire, et non sur les marchés des biens. Une expansion du crédit provoque une hausse des prix et des revenus qui entraîne une augmentation de la détention par les agents non bancaires des deux composantes de la marge disponible : dépôts bancaires et monnaie légale. Le banquier se trouve dès lors dans l'obligation d'accroître lui aussi son encaisse en monnaie légale.

Dans l'hypothèse où la monnaie légale se limite à la seule monnaie métallique, Hawtrey montre que l'instabilité inhérente au système de crédit se heurte à une contrainte forte qui provoque l'irruption de crises bancaires et financières : compte tenu de la hausse des prix, la quantité strictement limitée des moyens de paiements s'avère insuffisante pour

les règlements des soldes. Ce qui entraîne la chute brutale des prix et les faillites : « Lorsqu'on a laissé l'unité monétaire se déprécier, elle ne peut être restaurée qu'au prix d'une augmentation du poids de toutes les dettes et, si ce réajustement se fait trop brusquement, les dettes dépassent les actifs des débiteurs, entraînant de nombreuses faillites » (Hawtrey, 1919 : 251). Hawtrey formule le remède aux crises : « Un moyen de paiement dont la quantité puisse être accrue le cas échéant » (Hawtrey, 1919 : 42). Hawtrey conclut à la nécessité de la banque centrale : sa fonction est de gérer l'offre de monnaie, la rendre élastique pour garantir la stabilité de l'économie : stabilité des prix et de la demande. Ainsi le crédit donne-t-il à l'économie la flexibilité que n'a pas l'économie de troc, mais c'est la monnaie, gérée par la banque centrale, qui lui assure la stabilité.

En haussant le taux d'escompte, la Banque d'Angleterre renchérit le moyen qu'ont les banques de se procurer la monnaie — banque centrale et en conséquence renchérit le coût des crédits qu'elles accordent. En vendant ou en achetant sur le marché monétaire des « valeurs négociables », la banque centrale règle la liquidité sur ce marché afin d'ajuster le taux qui s'y forme sur son taux d'escompte. Le taux d'intérêt apparaît donc être, au-delà du coût du crédit, la variable qui assure l'ajustement de l'offre de monnaie (par la banque centrale) et de la demande de monnaie (légale) par les banques. L'offre de monnaie de la banque centrale, qui a pour contrepartie une demande T^d de créances ou de titres à court terme, est inélastique par rapport au taux d'intérêt (cf. figure 3) alors que la demande de monnaie des banques, qui a pour contrepartie une offre T^S de créances ou de titres à court terme, est une fonction décroissante du taux d'intérêt et croissante du revenu, fonction déduite des propriétés de la marge disponible. Le niveau du taux d'intérêt à court terme qui se forme sur le marché monétaire doit être réglé par la banque centrale à un niveau qui stabilise le crédit et, en conséquence, assure dans le même temps l'équilibre entre offre et demande de moyens de circulation.

Figure 3 : le marché monétaire



La baisse du taux d'intérêt entraîne une expansion du crédit, de la demande de biens, qui provoque une hausse des prix, et de la demande de monnaie. Il en résulte que dans la théorie de Hawtrey, deux variables assurent l'ajustement de l'offre à la demande de monnaie : le niveau général des prix et le taux d'intérêt à court terme. Ce sont deux variables monétaires qui équilibrent simultanément le marché de la monnaie et le marché monétaire.

En jouant sur le taux d'escompte, la banque centrale stabilise le crédit et les prix. Hawtrey justifie ainsi le système de l'étalon-or et la réforme de 1844 qui a régi son fonctionnement car ils ont obligé la Banque d'Angleterre à intervenir dans ce sens.

Dans cette théorie, la monnaie est définie comme ce qui stabilise le crédit ; la régulation monétaire se confond avec la régulation du crédit. Par sa politique d'escompte et d'*open market,* la banque centrale ne se limite pas à régler son offre de monnaie et la liquidité bancaire ; elle règle le crédit ainsi que la demande de monnaie de l'ensemble des agents. À l'appui de cette théorie, Hawtrey renouvelle la théorie des changes, intègre les apports de Tooke et Goschen et conclut à la validité des conclusions du « Currency Principle ».

Au moyen du concept de « marge disponible » Hawtrey inclut le taux d'intérêt, aux côtés du revenu et des prix, comme argument de la fonction de demande de monnaie, et se démarque de l'approche dichotomique de ses contemporains membres de l'École de Cambridge. Le marché de la monnaie est interdépendant des marchés des biens et du marché monétaire. Hawtrey présente une théorie qui non seulement rend compte de la régulation monétaire pratiquée par la Banque d'Angleterre depuis 1839 mais qui vise, en outre, à valider la théorie quantitative de la monnaie. Inspiré par la pensée de Hawtrey, Keynes étendra l'analyse non dichotomique de la demande de monnaie au marché financier, sur lequel interviennent simultanément les banques et les titulaires de revenus, et contestera la théorie quantitative de la monnaie.

4. CERCLE VICIEUX, MONNAIE EXOGÈNE, MONNAIE ENDOGÈNE

Le cercle vicieux entre valeur et utilité de la monnaie met en évidence les difficultés posées par l'intégration de la monnaie à la théorie néoclassique de la valeur. En particulier le renouveau de la théorie de la demande semble inutilisable par l'analyse monétaire : on ne peut appuyer celle-ci sur une fonction de demande de monnaie ayant pour seul argument son prix de marché. Si ce problème analytique est explicitement posé, les solutions apportées empruntent des voies diversifiées.

Walras se distingue par la solution qu'il propose car elle relève de la problématique de la théorie économique pure et non d'une réflexion sur la conduite de la politique monétaire. En outre la fonction de demande d'encaisse réelle qu'il construit n'est pas, contrairement à celle des

auteurs de l'École de Cambridge et à l'opinion de Patinkin, dichotomique. Si Walras n'eut quasiment aucune influence sur le développement ultérieur de la théorie monétaire il apparaît néanmoins qu'il a proposé une solution qui sera développée dans les années 1950 par Patinkin et dont on connaît aujourd'hui la fragilité.

Privilégiant l'étude des cycles, appréhendés par les mouvements de prix, Wicksell, Fisher et Hawtrey fournissent une description proche des liens entre encaisse-or de la banque, taux d'intérêt et niveau des prix et tentent de briser la dichotomie entre marchés des biens et de la monnaie. Toutefois les explications analytiques de ces liens diffèrent fortement. En particulier, les deux premiers ne réussissent pas à échapper à la dichotomie et accordent peu, sinon pas, de rôle à la demande de monnaie.

Dissociant le domaine des variables réelles, régi par la loi de la valeur utilité, du domaine monétaire, qui renvoie au principe quantitatif, Wicksell et Fisher conçoivent la monnaie comme une quantité exogène — la quantité d'or — d'une variable exogène — le moyen de circulation. La quantité de monnaie assure la circulation des biens et des capitaux, à des prix relatifs définis préalablement à son introduction, dans l'économie de troc : il s'agit du taux d'intérêt naturel pour Wicksell et du système des prix relatifs, y compris le taux d'intérêt, pour Fisher. La monnaie, quant à elle, a une valeur qui dépend exclusivement de sa quantité ; et aucunement de son utilité.

Si l'analyse de ces deux auteurs contourne le problème du cercle vicieux, leur tentative de démonstration de la théorie quantitative se heurte néanmoins à la persistance de cette conception dichotomique. Aussi séduisante que soit leur description des cycles et de l'activité bancaire, ils ne parviennent pas à endogénéiser la quantité de monnaie et ses variations.

Au contraire, dans la théorie de Hawtrey, le moyen de circulation est endogène. Mais il s'agit du crédit, et non de la monnaie. Aucune force de marché n'est à l'œuvre en l'absence du moyen de circulation. Hawtrey développe l'idée originale selon laquelle le système de crédit appelle la monnaie : l'économie de crédit pur a besoin d'un moyen de paiement pour régler les soldes. Il n'y a pas totale compensation des créances et des dettes : les offres de biens des agents (créances) ne sont pas nécessairement égales à leurs demandes de biens (dettes). La monnaie est définie comme ce moyen de paiement. En conséquence la monnaie n'est pas introduite pour assurer la permutation des biens, qui a lieu au moyen du crédit, mais pour régler les soldes. Elle est émise par la banque centrale.

Dans la théorie de Hawtrey, la demande de monnaie ne relève pas de la problématique de l'utilité directe ou dérivée du moyen de circulation. Le problème soulevé par Helfferich ne se pose dès lors pas. L'unité de compte suffit pour énoncer les prix, le crédit fournit le moyen de circulation des biens. L'apport de la théorie de Hawtrey réside dans le fait qu'il ajoute qu'un moyen de circulation ne suffit pas et qu'un moyen de paiement est nécessaire.

Nous sommes en présence d'une approche originale de l'économie qui demanderait à être étayée par une analyse critique de la théorie du marché et de la loi de la valeur. Cependant Hawtrey, comme Thornton ou Tooke au siècle précédent, évite de s'engager sur un tel terrain.

Hawtrey développe son approche dans son analyse de l'instabilité inhérente du crédit et du rôle joué par les fluctuations du taux d'intérêt. L'instabilité du crédit, disons la « monnaie endogène », est corrigée par l'introduction du moyen de paiement, la monnaie légale, disons la « monnaie exogène ».

Cette dernière n'est pas la quantité d'or mais la dette de la banque centrale : une monnaie dont la quantité limitée peut être modifiée. La régulation du taux d'intérêt par le Prêteur en Dernier Ressort apparaît comme une condition du fonctionnement du marché. Le marché génère la « monnaie endogène » qu'est le crédit (le moyen de circulation) mais le marché appelle, comme condition de son bon fonctionnement, la « monnaie exogène » qui est émise par la banque centrale. La théorie monétaire n'est dès lors pas dissociable de la théorie de la politique monétaire.

Historien des phénomènes monétaires, à l'image de Tooke, héritier de Thornton mais défenseur déclaré de la réforme réalisée en 1844 de la Banque d'Angleterre, Hawtrey annonce la problématique keynésienne. Son œuvre mérite d'être mieux connue.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

DEUTSCHER, P. (1990), *R.G. Hawtrey and the Development of Macroeconomics*, Londres : Macmillan.

ELLIS, H.S. (1934), *German Monetary Theory* : 1905-1933, Cambridge : Cambridge University Press.

FISHER, I. (1911), *The Purshasing Power of Money*, New York : Macmillan, traduction française sous le titre *Le pouvoir d'achat de la monnaie*, Paris : Marcel Giard, 1928.

HAHN, F. H. (1965), « On Some Problems of Proving the Existence of an Equilibrium in a Monetary Economy », *The Theory of Interest Rates*, éd. par F. H. Hahn et F. Brechling, Londres : Macmillan

HAWTREY, R.G. (1919), *Currency and Credit*, Londres : Longman, traduction française sous le titre *La circulation monétaire et le crédit,* Paris : Sirey, 1935.

— (1933), *The Art of Central Banking*, Londres : Longman.

— (1938), *A Century of Bank Rate*, Londres : Longman.

HELFFERICH, K. (1903), *Das Geld*, Leipzig, traduction anglaise sous le titre *Money*, New York : Adelphi, 1927.

HICKS, J. R. (1939), *Value and Capital*, Oxford : Clarendon Press, traduction française sous le titre *Valeur et capital,* Paris : Dunod, 1968.

— (1989), *A Market Theory of Money*, Oxford : Oxford University Press, traduction française sous le titre *Monnaie et marché,* Paris : Economica, 1991

KEYNES, J. M. (1923), *A Tract on Monetary Reform*, Londres : Macmillan, réédition in *The Collected writings of John Maynard Keynes,* Londres : Macmillan, tome 4.

KNAPP, G. F. (1905), *Die Staatliche Teorie des Geldes*, traduction anglaise sous le titre *The State Theory of Money*, Londres : Macmillan, 1924.

LAIDLER D. (1991), *The Golden Age of the Quantity Theory — the Development of Neoclassical Monetary Economics 1870-1914*, Hemel Hempstead : Philip Allan.

LANGE, O. (1942), « Say's Law : A Restatement and Criticism », in *Studies in Mathematical Economics and Econometrics*, édité par O. Lange *et al.*, Chicago : University of Chicago Press, p. 49-68.

MARSHALL, A. (1923), *Money, Credit and Commerce,* Londres : Macmillan.

MISES, L. VON (1949), *Human Action : a Treatise on Economics*, Chicago : Henry Regenery Company, troisième édition 1966, traduction française sous le titre *L'Action humaine, traité d'économie,* Paris : P.U.F, 1985.

NOGARO, B. (1924), *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, Paris : Marcel Giard.

PATINKIN, Don (1956), *Money, Interest and Prices*, Row, Peterson, Evanston, seconde édition 1965, New York : Harper and Row, traduction française sous le titre *La monnaie, l'intérêt et les prix,* Paris : PUF, 1972.

— (1949), « The Indeterminacy of Absolute Prices in Classical Economic Theory », *Econometrica*, vol. LIX : 1-27.

PIGOU, A. C. (1917), « The Value of Money », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 32, novembre : p. 38-65.

RIST, Ch. (1938), *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie depuis John Law jusqu'à nos jours*, Paris : Sirey.

ROBERTSON, D. H. (1926), *Banking Policy and the Price Level*, Londres : P.S. King and Son, réédition, New York : A. Kelley, 1949.

SCHUMPETER, J. A. (1911), *Theorie des Wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin : Dunker & Humblot, traduction française de la deuxième édition (1926) sous le titre « La théorie de l'évolution économique », Paris : Dalloz, 1935.

SOLIS, R. (1983), *Banco central y tassa de interest — essayo sobre las theorias de Thornton, Wicksell y Hawtrey*, Mexico : éd. UAM, 1999

WALRAS, L. (1874), *Éléments d'économie politique pure*, 1re édition, 1874, Lausanne : Corbaz ; Paris : Guillaumin ; Bâle : Georg, 2e édition 1889, 3e édition 1896, 4e édition, 1900, Lausanne : Rouge ; Paris : Pichon, réédition Paris : Economica (1988).

WICKSELL, K. (1898), *Geldzins und Güterpreise, eine Studie über die den Taudschwert des Geldes bestimmenden Ursahen*, Jena, traduction anglaise sous le titre *Interest and Prices*, Londres : Macmillan, 1936, réédition New York : A. Kelley, 1962.

— (1901-1906), *Föreläsningar i nationalekonomi,* seconde partie, Lund, traduction anglaise sous le titre *Lectures on Political Economy*, Londres : Routledge and Kegan, 1935.