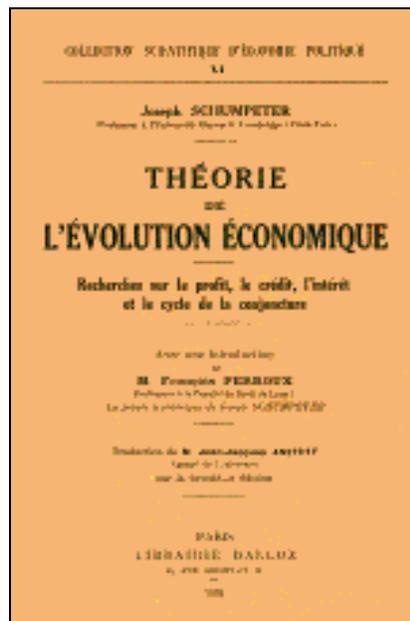


Joseph Schumpeter

Théorie de l'évolution économique

Recherches sur le profit, le crédit,
l'intérêt et le cycle de la conjoncture

1926



Traduction française, 1935

Table des matières

Préface de la première édition (1911)

Préface de la deuxième édition (1926)

Chapitre I. Le circuit de l'économie : sa détermination par des circonstances données

Chapitre II. Le phénomène fondamental de l'évolution économique

Chapitre III. Crédit et capital

Chapitre IV. Le profit ou la plus-value.

Chapitre V. L'intérêt du capital

Chapitre VI. Le cycle de la conjoncture

Préface de la première édition (juillet 1911)

Ce livre se rattache à un autre ouvrage qui parut chez le même éditeur en 1908 sous le titre : *Essence et contenu principal de l'économie politique théorique*. On y trouvera réalisées la plupart des promesses que je faisais à l'occasion de développements qui étaient avant tout des critiques. Présentation et substance étant essentiellement différentes, je ne le donne ni pour un tome second ni pour une suite. D'autant que j'ai pris soin que l'on pût lire ce travail sans se reporter à l'autre. Quelques mots seulement d'introduction.

Le présent travail est une oeuvre théorique. Il décrit à grands traits l'expérience économique, sans entrer dans le menu détail. Son objet comme sa méthode en assurent l'unité. Les idées qu'on y trouve forment un tout. Mais je ne cherchai pas d'emblée à atteindre ce résultat. Je partis de problèmes théoriques concrets, et tout d'abord - en 1905 - du problème de la crise. A chaque pas j'étais contraint d'aller plus avant : il me fallait traiter de façon neuve et indépendante des problèmes théoriques toujours plus larges. Finalement je vis clairement qu'une seule et même idée fondamentale m'occupait : l'évolution économique; idée qui embrasse le domaine entier de la théorie et permet même d'en reculer les bornes. Cependant je me décidai à ne pas donner à ce travail la forme d'un édifice doctrinal détaillé. Je préférerai résumer avec précision les fondements essentiels que l'on ne trouve pas tout élaborés dans la théorie contemporaine. Le premier chapitre, dont l'aridité ne rebutera pas, nous l'espérons, familiarise le lecteur avec les conceptions théoriques que nous retrouverons par la suite. Les six autres sont consacrés à ce qui est l'objet propre de ce travail.

Pour peu qu'on prenne en considération mes développements, ils peuvent prêter à deux malentendus que je voudrais éviter. On pourrait croire que ce travail infirme sur plus d'un point le précédent. La différence dans les méthodes et les buts pourrait la faire croire. Cependant, un examen plus minutieux persuadera le lecteur du contraire. De plus mes résultats seront considérés par beaucoup comme propres à fournir des armes pour ou contre des partis sociaux et jugés de ce point de vue. Tel n'a pas été mon dessein. J'espère qu'il y a encore des gens capables d'aborder avec un esprit scientifique la description scientifique du processus social.

Je ne prétends pas que mon exposé soit sans défaut surtout dans le détail. Je souhaite seulement que le lecteur y trouve des suggestions et soit persuadé qu'il y a « quelque chose de vrai en cette affaire ».

Les faits et les arguments que j'expose, après un travail très consciencieux et avec une connaissance très précise de l'état actuel de notre discipline, ne peuvent être indifférents à la théorie économique. Au surplus je ne forme qu'un vœu : voir ce travail dépassé et oublié le plus tôt possible.

Préface de la deuxième édition (octobre 1926)

Dans la deuxième édition de ce livre qui était presque complètement épuisé depuis environ dix ans, il eût peut-être été de mon devoir de prendre position vis-à-vis de toutes les critiques qui m'ont été adressées et de soumettre mes idées à une minutieuse vérification par la statistique et par l'histoire. Je sais que par là j'aurais servi ces idées. La discussion des critiques est un moyen essentiel pour faire l'exégèse pénétrante d'une théorie. Un cercle plus large se familiarise avec elle, souvent même la comprend alors pour la première fois. Autrement le critique comme son lecteur acquiescent naturellement aux objections et à la condamnation qu'elles entraînent. Je n'ai agi de la sorte que dans très peu de cas. Le fait que, parmi ceux qui rejettent ma théorie, se trouve Böhm-Bawerk, exclut le soupçon que j'aie pu sous-estimer mes critiques. Je suis persuadé maintenant beaucoup plus que je ne l'étais, de la nécessité d'une compénétration des faits et de la théorie. Cependant je me suis borné à quelques rares indications. Sans doute est-ce une déviation de la saine méthode. Mais j'ai voulu de la sorte faire ressortir plus clairement et plus nettement les idées essentielles. Je constate, au reste sans enthousiasme, que l'examen de conscience le plus sévère m'a sans cesse persuadé de la vérité de ce que j'exposais autrefois. Sans opinions ou avec des opinions fausses sur l'entrepreneur, le profit, le capital, le crédit et les crises, on ne peut rien dire de raisonnable sur tout ce qui nous intéresse et nous fait agir dans le monde de l'activité économique. Et, comme il s'agissait de choses essentielles pour notre conception de la vie sociale, j'ai cru de mon devoir de montrer au lecteur par des coupures, des simplifications, des formules nouvelles, et avec toute la pénétration dont j'étais capable, ce dont il est question dans cet ordre de problèmes. Je l'ai tenté sans pénétrer davantage dans le maquis des questions particulières de la théorie et de la statistique qui confinent à notre sujet.

Ainsi cette édition a été, avant tout, abrégée. Le septième chapitre de la première édition est complètement supprimé. Dans la mesure où il a eu une portée, elle a été tout à fait contraire à mes intentions. L'exposé sociologique sur la culture, entre autres, a détourné l'attention du lecteur des arides problèmes de théorie économique, dont je veux voir la solution comprise. Aussi bien ce chapitre m'a valu, à l'occasion, certaines approbations, qui me sont aussi fatales que la condamnation de ceux qui ne peuvent me suivre. Les premier, quatrième et cinquième chapitres sont restés pour ainsi dire sans modification. Et plus d'un passage que j'en aurais voulu rayer, dut rester, car il répondait par avance à des objections que l'on a élevées cependant par la suite. Mais ces chapitres contiennent aussi des résumés, des adjonctions et des formulations nouvelles. Aussi je demande aux spécialistes, qui liront ce livre, d'utiliser désormais seulement la nouvelle édition. J'espère avoir traité au troisième chapitre d'une manière plus satisfaisante que dans la première édition, la question des limites de la création du pouvoir d'achat par les banques : c'est là que prennent racines les objections les plus nombreuses contre la théorie du crédit contenue dans ce livre, théorie qui, par ailleurs, me semble irrésistible. Les autres modifications n'ont été faites que pour des motifs de présentation. Le second chapitre, qui fournit la construction fondamentale, d'où découle tout le reste, a été complètement réécrit à part quelques phrases. J'ai éliminé bien des choses qui, exposées avec la prolixité et la suffisance de la jeunesse, étaient auparavant propres à provoquer un juste scandale. Mais quoique je pense avoir tout dit avec plus de correction et de précision, quoique la réflexion et l'expérience de la vie aient pu modifier mon optique, j'ai gardé tout l'essentiel. Le chapitre septième, lui aussi, a été réécrit jusqu'au numéro 1, tantôt complété, tantôt

simplifié. Je le répète: si, à la seconde rédaction j'ai approuvé les plus sévères critiques et si j'ai excusé ceux qui n'ont pas saisi l'essentiel de mon argumentation parce que mon premier texte était peu propre à les y aider, j'ai aussi éprouvé nettement que ma solution du problème de la conjoncture était correcte et l'avait été dès le début.

Malheureusement, pour exprimer l'identité fondamentale du livre sous sa forme nouvelle avec le livre de 1911, il me faut conserver le titre. Les questions qui m'arrivent sans cesse de tous les pays au sujet de mon ouvrage sur « L'histoire *économique* », montrent combien ce titre était Peu heureux. Le nouveau sous-titre doit combattre cette impression qui induit en erreur et indiquer que ce que le lecteur trouve ici n'a pas plus de rapports avec l'histoire économique que toute autre théorie économique. Mon désir d'apporter des modifications s'est trouvé par ailleurs limité, car il m'a fallu tenir compte de cet être vivant, détaché de moi, qu'est maintenant mon livre et qui, comme tel, s'est fait sa place dans la littérature théorique de notre temps.

Que le lecteur le sache : cet ouvrage peut être bon ou mauvais. Mais sa complication est inhérente au sujet et aucune simplification ne saurait l'éviter. Aussi n'est-il accessible au lecteur qu'après un travail personnel fait à tête reposée. C'est temps perdu que de le lire sans pouvoir fournir ce travail par manque de formation théorique, ou parce que l'on juge qu'il ne vaut pas la peine de le fournir. On ne peut pas, en particulier, « consulter » ce livre pour déterminer l'opinion de l'auteur sur une question isolée, par exemple sur la cause du cycle de la conjoncture : le chapitre consacré aux crises ne donne pas, par lui seul, cette réponse, car il est un élément non autonome d'une longue chaîne d'idées. Sa lecture isolée ne laisse après elle que des questions sans réponse et des objections patentes. Celui qui croit pouvoir tirer quelque profit de cet ouvrage doit le repenser. L'indication suivante lui sera utile. Le premier chapitre n'apporte rien au spécialiste à part quelques propositions importantes pour la suite des idées. de la théorie de l'intérêt du cinquième chapitre. Il peut le sauter, à condition d'y revenir dès qu'une expression ultérieure lui paraît insuffisamment fondée et avant qu'il n'en tire une objection.

Dans le deuxième chapitre chaque phrase a son importance.

J'ai détaché du troisième chapitre pour en faire un appendice ce que l'on peut en sauter sans nuire à sa cohésion. Lorsque l'on s'est assimilé les deuxième et troisième chapitres, on a tout ce qui est nécessaire à la compréhension de chacun des trois chapitres suivants. Celui qui admet notre idée fondamentale n'a besoin de lire que le commencement et la fin du quatrième chapitre. Des parties de l'argumentation du cinquième chapitre ne sont destinées qu'au spécialiste, particulièrement au spécialiste que rebute, par principe, la conception exposée. Le sixième chapitre concentre tant de choses dans une brièveté désespérée, qu'en négliger une phrase peut empêcher de comprendre et d'approuver.

Chapitre I

Le circuit de l'économie : sa détermination par des circonstances données 1

Les événements sociaux constituent un tout. Ils forment un grand courant d'où la main ordonnatrice du chercheur extrait de vive force les faits économiques. Qualifier un fait d'économique, c'est déjà une abstraction, la première des nombreuses abstractions que les nécessités techniques imposent à notre pensée, quand elle veut reproduire la réalité. Jamais un fait n'est jusqu'en son tréfonds exclusivement ou purement économique; il présente toujours d'autres aspects, souvent plus importants. Cependant, en science, comme dans la vie ordinaire, nous parlons, et à bon droit, de faits économiques. Aussi bien on peut écrire une histoire de la littérature, quoique la littérature d'un peuple soit indissolublement liée à tous les autres éléments de sa vie. C'est du même droit que nous userons ici.

Les faits sociaux, au moins immédiatement, sont les résultats de l'activité humaine; les faits économiques, les résultats de l'activité économique. Nous définirons cette dernière comme l'activité qui a pour fin l'acquisition de biens. En ce sens nous parlons aussi du motif économique de l'activité humaine, de facteurs économiques dans la vie sociale et individuelle, etc. Mais, comme nous considérons seulement cette activité économique qui, par échange ou production, vise à l'acquisition des biens, nous en limiterons d'habitude le concept à ces modes d'acquisition. Les concepts de motif et de facteur économiques conserveront cependant une signification plus étendue. Nous les emploierons aussi tous deux hors du domaine plus étroit où nous parlons d'activité économique.

Le domaine des faits économiques a donc pour frontière le concept d'activité économique. Chacun doit nécessairement - au moins d'une manière accessoire - avoir une activité économique. Chacun doit ou bien être un « agent économique » (*Wirtschaftssubjekt*) ou dépendre d'un agent économique. Mais, dès que les membres du groupe social se sont spécialisés par professions, il existe des classes sociales dont l'activité principale est consacrée à l'économie, à l'acquisition de biens et d'autres classes pour lesquelles les règles économiques de l'activité cèdent le pas à des facteurs différents. La vie économique se concentre alors dans un groupe déterminé d'individus, bien que tous les autres membres de la société doivent aussi avoir une activité économique. On peut alors dire que l'activité de ce groupe constitue la vie économique par excellence. Malgré les relations qui existent entre cette vie économique et toutes les autres expressions de la vie nationale, cette affirmation n'est plus une abstraction.

Tout comme nous parlons de faits économiques en général, nous parlons d'une évolution économique. C'est elle que nous nous proposons d'expliquer ici. Mais, avant de pénétrer dans l'enchaînement de nos idées, nous voulons dans ce chapitre établir les bases nécessaires et nous familiariser avec certaines manières de voir, dont nous aurons plus tard besoin. Il faut aussi que ce qui va venir puisse, pour ainsi dire, « mordre » dans les rouages de la théorie. Nous renonçons tout à fait ici à la protection des commentaires méthodologiques. Remarquons seulement que l'apport de ce chapitre est bien un rameau de la théorie économique, mais au fond, il ne suppose chez le lecteur rien qui ait besoin présentement d'une justification particulière. Comme je n'ai besoin que

1 Nous avons choisi ce titre en nous référant à une expression de V. PHILIPPOVITCH. Cf. *son Grundriss*, t. II, introd.

d'un petit nombre de résultats de la théorie, j'ai volontiers saisi cette occasion d'exprimer ce que j'avais à dire aussi simplement et aussi peu techniquement que possible. Je renonce donc en général à une exactitude entière. A plus forte raison quand il s'agit de points secondaires qui auraient pu être mieux formulés. Sur ce point je renvoie à mon précédent livre 1.

Poser la question des formes générales des phénomènes économiques et de leur régularité, en chercher la clef, c'est ipso *facto* les considérer comme un objet de recherches, comme un but d'enquête, comme une « inconnue », qu'il s'agit de ramener à une donnée relativement « connue ». Ainsi en use chaque science avec l'objet de ses recherches. Si nous réussissons à trouver entre deux phénomènes un lien causal déterminé, nous aurons résolu le problème qui se posait, à condition que le phénomène qui joue dans ce rapport le rôle de cause fondamentale ne soit pas un phénomène économique. Nous aurons ainsi fait tout ce que nous pouvons faire en tant qu'économiste. Il nous faudra laisser la parole à d'autres disciplines. Mais si la cause fondamentale elle-même est de nouveau de nature économique, il nous faudra poursuivre nos essais d'explication jusqu'à ce que nous rencontrions une cause non économique. Cela vaut pour la théorie générale comme pour les cas concrets. Si, par exemple, je pouvais dire que le phénomène de la rente foncière repose sur la différence de la qualité des terres, l'explication économique aurait reçu satisfaction. Si je puis ramener certains mouvements de prix à des mesures de politique commerciale, j'aurai fait ce que je puis comme économiste : en effet les mesures de politique commerciale n'ont pas pour objet immédiat l'acquisition de biens par échange ou par production, elles n'entrent pas dans notre concept des faits purement économiques. Il s'agira toujours pour nous de décrire les formes générales du lien causal qui relie les faits économiques à des données non économiques. L'expérience enseigne que c'est possible. Les matières économiques ont leur logique que connaît chaque praticien, et que nous voulons seulement préciser. En général, pour plus de simplicité, nous considérerons une économie nationale isolée. Néanmoins la ligne fondamentale des phénomènes économiques - seul objet de ce livre - se dégagera aussi de cette étude.

Nous allons esquisser les traits fondamentaux d'une reproduction conceptuelle du mécanisme économique. Nous allons considérer une économie nationale organisée en économie d'échange, c'est-à-dire une économie où règnent la propriété privée, la division du travail et la libre concurrence.

Soit une personne qui n'a jamais vu pareille économie, ou n'en a jamais entendu parler. En observant un paysan cultivant des céréales qui seront consommées sous forme de pain dans une ville éloignée, elle se demandera comment le paysan savait que ce consommateur aurait besoin de pain, et précisément en une telle quantité. Cette même personne serait étonnée d'apprendre que le paysan ignorait même qui consommerait ses céréales et où on les consommerait. Elle pourrait de plus observer ceci : toutes les personnes, aux mains de qui les céréales ont dû passer avant d'arriver à la consommation finale, exception faite de celui qui vendit le pain au consommateur, ne connaissaient pas la dernière personne de la série. En outre, le dernier vendeur lui-même doit produire ou vendre le pain en règle générale avant de savoir précisément quel consommateur

1 SCHUMPETER, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (L'essence et le conte-nu principal de l'économie nationale théorique)*. Leipzig, 1908.

l'acquerra. Mais le paysan pourrait facilement répondre à cette question : une longue expérience¹, partiellement héritée, lui a appris de quelle grandeur devait être sa production pour qu'il s'en trouvât le mieux possible ; elle lui a appris à connaître l'ampleur et l'intensité de la demande sur laquelle il doit compter. Il s'y tient aussi bien que possible et ce n'est que petit à petit qu'il y apporte des modifications sous la pression des circonstances.

Il en va exactement de même pour les autres chapitres de ses comptes qu'il les calcule avec la perfection d'un industriel, ou qu'il se décide pour des raisons à demi-conscientes et conformes à ses habitudes. Il connaît normalement et dans la limite de certaines erreurs les prix des choses qu'il lui faut acheter ; il sait combien il doit dépenser lui-même de travail, soit qu'il estime ce travail selon des principes exclusivement économiques, soit qu'il considère le travail dépensé sur son propre fonds avec de tous autres yeux qu'un autre travail ; il connaît sa manière d'exploiter, tout cela à la suite d'une longue expérience. Par expérience aussi tous ces gens à qui il achète d'ordinaire, connaissent l'ampleur et l'intensité de sa demande. Comme le circuit des périodes économiques, qui est le plus frappant de tous les rythmes de l'économie, est relativement rapide et comme, dans chaque période, se produisent en principe les mêmes événements, le mécanisme d'une économie d'échange joue avec une grande précision. Mais ce n'est pas seulement parce que les périodes économiques passées ont enseigné avec rigueur à l'agent économique ce qu'il a à faire, que, dans un cas comme le nôtre, elles lui dictent son attitude pour la période suivante : il y a à cela une autre raison. Pendant chaque période économique notre paysan doit vivre, soit directement du rendement physique de la période précédente, soit de la vente des produits qui forment ce rendement et de ce qu'il peut se procurer avec cette recette. Toutes les périodes précédentes ont tissé autour de lui un rets de rapports sociaux et économiques, dont il ne peut facilement se débarrasser. Elles lui ont légué certaines méthodes, certains moyens de production, ce sont là autant de chaînes de fer qui le maintiennent sur sa voie. Nous apercevons ici un facteur qui est pour nous d'importance considérable et qui nous occupera bientôt plus directement. Pour l'instant nous voulons seulement établir cette notion que nous aurons toujours présente à l'esprit : chacun vit, dans chaque période économique, des biens produits dans la période précédente, ce qui est possible même si la production remonte assez loin, ou si le rendement d'un moyen de production est dans un flux continu ; il n'y a là qu'une simplification pour l'exposé.

Généralisons maintenant et précisons un peu l'exemple du paysan. Représentons-nous la chose ainsi : chacun vend tous ses produits et dans la mesure où il les consomme lui-même, il est son propre client. A cela pas d'objection. Car, même pour pareille consommation personnelle, le facteur décisif est le prix du marché, c'est-à-dire indirectement la quantité de biens que l'on pourrait se procurer dans les limites de ce prix. Inversement, la grandeur de la consommation personnelle agit sur le prix du marché. Dans les deux cas, tout se passe comme si la quantité en question apparaissait effectivement sur le marché. Tous les agents économiques sont dans la situation du paysan. Tous sont à la fois acheteurs - pour les fins de leur production et pour leur consommation - et vendeurs. Les travailleurs eux-mêmes, nous pouvons les concevoir ainsi pour notre étude : leurs prestations de travail peuvent, en ce cas, être englobées dans la même catégorie que les autres choses portées au marché. Chacun de ces agents économiques pris en lui-même fabrique

¹ Cf. VON WIESER, *Der natürliche Wert (La valeur naturelle)*, 1897, qui, pour la première fois, expose ce point et en met l'importance en lumière.

se; produits et trouve ses acheteurs tout comme notre paysan, en partant de son expérience. Les mêmes lois valent donc pour tous et, hors le cas de perturbations qui surviennent pour les raisons les plus différentes, tous les produits doivent trouver à s'écouler, car ils ne sont fabriqués qu'en tenant compte d'une possibilité de débouché connue par expérience.

Pénétrons-nous profondément de cette idée. La quantité de viande qu'écoule le boucher dépend de la quantité que son client, le tailleur, veut avoir et du prix qu'il veut payer. Cette quantité dépend de la grandeur de la recette que ce dernier retire de son affaire ; cette recette, à son tour, dépend du besoin et du pouvoir d'achat de son client, le cordonnier, dont le pouvoir d'achat dépend à son tour du besoin et du pouvoir d'achat des gens pour qui il produit. Ainsi de suite jusqu'à ce que nous rencontrons finalement quelqu'un tirant son revenu de l'écoulement de sa marchandise auprès du boucher. Cet enchaînement et ce conditionnement réciproques des quantités que doit prévoir la vie économique, nous les rencontrons toujours, quel que soit le fil des connexions que nous choisissons parmi toutes celles qui se présentent à nous. Quels que soient le point de départ et la direction, il nous faut toujours revenir au point initial après un nombre, certes extrêmement grand, mais fini, de démarches. On ne rencontre là ni un point final naturel, ni une « cause », c'est-à-dire un élément qui détermine les autres plus qu'il n'est déterminé par eux.

Notre tableau sera plus parfait, si nous nous faisons- de la consommation une autre idée que l'idée habituelle. Chacun, par exemple, se sent consommateur de pain, mais non pas de prestations de travail, de terre, ou de fer, etc. Mais, si nous adoptons ce dernier point de vue, nous voyons plus clairement le chemin que suivent isolément les biens dans le circuit économique ¹. Chaque fraction de bien ne reproduit pas chaque année pour arriver au même consommateur le même parcours que naguère la fraction précédente dans le processus de production du même producteur. Mais nous pouvons supposer qu'il en va ainsi sans que rien soit changé à l'essence du phénomène. Nous pouvons imaginer que bon an mal an c'est pour le même consommateur, pour un acte de consommation identique que sont dépensées, à chaque période, les forces productives. Tout se passe en tout cas comme s'il en était ainsi. Chaque offre est, pour ainsi dire, attendue quelque part dans l'économie nationale, par une demande correspondante. Dans cette mesure, il n'y aura nulle part dans l'économie nationale de biens sans contre-partie. Cette contrepartie est représentée par des biens en possession de gens qui veulent les échanger contre les premiers dans une proportion donnée par l'expérience. De ce que tous les biens trouvent un débouché, il résulte que le circuit de la vie économique est fermé ; les vendeurs de tous les biens reparaissent en quantité suffisante, comme acheteurs, pour absorber ces mêmes biens et maintenir ainsi dans la prochaine période économique leur consommation et leur appareil de production au niveau actuel ; et inversement.

L'agent économique agit ainsi selon des données et en utilisant des procédés fournis par l'expérience. Ce n'est pas à dire qu'aucune modification ne puisse se produire dans son économie. Ses données peuvent se modifier et chacun se règle sur ces modifications, dès qu'il les remarquera. Mais nul ne fera purement et simplement du nouveau. Chacun persistera le plus possible dans sa manière économique habituelle et ne cédera à la pression des événements que dans la mesure nécessaire. Même quand il cédera, il procédera selon les règles de l'expérience.

¹ Cf. A. MARSHALL (tant Ses *Principles* que sa conférence *The old generation of economists and the new*) chez qui cette manière de voir joue un certain rôle.

Aussi le tableau de l'économie ne se modifiera pas arbitrairement, mais se rattachera à chaque instant à l'état précédent. C'est ce que l'on peut appeler le *principe de continuité de Wieser* 1.

Si l'économie ne se modifiait vraiment pas d'elle-même, nous ne pourrions ignorer aucun événement économique essentiel en admettant simplement la constance de l'économie. En décrivant une économie purement stationnaire, nous recourons à une abstraction, mais à seule fin d'exposer la substance de ce qui se passe réellement. C'est ce que nous ferons pour l'instant. Nous n'entrons pas par là en opposition avec la théorie régnante, tout au plus avec la forme habituelle de son exposition qui n'exprime pas clairement ces choses 2.

On peut arriver d'ailleurs au même résultat de la manière suivante. La somme de tout ce qui est produit et porté sur le marché dans une économie nationale pendant une période économique, peut être appelée le produit social. Inutile pour notre but de préciser davantage le sens de ce concept 3. Le produit social n'existe pas comme tel. Il est, comme tel, aussi peu un résultat recherché consciemment et méthodiquement par l'ensemble des producteurs d'un pays que l'économie nationale, comme telle, est une « économie » dirigée et systématisée. Mais c'est une abstraction utile. Nous pouvons imaginer que les biens produits par tous les agents économiques sont entassés quelque part à la fin de la période économique et qu'ils sont répartis selon certains principes entre ces agents. Comme, par là, nous ne modifions rien d'essentiel aux faits, la supposition est parfaitement licite. Nous pouvons dire alors que chaque agent économique verse un apport dans ce grand réservoir de l'économie nationale et y fait un prélèvement. A cet apport correspond en quelque endroit de l'économie nationale le droit d'un autre agent à un prélèvement. La part de chaque agent est là qui l'attend. Chaque apport est la condition et le complément d'un prélèvement ; inversement, à chaque prélèvement correspond un apport. Et tous, sachant par expérience la nature et la quantité de ce qu'ils doivent verser pour obtenir ce qu'ils désirent, étant donné qu'il faut faire un certain apport pour chaque prélèvement, le circuit de l'économie par là encore se ferme inévitablement ; tous les « apports » balancent tous les « prélèvements ». La seule condition est que les grandeurs considérées soient fournies par l'expérience.

Précisons ce tableau de l'économie autant que l'exigent notre but et la compréhension des chapitres suivants. L'expérience, avons-nous dit, a appris à notre paysan quelle demande et quels prix il pouvait attendre pour son produit et quelle offre on lui ferait en moyens de production et en biens de consommation, ainsi que le prix des offres. Nous connaissons la raison de cette constance expérimentale. Imaginons que cette expérience n'existe pas : nous aurions certes le même pays, les mêmes gens avec la même culture, la même technique, les mêmes goûts et les mêmes réserves de biens qu'auparavant, mais ces gens ne sauraient rien des prix, rien de la demande et de l'offre, en un mot de la grandeur de ces éléments sur lesquels ils fondent leur conduite. Demandons-nous maintenant comment ils agiront : nous reconstruisons par là cet état de l'économie nationale, qui

1 Repris une fois encore récemment dans un travail sur le problème de la valeur de la monnaie in : *Schriften der Vereins für Sozialpolitik* (Rapports du Congrès de 1909).

2 Cf. SCHUMPETER, *L'essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, livre II.

3 Sur ce point cf. surtout A. SMITH et A. MARSHALL. L'idée est presque aussi vieille que l'économie nationale et a, on le sait, un passé agité qui oblige à la manier avec prudence. Sur des idées voisines cf. FISHER, *Capital and Income* (1906) et également A. WAGNER, *Fondements*, enfin PIGOU, *Preferential and Protective Tarifs, où il est beaucoup question de l'idée du « national dividend »*.

existe en réalité, que connaît chaque agent économique dans la mesure de ses besoins ; il le connaît si bien, et pour ainsi dire *ab ovo* 1, qu'en pratique il ne lui est pas nécessaire de le pénétrer à fond, et qu'il peut se contenter d'expédients sommaires 2. Sous nos yeux prend alors forme ce qui, en fait, a existé de tout temps. S'appuyant sur l'expérience, l'homme de la pratique pense, pour ainsi dire, par ellipses, tout comme l'on n'a pas besoin de réfléchir à un chemin que l'on fait chaque jour. S'il perdait cette expérience, il la lui faudrait retrouver par tâtonnements 3, avec peine, et nous connaîtrions seulement alors les constances économiques que dans la réalité nous trouvons comme pétrifiées en habitudes. Encore une remarque. En faisant ressusciter sous nos yeux le processus économique, nous voulons voir non pas comment, dans l'histoire, le processus économique, en fait, a évolué vers une forme donnée, mais comment il se déroule bon an mal an. Nous rechercherons non pas comment, dans l'histoire, l'activité économique s'est modifiée, mais comment elle se présente à un moment quelconque. Il ne s'agit pas là d'une genèse historique, mais d'une reconstruction conceptuelle. La confusion de ces deux points de vue aux antipodes l'un de l'autre est une erreur très fréquente.

Dans notre hypothèse les gens devraient donc raisonner leur conduite, ce que, dans la pratique, ils n'ont pas besoin de faire. Dans quelles conditions, pour atteindre quel but ? Évidemment pour satisfaire leurs besoins et ceux des leurs. De ce point de vue, ils chercheront dans leur sphère les moyens propres à cette fin. Ces moyens sont les biens. Il ne saurait y avoir de « conduite » de « l'agent » économique que relativement aux biens qui ne se présentent pas en quantité pratiquement illimitée, bref que par rapport aux biens économiques. Tous les biens économiques libres, c'est-à-dire en quantité pratiquement illimitée, sont estimés dans la mesure OÙ ils peuvent satisfaire les besoins de l'agent économique et toutes les unités sont de même estimées dans la mesure où la satisfaction de besoins dépend d'elles, compte tenu de la possibilité de les remplacer par d'autres unités du même bien d'abord, d'autres biens ensuite. Bref les unités de biens libres ne sont pas du tout estimées et celles de biens économiques le sont d'autant moins que l'agent économique en obtient davantage pour une échelle donnée d'intensités de besoins. Cette estimation est décisive pour la conduite de l'agent économique ; la Valeur est le signe de l'importance qu'ont certaines quantités de biens pour un agent économique. La valeur totale d'une quantité de biens, comme l'échelle des intensités des besoins, ou échelle des valeurs, ne sont que rarement conscientes chez l'agent économique; dans la pratique économique quotidienne l'agent ne sent d'habitude que la valeur des « dernières unités », la valeur limite ou utilité limite 4. Bornons-nous à ajouter que, si l'estimation de chaque bien décroît avec l'augmentation de la quantité, cela ne s'explique pas du tout par le phénomène physiologique de la « saturation » ou de la « lassitude » au sens le plus étroit du terme ; au contraire la même loi régit les efforts faits pour satisfaire, par exemple les besoins d'autrui.

Les agents économiques donc régleront leur conduite vis-à-vis des biens précisément de manière à réaliser la plus grande somme de valeur possible avec ce qu'ils possèdent de biens. Ils chercheront à employer leurs biens de façon telle qu'en changeant cette manière de les employer, ils ne

1 V. WIESER a exposé cette idée à propos du calcul du coût. Cf. sa *Valeur naturelle*.

2 Cf. L. WALRAS, *Éléments d'économie politique pure*, 4e édition, 1900.

3 Expression de WALRAS.

4 Je puis renvoyer ici à toute la bibliographie concernant la théorie de l'utilité limite. Cette indication justifie la brève esquisse du texte.

puissent dans les conditions données augmenter cette somme de valeur. S'ils ont réussi à répartir ainsi les biens entre les différentes catégories de besoins, la grandeur concrète de leur valeur est également déterminée par là-même. Les agents économiques attribueront alors aux biens les estimations correspondant aux satisfactions de besoins que ces biens procurent, employés ainsi de la manière relativement la meilleure. C'est également en fonction de ces valeurs qu'ils estimeront les biens quand il sera question de nouvelles manières de les employer. Parmi celles-là est la possibilité d'échange à laquelle nous allons arriver. Mais la valeur apparaît d'abord comme valeur d'usage. Elle n'est rien autre qu'un signe de l'importance des biens pour la satisfaction des besoins de leur détenteur, et elle dépend, quant à sa grandeur, des besoins de ce dernier et de la « satisfaction » présente. Comme enfin les biens sont de multiples façons en rapport entre eux : parfois ils sont « complémentaires » pour l'usage et parfois ils se peuvent remplacer l'un l'autre, leurs valeurs sont elles aussi entre elles en une relation connue. Elles ne sont pas des grandeurs indépendantes, mais constituent tout un système de valeurs. La plus importante de ces relations a pour fondement la « connexion de production ». Nous reviendrons bientôt à l'étude de ce rapport existant entre les valeurs des biens.

C'est à John Stuart Mill que remonte la stricte distinction de la production et de la répartition¹. Comme je l'ai exposé ailleurs², cette distinction ne me paraît pas satisfaire à tout ce que l'on peut exiger aujourd'hui d'un système d'économie pure. Cependant elle est pratique pour notre dessein et nous l'adopterons provisoirement. Mill donne pour motif de cette distinction que les faits de la production ont le caractère de « lois naturelles » bien plus que ceux de la répartition, soumis par nature aux lois sociales. Touchant la production, l'action et l'essence des nécessités objectives qui conditionnent la vie économique nous est ici sensible et nous sommes, semble-t-il, placés en face d'événements naturels immuables. En ce sens aussi John Rae³ dit que l'activité économique de l'homme en face de la nature ne peut consister qu'à embrasser du regard le cours des phénomènes naturels et à l'utiliser le plus possible. La situation de l'homme se livrant à une activité économique peut donc devenir plus claire pour nous si l'on permet de recourir à l'image d'un gamin se cramponnant à une voiture qui passe : il se sert de l'occasion que la voiture lui offre de gagner du temps et d'épargner ses forces, tant qu'elle roule dans la direction désirée. Mais ensuite l'homme qui se livre à une activité économique peut modifier partiellement l'« arrangement » des choses qui l'entourent, mais il ne le peut que dans des limites données par les lois naturelles d'une part, par son pouvoir technique de l'autre. C'est ce qu'affirme la phrase de Mill qui remonte à Rae : le travail dans le monde physique est toujours et uniquement employé à mettre les objets en

1 Cf. déjà ses remarques préliminaires dans les *Principles*.

2 Cf. *Essence et contenu principal de l'Économie nationale théorique*, livre II.

3 Son livre paru en 1834 fut publié en 1905 par C. W. MIXTER, débaptisé et intitulé : *Sociological theory of Capital*. Ce nouveau titre correspond bien au dessein de l'ouvrage, tout comme les transformations entreprises par l'éditeur. Une traduction italienne de l'œuvre primitive existe dans *la Biblioteca dell'Economista*, t. IX. Sur RAE Cf. v. Böhm-Bawerk, *Histoire et critique des théories de l'intérêt du capital*, 2e éd., p. 375 ; FISHER, *Yale Review*, t. V ; MIXTER, *Quarterly journal of Economics*, 1897 et 1902. Nous saluons là une oeuvre qui dépasse de beaucoup son époque et sort des voies habituelles de la théorie. Aussi resta-t-elle inaperçue et fallut-il la redécouvrir de nos jours. Quelle profondeur et quelle originalité ! Et ce n'est cependant qu'un débris d'un monde d'idées de grande envergure ! Ce monde est perdu pour nous et nous ne pouvons plus qu'en avoir de vagues notions. Des vues sur ce monde font le charme du livre. Des remarques accidentelles témoignent d'une grande pénétration. C'est un « pur » qui a parlé là. Les panégyriques de ses compatriotes actuels ne font certes que lui nuire par leur exagération tout comme la tentative manquée d'en tirer la théorie de v. BÖHM-BAWERK. Ce n'est pas ce que RAE peut nous donner aujourd'hui qui mérite une admiration endeuillée, mais la force que les débris conservés supposent, et ce qu'il aurait pu peut-être donner sous une étoile plus heureuse.

mouvement : les propriétés de la matière, les lois de la nature font le reste. De même v. Böhm-Bawerk part lui aussi de telles données « lois naturelles » dans sa *Théorie Positive, où il analyse le processus économique en son entier, mais en vue de la solution d'un seul problème.*

C'est là un aspect du fait de la production : il est conditionné par les qualités physiques des objets matériels et des prestations de travail, étant donné certaines connaissances de ces qualités et une certaine technique. Les circonstances sociales données n'ont pas le même caractère. Mais, pour l'acte individuel de production, elles sont une donnée tout aussi immuable que les circonstances naturelles et, par conséquent, elles sont aussi immuables pour une description du fait de la production, car leurs modifications sont en dehors du domaine de la théorie économique. Aussi à la détermination « étant donné une certaine technique » nous ajouterons les mots « et une certaine organisation sociale ». Nous suivons là, on le sait, l'usage régnant 1.

Si nous étudions la chose sous un autre aspect, nous la comprenons mieux qu'en la considérant comme un phénomène « naturel » ou social. Étudions donc le but concret de chaque production. Le but et le motif de l'acte de production impriment leur sceau sur l'espèce et l'ampleur de chaque production. Il n'y a pas besoin de démontrer que, dans le cadre des moyens donnés et des nécessités objectives, ils déterminent nécessairement la présence, la nature et le mode de la production. Ce but ne peut être que la fabrication d'objets utiles, d'objets de consommation. Pour ce qui est d'abord d'une économie sans échange, il ne peut s'agir que d'objets utiles à la consommation à l'intérieur de celle-là. Chaque économie individuelle produit en ce cas pour consommer ce qu'elle produit, donc pour satisfaire ses besoins. Évidemment la nature et l'intensité de ces besoins sont décisives pour les productions dans les limites des possibilités pratiques. Les besoins sont à la fois la cause et la règle de conduite économique des agents ; ils en représentent la force motrice. Les circonstances extérieures données et les besoins de l'économie individuelle sont les deux facteurs qui déterminent le processus économique et collaborent à son résultat. La production suit donc les besoins, elle est pour ainsi dire à leur remorque. Il en va de même *mutatis mutandis* pour l'économie d'échange.

Ce n'est que le deuxième aspect de la production qui en fait un problème économique. Il faut distinguer ce dernier du problème purement technique de la production. Entre eux il y a la même opposition que celle qui, dans la vie économique, se traduit par l'existence souvent de deux personnes : le directeur technique et le directeur commercial d'une entreprise. Souvent des modifications du processus de la production sont recommandées par l'un, repoussées par l'autre. L'ingénieur, par exemple, recommande un nouveau procédé que le directeur commercial repousse parce qu'à son sens il ne rapporterait pas. Cet exemple est démonstratif. L'ingénieur et le commerçant peuvent tous deux exprimer leur point de vue en déclarant qu'ils recherchent pour l'entreprise un travail utile, et que leur jugement est tiré de la connaissance de cette utilité. Abstraction faite de malentendus, d'incompétence, etc., la différence de leurs jugements ne peut venir que de ce que chacun a en vue une espèce différente d'utilité. Ce qu'entend le commerçant en parlant d'utilité, c'est chose claire. Il entend par là l'avantage commercial : il dira par exemple,

1 STOLZMANN lui-même ne pourrait rien reprocher à cette idée qui ne contient aucune affirmation. Pour son point de vue; cf. ses œuvres *Die Soziale Kategorie (La catégorie sociale) (1896)* ; *Der Zweck in der Volkswirtschaft (Le but dans l'économie nationale) (1910)*.

que les moyens nécessaires à l'achat de la machine pourraient être employés plus avantageusement. Dans une économie fermée le directeur économique pense que cette modification du processus de production ne favorise pas la satisfaction des besoins de l'économie, qu'au contraire elle la réduit. S'il en est ainsi, quel sens a la position du technicien ? à quelle utilité songe-t-il ? Si la satisfaction des besoins est le but unique de toute activité productrice, c'est évidemment un non-sens économique que de prendre une mesure qui l'entrave. Si l'opposition du directeur économique est objectivement exacte, il fait bien de ne pas suivre l'ingénieur. Nous faisons abstraction ici de la joie à demi esthétique à donner une plus grande perfection technique aux machines. Nous voyons en fait que dans la vie économique pratique le facteur purement technique doit passer après le facteur économique, là, où il entre en collision avec lui. Mais cela ne l'empêche pas d'avoir une existence et une importance indépendantes. Le point de vue de l'ingénieur n'en est pas pour autant dépourvu de bon sens. Car, bien que le but économique régit les emplois pratiques des méthodes techniques, il y a du bon sens à se rendre compte de la logique interne des méthodes sans prendre ces limites en considération. Un exemple le montre très bien. Une machine à vapeur satisfait par toutes ses pièces l'utilité économique. C'est aussi conformément à cette utilité économique qu'elle est employée. Ce serait alors un non-sens que de l'employer davantage en pratique, en la chauffant plus, en lui donnant des gens plus expérimentés pour la servir, en l'améliorant encore, si « cela ne rend pas », c'est-à-dire si l'on prévoit que le combustible, les gens plus capables, les améliorations ou l'accroissement de matières premières coûtent plus que tout cela ne rapporte. Mais il est très sensé de réfléchir aux circonstances dans lesquelles la machine peut produire plus, combien elle peut produire en plus, quelles améliorations sont possibles dans l'état actuel de nos connaissances, etc. Toutes ces mesures sont élaborées pour le cas où elles deviendraient avantageuses. Et il est également très sensé de comparer toujours cet idéal à la réalité pour négliger ces possibilités non pas par ignorance, mais pour des raisons économiques bien pesées. Bref chaque méthode de production utilisée à un moment donné sert l'utilité économique. Mais dans ces méthodes il y a des idées qui se rattachent non seulement à l'économie, mais aussi aux sciences de la nature. Ces dernières ont leurs problèmes propres et leur logique ; y réfléchir à fond, avec méthode, sans souci d'abord du facteur économique toujours décisif en dernière ligne, telle est la matière de la technique ; les exécuter en pratique dans la mesure tolérée par le facteur économique, c'est ce qui s'appelle produire au sens scientifique du terme.

En dernière ligne c'est une certaine utilité qui régit la production tant technique qu'économique et la différence entre ces deux dernières consiste dans la différence de nature de cette utilité ; un raisonnement un peu différent nous montre d'abord la même analogie, puis la même différence. Tant au point de vue technique qu'économique la production ne « crée » rien au sens qu'a ce mot quand on parle de phénomènes naturels. Elle ne peut dans les deux cas qu'influencer, diriger des choses, des événements - ou des forces - présents. Nous avons besoin pour la suite d'une expression qui embrasse ces notions d' « employer » et d' « exercer une influence ». « Employer » implique une foule d'utilisations différentes des biens, une foule de modalités dans la manière de se conduire vis-à-vis des choses. « Exercer une influence » implique toutes les espèces de modifications locales, de procédés mécaniques, chimiques, etc. Mais il s'agit toujours d'obtenir du point de vue de la satisfaction des besoins autre chose que ce que nous trouvons sous la main. Il s'agit toujours de modifier les relations réciproques des forces et des choses, d'unir des forces et des choses que nous rencontrons séparées, de dégager des forces et (des choses de leur connexion

actuelle. L'idée de « combiner » s'applique sans plus au premier cas, et dans le second nous pouvons dire que nous combinons avec notre travail ce qu'il fallait dégager. Nous comptons certes notre travail parmi les biens donnés, qui existent en face de nos besoins. Tant au point de vue technique qu'économique, produire c'est combiner les forces et les choses que nous avons à notre portée. Chaque méthode de production est une certaine combinaison de cette sorte. Différentes méthodes de production ne peuvent se distinguer que par leur manière de procéder à ces combinaisons, donc par les objets combinés ou par leurs quantités relatives. Chaque acte concret de production incarne pour nous, est pour nous une telle combinaison. Cette conception peut être étendue aussi aux transports, bref à tout ce qui est production au sens le plus large du terme. Nous verrons de telles combinaisons même dans une entreprise, envisagée comme telle et dans la production de l'économie nationale. Cette notion joue un rôle important dans notre système.

Mais les combinaisons économiques où prédomine la considération des besoins et des moyens présents, et les combinaisons techniques où prévaut l'idée de méthode, ne se confondent pas. C'est l'économie qui fournit à la production technique son but. La technique se contente de développer des méthodes de production pour des biens demandés. Mais dans les faits l'économie ne met pas nécessairement ces méthodes à exécution dans toutes leurs conséquences ni de la manière qui serait techniquement la plus parfaite ; elle subordonne cette exécution aux considérations économiques. Le modèle technique idéal, où il n'est pas tenu compte des circonstances économiques, est modifié à l'usage. La logique économique l'emporte sur la logique technique. Voilà pourquoi dans la réalité nous voyons autour de nous de mauvaises cordes au lieu de rubans d'acier, des animaux de travail médiocres au lieu des types des expositions, le travail manuel le plus primitif au lieu des machines les plus perfectionnées, une économie financière alourdie au lieu du paiement par chèques, etc. Il ne se produit pas nécessairement une telle scission entre les combinaisons économiquement les meilleures et les combinaisons techniquement les plus parfaites, mais c'est très souvent le cas non par suite d'ignorance ou d'indolence, mais par suite de l'adaptation de l'économie à des circonstances discernées avec exactitude.

Les « coefficients de production » représentent la proportion quantitative des biens productifs qui existent dans l'unité de produit et sont par là une caractéristique essentielle des « combinaisons économiques ». Le facteur économique se détache ici nettement du facteur technique. Le point de vue économique ne choisira pas seulement ici entre différentes méthodes de production, mais, dans les limites d'une certaine méthode, il agira sur les coefficients : car les moyens de production peuvent individuellement se remplacer l'un l'autre jusqu'à un certain degré, bref les déficits chez l'un peuvent être compensés par des surcroîts chez l'autre, par exemple un déficit en force vapeur par un surcroît en travail et inversement ¹.

Nous avons fait entrer le fait de la production dans le concept de combinaison de forces productives. Les résultats en sont les produits. Maintenant nous allons préciser davantage ce que sont vraiment ces combinaisons : Ce sont en soi toutes les espèces possibles de choses et de « forces ». Ce sont partiellement des produits et partiellement seulement des objets offerts par la nature. Même des forces naturelles - au sens physique de ce terme - auront pour nous parfois le

¹ Ces variations ont été exposées avec clarté et élégance chez CARVER, *The Distribution of Wealth*, 1904.

caractère de produits : par exemple le courant électrique fabriqué pour un emploi industriel. Ce sont des objets en partie matériels, en partie immatériels. En outre faire d'un bien un produit ou un moyen de production, c'est là souvent affaire d'interprétation. Le travail, par exemple, peut être conçu sans abus comme le produit des biens consommés par le travailleur ou comme un moyen de production donné initialement. Suivant que l'on adopte l'une ou l'autre de ces conceptions, ces moyens d'entretien apparaissent soit comme des moyens de production et des moyens de consommation, soit simplement comme des moyens de consommation. Nous nous déciderons pour le deuxième terme de l'alternative, sans insister sur cette relation. Le travail pour nous ne doit pas être un produit. Très souvent, on le sait, l'économie individuelle range de son point de vue propre un bien dans l'une ou l'autre catégorie. Le même exemplaire de bien paraît alors à un individu être un bien de consommation et à un autre être un moyen de production. Très souvent aussi dans l'économie individuelle le caractère du même bien dépend de l'emploi auquel il est destiné. Les vieux ouvrages théoriques sont pleins de discussions sur ces points. Nous nous contenterons de cette indication. Mais ce qui suit est plus important.

On a l'habitude de classer et d'ordonner les biens d'après leur éloignement de l'acte ultime de consommation¹. D'après cela les biens de consommation sont des biens du premier degré ; les biens, dont la combinaison produit immédiatement des biens de consommation, sont du second degré et ainsi de suite, en s'élevant et en s'éloignant toujours plus de degré en degré. N'oublions pas à ce propos que seul le bien prêt, chez le consommateur, à être consommé appartient au premier degré - du pain cuit, chez le boulanger, ne devient, par exemple, à strictement parler un bien du premier degré qu'en se combinant avec le travail du porteur de pain. Les biens de degrés inférieurs, quand la nature ne les donne pas immédiatement, résultent toujours d'une combinaison de biens de degrés supérieurs. Chaque bien d'un degré inférieur a pour ainsi dire son « fonds » dans un bien du degré immédiatement supérieur ; ce fonds, en se combinant avec d'autres biens soit de ce même degré immédiatement supérieur, soit d'autres degrés, devient lui-même un bien d'un degré immédiatement inférieur. Ce schéma peut être construit autrement. Pour notre dessein le mieux est de ranger chaque espèce de biens au degré, le plus élevé où l'on en rencontre encore une fraction. D'après ce principe le travail, par exemple, est un bien du degré le plus élevé, car avant toute production il est question de travail ; cependant nous rencontrons également des prestations de travail à tous les autres degrés. Dans les combinaisons, dans les processus successifs de production, chaque bien « mûrit » par les apports d'autres biens et, en passant par plus ou moins de degrés, il s'approche de sa transformation en bien de consommation. Grâce à ces apports il se fraie son chemin jusqu'au consommateur ; on dirait un ruisseau qui, grossi d'eaux affluentes à travers les rochers, pénètre avec force toujours plus profondément dans le pays.

Pour nous il nous importe avant tout de savoir que les biens deviennent toujours plus amorphes, si nous regardons de bas en haut, qu'en général ils perdent toujours plus de leurs formes caractéristiques et de ces qualités précises qui les prédestinent à certains emplois, et les excluent d'autres. Plus élevés sont les biens dans cette échelle, et plus ils perdent en spécialisation, en efficacité pour une fin déterminée, plus leur possibilité d'emploi s'élargit, et plus se généralise leur importance. Nous rencontrons des espèces de biens toujours moins faciles à distinguer, et les catégories individuelles deviennent d'autant plus vastes, de même que, lorsque nous nous élevons

¹ Cf. K. MENGER, *Principes* et v. BÖHM-BAWERK, *Théorie du capital*.

dans le système logique des concepts, nous arrivons à des concepts toujours moins nombreux, d'une compréhension toujours moins riche, d'une extension toujours plus grande. L'arbre généalogique des biens va toujours en s'amincissant. Qu'est-ce à dire ? Plus nous nous éloignons d'un bien de consommation, plus nous rencontrons de biens du premier degré qui tirent leur origine des biens analogues des degrés supérieurs. Si des biens quelconques sont totalement ou partiellement des combinaisons de moyens analogues de production, nous les appelons connexes. Nous pouvons donc dire que la connexion de production des biens augmente avec le degré où ils sont classés.

Remontant dans les degrés des biens, nous devons à la fin revenir aux éléments de production, qui sont les derniers à notre point de vue. Point n'est besoin de démontrer davantage que ces derniers éléments sont le travail et les facteurs naturels la « terre », ou les prestations de travail et de terre ¹. Tous les autres biens sont composés pour le moins d'un de ces deux éléments, et le plus souvent des deux. En conséquence nous pouvons en ce sens les résoudre en travail et en terre, et les concevoir comme un faisceau de prestations de travail et de terre. Les biens de consommation ont par avance dans leur capacité d'être consommés une caractéristique particulière qui les fait apparaître comme les buts de tout le processus. mais tous les autres produits, donc les « moyens de production produits », ne sont pas indépendants. Ils ne représentent même pas toujours un nouveau moyen de production, mais seulement des prestations de travail et de terre « déjà effectuées ». Par suite en plus du signe qui en fait des biens de consommation, ils n'ont rien qui les distingue spécialement, car ils ne sont rien autre que des biens de consommation en train de se réaliser. D'une part ils sont seulement les incarnations de ces deux biens primitifs de production; de l'autre ce sont des biens de consommation en puissance, ou mieux des fractions de bien de consommation en puissance. Il n'y a donc pas jusqu'à présent de raison - et on verra qu'il n'y a pas de raison du tout - de voir en eux un facteur indépendant de production. Nous les « résolvons en travail et en terre ». Nous pouvons résoudre également les biens de consommation, concevoir les facteurs primitifs de production comme des biens virtuels de consommation. Ces *deux* possibilités ne s'appliquent qu'aux moyens de production qui ont eux-mêmes été produits : ils n'ont aucun signe distinctif en propre.

Comment se comportent alors l'un par rapport à l'autre les deux facteurs primitifs de production? L'un d'eux est-il prédominant? ou l'un et l'autre jouent-ils des rôles essentiellement différents ? Ni la philosophie, ni la physique, ni d'autres considérations générales, mais seule l'économie nous permettent de répondre. Seule la manière dont ce rapport se présente pour les fins de l'économie, nous importe. Mais de plus la réponse qui doit être économiquement valable ne peut l'être que pour une conception donnée du processus économique. Elle ne peut donc se rapporter qu'à une certaine disposition de l'édifice théorique. Ainsi les physiocrates ont répondu affirmativement à la première question, et au profit de la terre. Réponse en soi tout à fait juste, tant qu'ils voulaient seulement exprimer que le travail ne peut rien créer de physique. Mais il s'agit de savoir comment cette conception se vérifie dans le domaine de l'économie : est-elle féconde ou non ? Notre accord avec les physiocrates sur ce point ne nous empêche pas de refuser notre approbation à leurs

¹ O. EFFERTZ l'a particulièrement souligné, Si on songe combien les classiques ont mis en évidence avec partialité le travail, quelle étroite union il y avait entre cela et beaucoup de leurs résultats, si on songe que seul à proprement parler v. BÖHM-BAWERK a, sur ce point, tiré avec méthode les dernières conséquences de la conception correcte, il faut reconnaître à O. Effertz un mérite remarquable pour avoir ainsi insisté sur cette idée.

développements ultérieurs. Adam Smith a, lui aussi, répondu affirmativement à cette question, mais au profit du travail. Conception qui, elle non plus, n'est pas fautive en soi, que nous aurions tout à fait le droit de prendre comme point de départ. Elle exprime le fait que l'emploi de prestations de terre ne nous impose aucune aversion à surmonter; et si l'on pouvait aboutir par là à quelque résultat, nous pourrions adopter également cette conception. Visiblement Adam Smith considère comme un bien libre les forces productrices offertes par la nature, et ramène le fait qu'en réalité l'économie ne les considère pas comme des biens libres, à leur seule occupation par des propriétaires fonciers. Il a donc visiblement pensé que, dans une économie nationale sans propriété foncière, le travail serait le seul facteur entrant dans les calculs des agents économiques. Cela n'est, en fin de compte, pas exact, mais son point de départ n'en est pas moins défendable. La plupart des classiques ont mis le facteur travail au premier plan. Tel, avant tout, Ricardo. Ils pouvaient le faire parce qu'ils excluaient pour ainsi dire de leur théorie de la rente foncière la terre et sa formation de valeur. Si cette théorie de la rente foncière était défendable, nous pourrions acquiescer certainement à cette conception. Même un esprit aussi indépendant que Rae y a acquiescé, précisément parce qu'il adoptait cette théorie de la rente foncière. Un troisième groupe d'auteurs enfin a répondu négativement à notre question. C'est à eux que nous nous rattachons. Pour nous le terme décisif c'est que les deux facteurs primitifs de production sont également indispensables à la production et ce pour la même raison et de la même manière.

La deuxième question est susceptible de recevoir une série de réponses différentes et complètement indépendantes de celles que l'on a faites à la première. Effertz, par exemple, a attribué au travail un rôle actif, à la terre un rôle passif. On voit clairement à quoi il pense par là. Il pense que le travail est le facteur moteur de la production, tandis que la terre représente l'objet au contact duquel le travail se manifeste. Il a raison là, mais cet arrangement ne nous apprend rien de nouveau. Du point de vue technique c'est à peine s'il y a lieu de compléter l'opinion d'Effertz, mais cet aspect de la chose n'est pas décisif pour nous. Pour nous seule entre en ligne de compte la place qu'attribue l'agent économique dans ses jugements et dans ses actes économiques aux deux facteurs primitifs de production. De ce point de vue tous deux se présentent sur un plan de parfaite égalité. Tant le travail que la terre font l'économie. On attribue une valeur tant au travail qu'à la terre, on les emploie selon les mêmes principes économiques l'un comme l'autre, et l'agent économique la manie avec d'égales attentions. De leur emploi ne découle rien autre que des résultats économiques. Puisque dans notre domaine, les mêmes faits découlent des deux facteurs primitifs de production, nous les mettons côte à côte sur le même plan. Nous nous rencontrons en cette conception avec les autres théoriciens de l'utilité limite.

Nous n'avons plus rien à dire du facteur de production « terre », d'autant plus que nous croyons devoir rayer de nos développements la loi du rendement décroissant de la terre qui fut longtemps si importante pour l'économie; mais il convient de considérer d'un peu plus près l'autre facteur de production, le travail. Nous ne nous arrêtons pas à la distinction entre le travail productif et le travail improductif, car il ne s'agit pour nous que de retenir de ces théories connues ce dont nous avons besoin pour notre dessein. Nous passons également sur la distinction entre travail employé directement dans la production et travail employé indirectement : elle est en effet sans importance bien qu'en la discutant on puisse arriver à une connaissance plus aigüe de la vie économique. La distinction entre travail intellectuel et travail physique est également sans la moindre importance pour nous, car le facteur qui est à sa base n'établit en soi aucune distinction économiquement

importante. Il en va de même du « travail qualifié et du travail non qualifié ». Le travail qualifié se comporte par rapport à un travail non qualifié - pour le cas d'une « qualification » acquise - comme un champ amélioré par rapport à un champ dans son état primitif. Pour une qualification naturelle, le travail ainsi qualifié se comporte par rapport à un travail non qualifié comme un champ meilleur par rapport à un champ moins bon. Dans le premier cas il ne s'agit même pas d'un bien primitif de production, mais d'un produit ; dans le dernier cas, il s'agit seulement d'un bien de production primitif meilleur.

Mais deux autres distinctions sont pour nous importantes dans la mesure où elles sont un point de départ pour une remarque essentielle. C'est la différence entre le travail dirigeant et le travail dirigé et entre le travail indépendant et le travail salarié. Ce qui distingue le travail dirigeant et le travail dirigé, paraît au premier abord très essentiel. Deux traits marquent cette différence. 1° Le travail dirigeant est à un degré supérieur dans la hiérarchie de la production. Ce facteur de direction et de contrôle du travail d'exécution paraît exclure le travail dirigeant de toute autre catégorie de travail. Tandis que le travail d'exécution est simplement juxtaposé aux prestations de terre et, du point de vue économique, remplit la même fonction qu'elles, le travail dirigeant domine visiblement le travail d'exécution comme aussi les prestations de terre. Il constitue pour ainsi dire un troisième facteur de production. 2° Le travail dirigeant diffère encore du travail dirigé par sa propre nature. Le travail dirigeant a en effet quelque chose de créateur, il se pose à lui-même ses fins, il remplit une fonction particulière. Nous pouvons de suite ramener la distinction entre travail indépendant et travail salarié à celle de travail dirigeant et de travail dirigé. Le travail indépendant n'est quelque chose de particulier que dans la mesure où il remplit des fonctions de direction ; pour le reste il ne se distingue en rien du travail salarié. Donc un agent économique indépendant qui produit à son propre compte et qui se livre à, un travail d'exécution se scinde pour ainsi dire lui-même en deux agents économiques, en un directeur et en un travailleur au sens habituel du terme. Ce sont ces facteurs qu'il nous faut maintenant examiner de plus près.

Il est tout d'abord facile de saisir que le signe de la supériorité, le signe de la fonction de contrôle ne peut établir en soi de distinction essentielle. Le seul fait qu'un travailleur dans une organisation industrielle est le supérieur de l'autre, le dirige, le contrôle ne suffit pas à faire de son travail quelque chose de différent. Si le directeur ne met pas lui-même, en tant que tel, la main à l'œuvre, ou ne contribue pas directement par un travail intellectuel à la production, il accomplit précisément indirectement du travail au sens habituel du terme, il joue à peu près le rôle de gardien. L'autre facteur, à savoir la détermination de la direction, du mode, de l'extension de la production, est beaucoup plus important. Même en accordant que cette supériorité n'a pas grande importance du point de vue économique, elle en a cependant une grande du point de vue sociologique. On reconnaîtra néanmoins dans cette fonction qui consiste à prendre des décisions un signe distinctif essentiel.

Il est clair que ce n'est pas toute décision au sujet d'un acte économique qui peut conférer ce caractère à une prestation de travail dans un processus de production. Car, pour tout travail, il y a quelque décision à prendre. Aucun apprenti cordonnier ne peut réparer de soulier sans prendre quelques décisions, bien que dans ce cas il tranche de lui-même de minces questions. On lui a appris ce qu'il devait faire, comment il devait le faire; mais cela ne le dispense pas d'être quelque peu indépendant. L'ouvrier électricien qui arrive dans un appartement pour réparer l'éclairage qui

ne marche pas, doit de même décider un peu de la nature et du procédé de la réparation. Un représentant peut intervenir dans la fixation d'un prix, on peut même le laisser dans certaines limites fixer le prix de son article, il n'est cependant ni directeur, ni nécessairement indépendant. C'est le directeur ou le propriétaire indépendant d'une exploitation qui a le plus à trancher, et le plus à décider. Mais à lui aussi on a enseigné ce qu'il devait faire et comment il devait faire : il a appris à connaître tant la production technique que toutes les données économiques entrant en ligne de compte. Entre ce qu'il a lui-même à trancher et la décision de l'apprenti cordonnier, il n'y a qu'une différence de degré. Comment il devait le faire : le besoin ou la demande le lui prescrivent. Il ne décide pas en maître des moyens de production, il exécute au contraire l'ordre des circonstances. Il ne se pose pas de fins propres, mais les trouve en face de lui. Sans doute les données qui lui sont fournies peuvent se modifier, et il dépendra de son habileté de réagir vite et heureusement. Mais il en va aussi de même dans *l'exécution* de tout travail. Il n'agit pas non plus en se basant sur une connaissance pénétrante des choses, mais en se basant sur certains symptômes qu'il a appris à prendre en considération. Le vigneron - en tant qu'agent économique sinon en tant que politicien - ne se préoccupe pas de l'essence et de l'avenir du mouvement antialcoolique pour régler sur lui sa conduite. Il considère seulement les tendances dont témoignent immédiatement les demandes de ses clients. Et il cède peu à peu à ces tendances; seuls des facteurs d'importance subsidiaire peuvent n'être pas connus de lui. Bref, dans la mesure où les agents économiques tirent seulement dans leur conduite économique les conséquences de circonstances connues (c'est ce que nous étudions ici, et c'est ce que l'économie a toujours étudié), il est sans importance pour l'essence de leur travail qu'ils dirigent ou soient dirigés. Les actes des premiers sont soumis aux mêmes règles que ceux des derniers, et la théorie économique a précisément pour devoir essentiel de démontrer cette conformité à des lois, de prouver que l'arbitraire apparent est en fait fortement déterminé.

Donc, en face des moyens de production et du processus de production, dans notre hypothèse, il n'y a même pas de directeur à proprement parler. Le directeur, à dire vrai, c'est le consommateur. Celui qui « dirige » l'économie exécute seulement ce qui lui est prescrit par le besoin ou la demande, par les moyens et les méthodes de production donnés. Les agents économiques individuels n'ont d'influence qu'autant qu'ils sont consommateurs, qu'autant qu'ils déploient des demandes. En ce sens chaque agent économique participe à la direction de la production: c'est le cas, non seulement d'un agent économique à qui serait échu le rôle de directeur d'une entreprise, mais celui de tous les agents, et même du travailleur au sens le plus restreint du terme. En cette mesure seulement il y a une direction de la production par des personnes : du même coup on voit que cette direction de la production n'est liée ni au fait de prendre des décisions particulières, ni à une prestation particulière de travail. Il n'y a, en aucun autre sens, de direction de la production par une personne : il y a seulement un mécanisme pour ainsi dire automatique. Les données ayant dominé l'économie dans le passé sont connues, et, si elles restaient immuables, l'économie s'écoulerait à nouveau de la même manière. Les modifications qu'elles peuvent subir ne sont pas aussi pleinement connues; mais en principe l'agent économique les suit de son mieux. Il ne modifie autant dire rien spontanément; il ne modifie que ce que les circonstances modifient d'elles-mêmes; il écarte toutes les différences qui apparaissent entre les données de l'économie et la conduite de l'économie quand, les circonstances données se modifiant, on essaie de continuer de mener l'économie de la même manière. C'est ainsi que se présente l'activité économique dans la mesure où elle est conditionnée nécessairement par les choses. L'agent économique peut bien agir

autrement que nous ne le supposons; mais dans la mesure où nous décrivons précisément la pression de ces nécessités objectives tout rôle créateur est absent de l'économie nationale. L'agent économique agit-il autrement ? ce sont des phénomènes essentiellement différents que l'on rencontre. Mais il ne s'agit pour nous que d'exposer la logique inhérente aux choses économiques. Il s'agit d'exposer la marche de l'économie, quand on tire tout simplement les conséquences des nécessités objectives. Dans ce cas donc le travail peut toujours sembler être en technique le facteur actif, mais il n'y a pas là cependant une marque distinctive, car des forces de la nature peuvent elles aussi s'exercer activement. Pour la théorie économique il est aussi passif que les objets donnés par la nature. Le seul facteur actif, c'est l'effort vers la satisfaction des besoins, dont le travail comme la terre apparaît seulement comme étant l'instrument.

Par conséquent la quantité de travail est déterminée par les circonstances données. Nous complétons ici un point où nous n'avions pas conclu auparavant, à savoir la grandeur de la réserve de travail présente à chaque moment. Naturellement la quantité de travail fournie par un nombre donné d'hommes n'est pas fermement déterminée par avance. Elle dépendra de savoir combien ils peuvent attendre de ce travail pour eux, c'est-à-dire pour la satisfaction de leurs besoins. Supposons pour l'instant que les agents économiques connaissent les meilleures conditions d'emploi du travail, qu'il y ait donc une échelle fixe et déterminée de ces emplois : à chaque degré de cette échelle le rendement à attendre de chaque dépense concrète de travail est comparé à l'ennui qui accompagne cette dépense. Par milliers des voix montent à nous tous les jours de la vie économique, qui nous crient que le travail pour gagner le pain quotidien est un lourd fardeau dont on se charge seulement parce qu'il le faut, et que l'on rejette quand on le peut. Ce facteur donne sans ambiguïté la quantité de travail que doit fournir chaque travailleur. Au début de la journée de travail cette comparaison est naturellement toujours favorable au travail à entreprendre. Il s'agit en effet de satisfaire d'abord les besoins nécessaires de la vie, - on sent à peine avec des forces fraîches le facteur d'aversion au travail. Mais plus on satisfait de besoins, plus décroît cette incitation au travail, plus augmente la grandeur qu'on lui compare sans cesse, je veux dire l'aversion au travail. Le résultat de la comparaison devient de moins en moins favorable à la continuation du travail; enfin arrive un moment pour le travailleur où l'utilité croissante et l'aversion croissante se balancent. L'intensité des besoins et l'intensité de l'aversion au travail, qui sont forces indépendantes et d'action opposée, déterminent la quantité de travail dépensée. Ces deux facteurs agissent comme la force de la vapeur et un frein: dans des circonstances données il s'établit un équilibre. Naturellement la force des deux facteurs varie avec les individus et les nations. Cette différence est un facteur essentiel pour expliquer la forme de la destinée d'une personne ou d'un peuple. Mais l'essence de la règle théorique n'est pas atteinte par de telles différences ¹.

Prestation de travail et prestations de terre sont donc identiquement de pures et simples forces productives. Il y a certes quelques difficultés à mesurer la quantité de travail en chaque qualité, mais la chose est réalisable. De même il n'y aurait pas de difficulté de principe pour compliqué que cela soit en pratique à ériger pour les prestations de terre une mesure quelconque utilisée en physique. Supposons qu'il n'y ait qu'un facteur de production: par exemple un travail d'une même qualité produit seul tous les biens. On peut se représenter la chose en admettant que tous les

¹ On trouvera d'autres détails dans *l'Essence et le contenu principal de l'Économie nationale théorique*, liv. I et II. Naturellement cette règle n'est valable que pour un résultat donné, parlons donc de salaire réel horaire, de résultat net.

facteurs naturels sont des biens libres et que par conséquent il ne saurait être question de conduite économique à leur égard. Ou bien supposons deux facteurs agissant séparément : l'un produit seul tels biens, le second tels autres. Leur mesure, rendue possible dans ce cas, serait tout ce dont l'homme de la pratique a besoin pour son plan économique. Si, par exemple, la production d'un bien de consommation d'une valeur déterminée réclamait trois unités de travail, tandis que la production d'un autre bien de la même valeur en réclamait deux, sa conduite serait donnée par là même. Mais il n'en est pas ainsi dans la réalité. Les facteurs de la production agissent en somme toujours ensemble. Si maintenant, pour produire un bien d'une valeur déterminée, il fallait trois unités de travail et deux de terre, mais pour en produire un autre deux de travail et trois de terre, que doit choisir l'agent économique ? Il a évidemment besoin pour cela d'un étalon afin de comparer les deux combinaisons ; il a besoin d'un nombre proportionnel ou d'un dénominateur commun. Nous pouvons appeler la question de ce chiffre proportionnel le problème de Petty 1.

La solution nous en est donnée par la théorie de l'imputation. Ce que l'agent économique veut pouvoir déterminer par une mesure, c'est le rapport existant entre les divers facteurs de production, qui est à la base de son activité économique. Il a besoin de l'étalon qui l'aidera à régler sa conduite économique, il a besoin de signes d'après lesquels il peut se diriger. En un mot il a besoin d'un étalon de valeur. Mais il n'en a un immédiatement que pour ses biens de consommation, car ceux-là seulement provoquent en lui immédiatement cette satisfaction de besoins, dont l'intensité lui sert précisément de base pour fixer à ses yeux l'importance de ses biens. Mais, pour sa réserve de prestations de travail et de terre, il n'a d'abord pas d'étalon, et encore moins, ajoutons, pour ses moyens de production-produits.

Il est clair que ces biens ne doivent eux aussi pour l'agent économique leur importance qu'au fait de pouvoir servir également à la satisfaction de ses besoins. Ils contribuent à la satisfaction de ses besoins en contribuant à la production de biens de consommation. C'est donc de ces derniers qu'ils reçoivent leur valeur : la valeur des biens de consommation rejaille sur eux. Elle leur est imputée, et, sur la base de cette valeur imputée, ils prennent leur place sur chaque plan économique. Il ne sera pas toujours possible d'indiquer ainsi une certaine expression finie pour la valeur totale de la réserve en moyens de production ou de l'un des deux moyens primitifs de production, car cette valeur sera souvent infiniment grande. Mais l'homme de la pratique, pas plus que le théoricien, n'a pas besoin de cette expression. Il lui suffit pleinement de pouvoir indiquer la valeur des quantités de chaque bien, à condition que certaines autres quantités soient assurées à l'agent économique. Il ne s'agit jamais pour un agent économique de se séparer de chaque possibilité de production, c'est-à-dire de chaque possibilité d'existence, mais seulement d'engager pour une fin quelconque certaines quantités de biens de sa réserve productive. Un agent économique isolé, par exemple, qui ne peut produire, c'est-à-dire vivre, sans l'un des deux facteurs primitifs de production, ne peut indiquer pour l'un des deux aucune expression finie de valeur. Stuart Mill (*Principles*, éd. Ashley, p. 26) a donc en cette mesure parfaitement raison de dire que les prestations de travail et de terre sont indéterminées et incommensurables. Mais il a tort d'ajouter que, même dans un cas individuel, on ne saurait préciser dans un produit la part de la « nature » et celle du travail. Physiquement certes elles ne peuvent être séparées, mais cela n'est pas nécessaire

1 C'est à propos de ses travaux d' « arithmétique politique » contenant en outre, on le sait, tant de déductions théoriques que Petty s'est posé ce problème.

pour les desseins de l'économie. Chaque agent économique sait très bien ce qui est nécessaire pour ces desseins : c'est-à-dire quel accroissement de satisfaction il doit à la quantité partielle considérée de chaque moyen de production. Cependant nous n'examinerons pas plus avant ici les problèmes de la théorie de l'imputation ; nous nous contenterons même du fait que chaque agent économique attribue une valeur déterminée à chaque unité d'un bien de production 1.

A l'inverse des biens de consommation qui ont une valeur d'usage, les biens productifs ont une valeur de rendement, en d'autres termes une valeur de productivité. A l'utilité limite d'usage des premiers correspond l'utilité limite de productivité des seconds, ou, pour introduire une expression devenue très courante, la productivité-limite ; l'importance d'une unité de prestation de travail ou de terre est donnée par la productivité-limite du travail ou de la terre, il faut donc la définir comme la valeur de l'unité de produit la moins estimée pouvant être encore fabriquée au moyen d'une unité d'une réserve donnée de prestation & de travail et de terre. Cette valeur indique la part revenant individuellement à la prestation de travail et de terre dans la valeur du produit total d'une économie; en un certain sens on peut l'appeler le « produit » d'une prestation de travail et de terre. Pour qui n'est pas très familier avec la théorie de la valeur, ces brèves indications n'auront pas toute leur signification. Je renvoie le lecteur à la *Distribution of Wealth* de J. B. Clark; on les y trouvera exposées avec précision et leur importance y est mise en lumière 2. Je remarque que c'est là le seul sens précis de l'expression « produit du travail » au point de vue recherche économique. C'est en ce sens seulement que nous l'emploierons ici. En ce sens aussi nous disons que, dans une économie d'échange, la productivité limite du travail et de la terre détermine les prix des prestations de travail et de terre, donc le salaire et la rente foncière, et qu'en cas de libre concurrence propriétaire foncier et travailleur reçoivent le produit de leur moyen de production. Contentons-nous donc de formuler seulement ce théorème que la théorie moderne ne discute plus guère. Des explications ultérieures l'éclairciront mieux.

Le point suivant est encore important pour nous. Dans la réalité l'agent économique connaît avec sécurité la valeur des moyens de production parce que les biens de consommation, auxquels ils aboutissent, lui sont connus par expérience. La valeur des premiers dépendant de celle des derniers, elle devrait se modifier si on produisait d'autres biens de consommation.

Pour analyser le calcul de l'agent économique dont nous avons fait abstraction jusqu'ici, nous allons en considérer la genèse. Il nous faut donc partir du fait que l'agent économique ne sait pas encore clairement sur quelle possibilité présente d'emploi son choix va se porter. Il emploiera d'abord ses moyens de production pour produire les biens qui peuvent satisfaire ses besoins les plus urgents. Puis il passera aux productions qui correspondent à des besoins de moins en moins urgents. Ce faisant, il observera à chaque fois quels sont les autres besoins qui ne peuvent être satisfaits par suite de la préférence accordée à certains besoins lors de l'emploi des biens de production utilisés. Chaque décision implique donc un choix, éventuellement une renonciation.

1 Cf. K. MENGER, V. WIESER et V. BÖHM-BAWERK qui ont traité les premiers ce problème avec la pleine conscience de son importance. Cf. aussi mon ouvrage *Wesen* et mes *Remarques au sujet du Problème de l'imputation* (*Zeitschr. f. Volksw., Sozialpol., und Verw.*, 1909).

2 Des malentendus peuvent se produire au cas où le concept de limite serait insuffisamment compris. Sur ce point : cf. l'article d'EDGEWORTH sur la répartition dans le *Quarterly Journal of Economics* (1904) et surtout sa réponse aux objections de Hobson à Clark.

Chaque décision ne peut être prise que si la satisfaction de besoins plus intenses n'est pas rendue ainsi impossible. Tant que le choix n'est pas fait, les moyens de production n'auront pas de valeur précise. A chaque possibilité d'emploi que nous nous représentons, correspond une valeur particulière de chaque quantité. Et ce n'est qu'après le choix et sa confirmation à l'épreuve qu'apparaîtra la valeur qui doit être attachée définitivement à chaque quantité d'élément producteur. La condition fondamentale, à savoir qu'un besoin ne doit pas être satisfait tant que ne le sont pas des besoins plus intenses, nous amène au résultat final suivant : tous les biens doivent être répartis entre leurs différents emplois possibles et les utilités limites de chaque bien doivent être au même niveau dans tous ses divers emplois. L'agent économique a trouvé dans cette répartition l'arrangement le meilleur possible dans les circonstances données et à son point de vue. S'il procède ainsi, il peut se dire que, vu ce qu'il sait, il a tiré le meilleur parti de ces circonstances. Il s'efforcera d'arriver à cette répartition de ses biens, et modifiera chaque plan économique exécuté ou simplement conçu jusqu'à ce qu'il trouve cette répartition. Privé de toute expérience, il lui faudrait trouver en tâtonnant, pas à pas, le chemin qui mène à cette répartition. S'il dispose d'une expérience venant de périodes économiques antérieures, il tentera de s'avancer sur cette même voie. Et si les circonstances, dont cette expérience est l'expression, se sont modifiées, il cédera alors à la pression des circonstances nouvelles, et leur adaptera sa conduite et ses estimations.

De tous ces cas résulte un certain mode d'emploi de chaque bien, de là, une certaine satisfaction de besoins, de là enfin un index de valeurs qui exprime cette satisfaction pour chaque quantité de biens. Cet index de valeurs caractérise la place de chaque quantité dans l'économie individuelle. Une nouvelle possibilité d'emploi est-elle en question ? il faudra la confronter avec cette valeur. Mais si nous revenons aux différents « choix » faits par l'agent économique et qui aboutissent à cet index de valeur, nous trouvons que pour chacun d'eux a été décisive, non pas cette valeur finale, mais chaque fois une valeur différente. Si je répartis un certain bien entre trois possibilités d'emploi, je l'estimerai pour une quatrième possibilité d'emploi selon le niveau de satisfaction atteint dans les trois premières. Ce n'est pas cette valeur qui est décisive pour la répartition entre ces trois possibilités, car elle ne prend existence qu'à exécution de cette répartition. Pour cette répartition sont décisives les valeurs qui seraient à réaliser dans chacune des possibilités d'emploi entrevue chaque fois. Finalement pour chaque bien en résulte une certaine échelle de valeurs qui reflète les valeurs de tous ses différents emplois et lui assure une certaine utilité limite. Elle est donnée pour chaque moyen de production - nous l'avons dit - par son « produit », par sa contribution productive selon l'expression de von Wieser.

Mais cette échelle de valeurs et cette utilité limite sont d'abord le résultat d'un processus économique à marche calme, le résultat de choix définitifs. Où que ce soit qu'il y ait encore à choisir, toujours d'autres grandeurs de valeurs entrent en considération.

Comme chaque production implique un choix entre des possibilités d'emploi et toujours une renonciation à la production d'autres biens, elle n'apporte jamais à l'agent économique uniquement des avantages. Certes les besoins satisfaits sont toujours plus urgents que ceux mis au second plan, sans quoi le choix n'eût pas été en leur faveur. Mais le bénéfice net est, non pas la valeur totale du produit, mais son excédent sur la valeur du produit fabriqué en cas contraire. La valeur de ce dernier est un argument qui s'oppose à la production choisie, et mesure du même coup la force de ce dernier produit. Nous rencontrons ici le facteur coût. Le coût est un

phénomène de la valeur. Ce que coûte, en dernière analyse, aux producteurs la production d'un bien, ce sont les biens de consommation qu'ils auraient pu sans cela encore obtenir avec les mêmes moyens de production, et qui ne peuvent être produits maintenant par suite du choix d'une production différente. Pour cette raison toute dépense de moyens de production implique un sacrifice. Il en va de même dans la dépense de travail. Si on songe à employer une certaine quantité de travail en vue d'une certaine fin, on se demande en premier lieu ce que l'on pourrait entreprendre d'autre avec cette même quantité de travail. On ne se décide pour l'emploi examiné que si le bien produit par le travail ainsi employé a une valeur plus grande que tous les autres biens possibles. On procède jusque-là par rapport au travail comme par rapport aux autres biens. Sans doute pour lui il y a encore une autre condition qui doit toujours être remplie, c'est celle dont nous avons déjà parlé : chaque emploi, pour être examiné, doit apporter un rendement qui balance pour le moins l'aversion liée au travail. Mais il n'y a rien de changé au fait que, dans les limites de cette condition, l'agent économique se comporte vis-à-vis des dépenses de travail tout comme vis-à-vis de la dépense d'autres biens.

Les besoins non satisfaits ne sont donc pas sans importance pour l'économie. Leur pression se fait sentir partout, et chaque mesure productive doit lutter avec eux. Plus l'agent économique développe sa production dans une direction donnée, plus il fabrique des quantités d'un certain bien, plus âpre devient cette lutte. En effet plus une certaine catégorie de besoins est satisfaite, moins les besoins en question deviennent intenses, plus par conséquent diminue l'accroissement de valeur que doit réaliser une continuation de la production. De plus le sacrifice augmente sans cesse qui accompagne la production en une direction donnée. Car ce sont des besoins toujours plus forts, c'est à. des catégories de besoins toujours plus importants que l'on soustrait ces moyens de production en faveur de ce seul produit. Donc le gain de valeur diminue sans cesse quand on fabrique ce seul produit. Finalement ce gain disparaît. Quand on en est là, toute production concrète prend fin. Nous pouvons parler d'une loi de la décroissance du rendement de la production. Elle a cependant un sens tout autre que la loi de décroissance du rendement physique de la production. Il s'agit là de la décroissance du gain par unité produite, ce qui est tout différent. L'autorité de ce principe est indépendante de cette loi physique de décroissance¹. Cette dernière veut dire seulement que les unités de facteurs naturels qui découlent d'un bien productif ne sont pas également faciles à atteindre, qu'il est sans cesse plus difficile de les obtenir. Ce fait a une importance pratique, comme tout autre fait technique; mais il est facile de se persuader que la loi économique de l'augmentation du coût l'emporterait finalement, même si le principe physique n'était pas valable, ou si au contraire il était vrai. Car la valeur des dépenses à faire monterait finalement à un point tel que l'utilité qui doit être le gain de la production disparaîtrait nécessairement à la fin, même si diminuait sans cesse la grandeur physique de ces dépenses. S'il en était ainsi, le niveau de satisfaction de chaque économie serait plus élevé, mais les phénomènes essentiels de l'économie n'en seraient pas modifiés.

En prenant en considération le facteur du coût de la production, les agents économiques ne font rien autre que prendre en considération d'autres possibilités d'emploi des biens de production. Cette considération est le sabot d'enrayage de tout emploi productif et le fil conducteur auquel

¹ En nous détournant de la loi physique de la décroissance, nous nous écartons d'une manière décisive du système des classiques. Cf. mon article, *Le Principe de la rente dans la théorie de la répartition [Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre] (Schmollers Jahrbuch, 1906 et 1907)*, et en outre dans le *H. W. B., der Staatsw.* l'article de F. X. WEISZ, *Rendement décroissant (Abnehmender Ertrag)*.

doit se tenir chaque agent économique. Mais, en pratique, l'habitude cristallise vite cette considération en une formule brève et maniable, dont se sert l'agent économique sans lui donner chaque fois une forme nouvelle. Cette brève expression est donnée par la valeur du coût. C'est avec cette valeur toujours ferme pour lui que travaille l'agent économique, en l'adaptant aux changements des circonstances. Elle exprime - inconsciemment dans une large mesure - toutes les relations qui existent entre les besoins et les moyens présents ; elle reflète toutes ses conditions de vie et tout son horizon économique.

Le coût, en tant qu'expression de la valeur des emplois non réalisés, constitue le passif du bilan de l'économie. C'est là le sens le plus profond du phénomène du coût. Il faut d'ailleurs distinguer de cette expression de valeur la valeur des biens produits avec coût. Celle-ci englobe la valeur totale des produits réellement fabriqués, valeur qui, dans notre hypothèse, est plus élevée. Mais ces deux grandeurs à la limite de la production sont égales, comme nous l'avons dit ; car, dans ce cas, les coûts atteignent le niveau de l'utilité limite du produit, et du même coup aussi de la combinaison de moyens de production qui participent à cette fabrication. Ici apparaît cet état, somme toute le meilleur, que l'on appelle l'équilibre économique ¹, et qui tend visiblement à se renouveler dans chaque période économique, tant que s'en maintiennent les conditions.

Il y a à cela une conséquence très remarquable. Tout d'abord la dernière quantité d'un produit est fabriquée sans gain en utilité dépassant le coût. Cela va de soi, pour peu qu'on le comprenne exactement. Mais, en outre, on ne saurait même pas atteindre dans la production une valeur qui dépasse les valeurs des biens produits avec coût. La production réalise seulement les valeurs prévues dans le plan économique, et qui étaient auparavant en puissance dans les valeurs des moyens de production. En ce sens, et pas seulement au sens donné à ce terme en physique et signalé antérieurement, la production ne crée pas de valeur, en un mot aucun accroissement de valeur n'apparaît dans le cours du processus de production. La chose est claire; la satisfaction future des besoins dépend, avant que la production n'ait fait son oeuvre, de la possession des moyens considérés de production, tout comme elle dépend ensuite de la possession des produits. Les agents économiques s'opposeront avec la même énergie à la perte des uns et des autres et ne renonceront aux uns comme aux autres qu'en échange des mêmes compensations.

Cependant ce processus d'imputation doit remonter aux éléments derniers de la production, aux prestations de travail et de terre. On ne peut s'arrêter à aucun bien productif fabriqué, car pour chacun se répète le même enchaînement d'idées. C'est par là seulement que notre résultat va apparaître sous son jour véritable. Vu sous cet angle aucun produit ne peut présenter une valeur qui excède la valeur des prestations de travail et de terre contenues en lui. Nous avons précédemment résolu en travail et en terre les moyens de production fabriqués; nous avons constaté que, dans le processus physique de production, ils ne jouaient proprement aucun rôle essentiel pour l'étude économique; maintenant nous voyons aussi qu'ils sont seulement des chapitres transitoires dans le processus de l'attribution de la valeur.

Dans une économie d'échange - nous anticipons ici un peu pour l'instant - les prix de tous les produits devraient donc être, en régime de libre concurrence, égaux aux prix des prestations de travail et de terre contenues en eux. Le moindre gain ne saurait s'attacher ni aux produits finaux ni

¹ Cf. Wesen, liv. II.

aux produits intermédiaires. Car le même prix atteint, après la production, par le produit devrait avoir été atteint précédemment pour l'ensemble des moyens de production nécessaires; car de leur somme résulte autant que du produit. Chaque producteur devrait livrer son gain tout entier à ceux qui lui ont fourni les moyens de production et, dans la mesure où ceux-là à leur tour sont producteurs de produits quelconques, il leur faudrait de leur côté livrer leur gain jusqu'à ce que, finalement, le total primitif des prix vienne échoir aux fournisseurs de prestations de travail et de facteurs naturels. Nous y reviendrons plus loin.

Ici se rencontre une seconde conception du coût ; la conception de l'économie d'échange. L'homme d'affaire considère comme coût les sommes de monnaie qu'il a à payer à d'autres agents économiques pour se procurer ses marchandises ou les éléments qui servent à les produire, donc ses dépenses de production et, le cas échéant, ses dépenses d'achat. Nous complétons sa conception en comptant comme coût la valeur en monnaie de sa prestation personnelle de travail ¹. Le coût est alors essentiellement le prix total des productions du travail et de la nature. Ce prix total doit, dans toute l'économie nationale, être égal aux gains obtenus par la fabrication des produits. Dans cette mesure la production devrait donc se dérouler sans gain. Le concept de bénéfice a de même que le concept de coût un double caractère. Dans l'économie individuelle le bénéfice net est cette valeur qui distingue l'emploi le meilleur dans des circonstances données de l'emploi le meilleur immédiatement après, emploi auquel il a fallu renoncer par suite du choix du premier. A la limite de la production il n'y a pas un tel « surplus » ; de par sa nature, il n'est qu'intra-marginal. Cependant dans l'économie d'échange le bénéfice net serait une différence entre la mise que représentent le coût et le gain. Dans l'état d'équilibre de l'économie nationale, cette différence est égale à zéro. Dans l'économie individuelle la disparition du gain en valeur signifie que l'on a réalisé tout le gain possible; dans une économie d'échange au contraire l'absence de bénéfice net signifie que les valeurs des produits ne sont en général pas plus grandes que les valeurs des moyens de production. En ce dernier sens, le seul important pour nous, il n'y a pas de bénéfice dans une économie fermée, car là toutes les valeurs des produits sont finalement imputées aux moyens primitifs de production.

L'économie nationale devrait travailler sans gain quand elle parvient à son état le plus parfait : c'est là un paradoxe. Si nous nous représentons l'importance de nos propositions, ce paradoxe disparaît en partie. Par là nous ne prétendons pas que l'économie nationale produit sans résultat dans son état d'équilibre le plus parfait, mais seulement qu'alors les résultats vont entièrement aux facteurs primitifs de production. De même que la valeur est un symptôme de notre pauvreté, le gain en est un de notre imperfection. Mais le paradoxe subsiste à un autre point de vue. Il est nécessaire ici de voir clairement que les excédents doivent être ramenés à des avantages naturels et imputés aux facteurs naturels, à la situation de la terre, etc. Il le faut noter pour que les rentes différentielles n'apparaissent pas comme une objection. Il faut éviter aussi un autre malentendu. Le producteur fabrique une quantité de produits telle que le coût limite soit égal au gain limite. Le producteur ne fait-il pas dans ces limites un gain intra-marginal ? les dernières quantités partielles fabriquées ne lui rapportent aucun gain, mais les quantités antérieures, fabriquées à moindre coût, vendues à un prix plus élevé, ne lui rapportent-elles rien ? Non pas. Cette manière de voir ne doit nous

¹ Les prestations personnelles de travail sont, pour ainsi dire, des dépenses virtuelles, comme le dit justement Seager ; cf. son introduction, p. 55. Chaque homme d'affaires, comptant correctement, compte parmi ses dépenses le revenu de sa propre terre.

renseigner que sur la grandeur de la production; mais elle ne signifie pas que le producteur fabrique et vende successivement ses produits. Il fabrique toutes ses unités de produit au coût limite et ne touche pour elles toutes que le prix limite.

Ne peut-il subsister dans l'économie nationale une marge de bénéfice net ? La concurrence peut anéantir le bénéfice net concret individuel d'une branche; mais elle cesserait de le faire s'il existait dans toutes les branches de production. Car, en ce cas, les producteurs ne seraient plus portés à se faire concurrence, tandis que les travailleurs et les propriétaires fonciers ne peuvent être concurrents qu'entre eux et non vis-à-vis des producteurs sur le marché des produits. Mais ce serait méconnaître là profondément l'essence de la concurrence. Supposons que les producteurs fassent un tel gain : il leur faudrait estimer alors d'une manière correspondante les moyens de production, à qui ils doivent ce gain. Ou bien ce sont des moyens de production primitifs - à savoir leurs prestations personnelles ou des facteurs naturels - et nous en sommes au même point qu'auparavant, ou bien ce sont des moyens de production fabriqués et il faut les estimer d'une manière correspondante. Bref les prestations de travail et de terre contenues en eux doivent être estimées plus haut que les autres prestations de travail et de terre, ce qui est impossible, car, avec ces quantités de travail et de terre antérieurement produites, les travailleurs et les propriétaires fonciers peuvent fort bien se faire concurrence. Ce bénéfice net ne saurait donc subsister. Dans une économie fermée, quand on produit en ayant en vue certains produits, dont la valeur est déjà préformée dans les valeurs des prestations productives primitives, également quand il faut franchir tant et tant d'étapes intermédiaires de production, les grandeurs des valeurs doivent rester les mêmes. Pareillement dans une économie d'échange, même si le processus économique est morcelé en tant et tant d'exploitations indépendantes, il faut que la valeur et le prix des prestations primitives productives absorbent la valeur et le prix des produits, car chaque agent économique estime les moyens de production pris à charge par lui selon leur résultat dans le processus productif et fixe leur production - s'ils sont produits - et leur prix d'après cette estimation. Pour cette raison un excédent ou un bénéfice net général est impossible. Je ne veux pas laisser le lecteur qui trouvera ailleurs d'autres recherches qui auraient leur place ici 1.

Cette notion est bien loin de la vie, mais elle est plus proche de la théorie qu'on ne le croirait. Depuis que les idées classiques fondamentales se sont fixées, c'est-à-dire au plus tard depuis Ricardo, la plupart des auteurs auraient dû la reconnaître. Car le principe des coûts joint à l'évaluation des coûts en travail y mène nécessairement. Il suffit de réfléchir à fond à la chose. En fait c'est par là que s'explique aussi la tendance à concevoir comme salaire tous les rendements possibles, y compris même l'intérêt. Si le résultat auquel nous arrivons n'a pas été exprimé explicitement 2, la première raison en est que les vieux économistes ne tiraient pas avec une grande rigueur les conséquences nécessaires des principes fondamentaux; la seconde, c'est que notre résultat paraît contredire trop crûment les faits. Néanmoins ce résultat nous lie. La théorie de l'imputation le confirme à nouveau et v. Böhm-Bawerk 3 fut également le premier à dire explicitement qu'en principe la valeur totale d'un produit devait se répartir entre la terre et le

1 Cf. chap. IV et surtout chap. V.

2 Ce que fit par exemple LOTZ, quoique par la suite il eut la faiblesse de s'écarter de cette notion, *Manuel de la théorie de l'économie politique* (1821). on en trouve des échos très nets chez Smith.

3 Cf. BÖHM-BAWERK qui présente cette idée dans sa *Positive Theorie des Kapitalzins* (*Théorie positive de l'Intérêt du capital*, 4e éd., pp. 219 et 316).

travail, si le processus de production suivait une marche idéale parfaite. Pour cela il faut que l'économie nationale entière soit précisément orientée vers les productions à entreprendre, que toutes les valeurs se soient fixées en conséquence, que tous les plans économiques se compénètrent et que rien ne trouble leur exécution. Ce qui ne peut être approximativement le cas que si l'économie se meut sur des voies qu'une longue expérience a rendues familières à tous ses membres.

Deux circonstances, continue Böhm-Bawerk, font que cette égalité de valeur des produits et des moyens de production, est toujours troublée à nouveau. L'une est connue sous le nom de résistance de frottement (*Reibungswiderstand*). Pour mille raisons le grand organisme de l'économie nationale ne fonctionne pas très promptement. Erreur, malheur, indolence, etc. deviennent, on sait comment, des sources permanentes de pertes, mais aussi de gains.

Avant de passer à la seconde circonstance, que Böhm-Bawerk expose à ce propos, ajoutons quelques mots sur deux facteurs d'importance notable. Tout d'abord le facteur de risque. Pour l'économie deux espèces de risques entrent en ligne de compte : l'un est l'échec technique de la production - nous pouvons compter comme tel également le danger de perdre des biens par suite d'événements causés par des forces de la nature. L'autre est la possibilité d'un échec commercial. Dans la mesure où ils sont prévisibles, ces dangers ont une influence immédiate sur les plans économiques. Les agents économiques introduisent dans le calcul de leur coût des primes contre le risque, font des dépenses pour parer à certains dangers, ou enfin prennent en considération et compensent les différences de danger des branches de production, en évitant les branches qui comportent plus de risques tant que le rendement accru par cette abstention ne représente pas une compensation pour ces mêmes branches ¹. Aucune de ces manières d'esquiver les dangers économiques ne fonde en principe un gain. Celui qui pare au risque par une mesure quelconque - construction de digues, appareil de sûreté sur des machines - y a bien un avantage, puisqu'il s'assure le rendement de sa production, mais il a normalement aussi des frais correspondants. La prime contre le risque n'est pas davantage une source de gain pour le producteur (elle l'est tout au plus pour la compagnie d'assurance qui peut faire là un gain comme intermédiaire, surtout en réunissant plusieurs risques). Cette prime sera absorbée au cours du temps en cas de besoin. Cette compensation pour un danger plus grand n'est qu'en apparence un rendement plus grand: celui-ci doit être multiplié par un coefficient de probabilité qui, à son tour, diminue sa valeur réelle du montant même de ce « surplus ». Celui qui simplement consomme ce surplus, perd ce bénéfice dans le cours des événements. Aussi ce rôle indépendant que l'on a souvent attribué en économie au facteur risque, n'est-il ni plus ni moins qu'inexistant, tout comme ce rendement indépendant qu'on y a rattaché du même coup. On reconnaît de plus en plus cette vérité. Il en va autrement si les risques ne sont pas prévus ou, en tout cas, s'ils ne sont pas pris en considération sur le plan économique. D'une part ils deviennent des sources de perte. De l'autre, des sources de gain : soit que ces pertes possibles auxquelles l'agent s'expose n'aient pas lieu; soit que par l'élimination temporaire ou définitive d'un agent, l'offre retarde temporairement sur la demande faite au prix habituel.

¹ Cf. Emery cité dans mon article *Die neue Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten* [La nouvelle théorie économique aux États-Unis] (*Schmollers Jahrbuch*, 1910) et FISHER, *Capital and Income* (1906).

La source la plus grande de ces gains, et de ces pertes - c'est là le second facteur, dont je voulais faire mention - découle de modifications spontanées quant aux données sur lesquelles les agents économiques ont l'habitude de calculer. Elles créent des situations nouvelles, et l'adaptation demande du temps. Avant que cette adaptation ait lieu, il y a dans l'économie nationale une foule de différences positives ou négatives entre les coûts et les recettes. L'adaptation comporte toujours des difficultés. Reconnaître seulement que la situation se modifie, c'est un fait qui ne se produit pas le plus souvent avec toute la promptitude nécessaire. En tirer la conséquence, c'est une opération à laquelle une dextérité et des moyens insuffisants font obstacle. Mais il est impossible de s'adapter complètement en ce qui touche les produits quand ils sont sur le marché, surtout si on a affaire à des biens durables. Pendant le temps qui s'écoulera jusqu'à leur emploi, pareilles modifications ont inévitablement lieu. De là une des particularités de la formation de leur valeur que Ricardo a déjà traitée, chap. I, sect. IV. Leurs rendements perdent cette connexion qui les rattache au coût ; il faut les prendre tels quels, modifier leurs valeurs, sans pouvoir modifier en conséquence l'offre. Ils deviennent ainsi en un certain sens des rendements d'une espèce particulière, et ils peuvent dépasser les prix globaux des prestations de travail et de terre contenues en eux, comme tomber plus bas que ces prix globaux. Ils apparaissent sous le même angle que des prestations naturelles de durée limitée. Nous les appelons avec Marshall des « quasi-rentes ».

Böhm-Bawerk expose une seconde circonstance qui modifie le résultat de l'imputation, et empêche une partie de la valeur de rejaillir sur les prestations de travail et de terre. Cette circonstance c'est, on le sait, l'écoulement du temps¹ que comporte chaque production, à l'exception de la production immédiate dans la quête primitive de la nourriture. D'après cela les moyens de production ne seraient pas seulement des biens de consommation en puissance, mais ils se distingueraient encore des biens de consommation par un signe nouveau essentiel. En ce qui les concerne il serait essentiel qu'un certain temps les séparât des biens immédiatement consommables, pour cette raison qu'on estime plus des biens présents que des biens futurs. Les moyens de production seraient des biens de consommation futurs, et, comme tels, auraient moins de valeur que des biens de consommation présents. Leur valeur n'épuiserait pas la valeur du produit.

Nous touchons là à une question extrêmement épineuse. Il faudra analyser tant les faits existant indubitablement que la portée économique du phénomène ainsi introduit dans la théorie. Une foule d'influences s'y croisent, et il est extraordinairement difficile de les discerner clairement. Nous en traiterons bien plus loin. Nous ne pouvons en épuiser la matière dans ce livre; car nous songeons ici seulement à nous prémunir contre les objections possibles. Nous ne voulons que présenter actuellement cette question : dans le circuit normal d'une économie nationale, où bon an mal an le processus de production se répète et où les données restent les mêmes en général, y a-t-il une sous-estimation systématique des moyens de production par rapport aux produits ? Cette question se dédouble : 1° Dans une pareille économie, abstraction faite des coefficients de risque inhérents aux choses et aux personnes une satisfaction future des besoins peut-elle être systématiquement et en général estimée moins qu'une satisfaction présente ? 2° Dans le circuit

¹ Pour le facteur « temps » dans la vie économique, c'est Böhm-Bawerk qui est l'autorité la plus importante; puis en deuxième ligne W. St. Jevons et John Rae. Pour une étude détaillée surtout de la *Time Preference*, c'est spécialement Fisher, *The rate of interest*, qui doit être pris en considération. Cf. également l'article de Marshall qui traite du facteur temps.

d'une telle économie, abstraction faite de l'influence qu'exerce en soi l'écoulement du temps sur les estimations, est-ce que ce qui se produit dans le cours du temps peut fonder cette différence de valeur ?

Une réponse affirmative à la première question semblerait assez plausible. Certes je préfère que l'on me remette immédiatement plutôt que dans l'avenir 1 un bien qui m'est précieux. Mais ici il s'agit non pas de cela, mais de l'estimation d'éléments dont le rendement est fixe et régulier. Si on le peut, que l'on se représente le cas suivant : quelqu'un jouit d'une rente viagère; ses besoins demeurent pour le reste de sa vie absolument identiques tant en espèce qu'en intensité ; la rente est suffisamment grande et sûre, et le dispense de constituer un fonds de réserve en vue de cas particuliers, ou de pertes possibles ; il se sait à l'abri d'obligations surgissant au profit d'autrui ou de désirs extraordinaires. Aucun dépôt d'épargne qui porte intérêt n'est possible, car, si nous en admettions un, nous supposerions précisément là le facteur intérêt et nous serions près d'un cercle vicieux. Un tel homme en pareille situation estimera-t-il les annuités futures de sa rente moins que les annuités plus rapprochées ? Abstraction faite toujours du risque personnel de vie, se séparerait-il plus facilement d'annuités futures que d'annuités présentes ? Sûrement non, car s'il portait un tel jugement de valeur et agissait en conséquence, s'il renonçait à une annuité future en échange d'une annuité plus rapprochée, il trouverait dans le cours du temps qu'il a obtenu une somme de satisfactions moindre que celle qu'il aurait pu obtenir. Sa manière d'agir lui causerait donc une perte, et ne serait pas économique. Semblable façon d'agir peut cependant se rencontrer tout comme peuvent se rencontrer des manquements mêmes conscients aux règles de Futilité. Mais nous n'examinerons pas ici un élément de ces règles de l'utilité². Sans doute la plupart des écarts que nous trouvons dans la vie pratique ne sont pas des manquements à ces règles : il les faut expliquer par le fait que nos suppositions ne sont pas réalisées. Là où nous trouvons des surestimations tout à fait instinctives d'une jouissance présente, spécialement chez l'enfant et le sauvage, il y aurait le plus souvent un écart entre le problème économique à résoudre et l'horizon économique de l'agent. L'enfant et l'homme à l'état de nature connaissent, par exemple, seulement une production immédiate et l'appoint présent qu'elle exprime et apporte. Les besoins futurs ne leur semblent pas moindres, ils ne les aperçoivent même pas. Quand il leur faudra prendre des décisions qui tiennent compte de ces besoins futurs, ils seront en état d'infériorité. Cela est naturel, mais ils n'ont pas à prendre normalement de telles décisions. Celui qui comprend le double rythme des besoins et des moyens de satisfaction, peut, dans un cas concret, en mépriser, mais non pas en négliger dès l'abord, la conséquence : un déplacement unilatéral des deux facteurs ne peut que nuire.

Notre exemple est un type très rigoureusement conçu de la situation des agents économiques dans une économie nationale, telle qu'elle se présente dans l'hypothèse du circuit. En une perpétuelle rotation les périodes économiques se succèdent avec des rendements qui restent, en principe, égaux à eux-mêmes. Chaque agent économique doit expier toute prévision psychologique insuffisante des besoins futurs. A ceci s'ajoute que, normalement, il n'y a aucune

1 Disons du reste aussitôt que ce fait même n'est ni si clair ni si simple et qu'au contraire ses bases ont besoin d'être analysées comme nous le ferons brièvement par la suite.

2 Je crains presque que le prof. Fisher n'ait porté un coup mortel au facteur qui est l'écoulement du temps par la nouvelle formule qu'il en a donnée (*Scientia*, 1911) : il l'aperçoit dans l'impatience des agents économiques. Cette formule recèle l'argument contraire, car l'impatience n'est pas un élément du processus de production.

raison de comparer des valeurs présentes aux valeurs futures. Car l'économie suit le chemin qui lui est prescrit. Elle est organisée en vue de certaines productions. Le processus économique en cours doit en tout cas être poursuivi jusqu'au bout. Rien ne sert de surestimer des besoins présents. Si on l'a fait, c'est que les besoins futurs sont devenus présents. Les agents économiques n'ont nullement le choix entre le présent et l'avenir. Ceci va devenir encore plus clair.

Mais qu'en est-il de notre seconde question ? Le processus de production ne peut-il dans sa marche prendre des formes auxquelles ne s'appliquent pas les suppositions de notre cas type ? Le courant continu des biens ne peut-il couler tantôt plus faible, tantôt plus fort ? En particulier le fait même qu'une méthode de production plus lucrative demande plus de temps, ne peut-il influencer les valeurs des réserves présentes de biens, qui seules permettent le choix de cette méthode et faire du temps un facteur du circuit économique ? On peut se méprendre sur notre réponse négative à cette question, elle ne prendra sa pleine importance que plus tard. Nous ne nions pas le rôle que joue de fait dans l'économie l'écoulement du temps. Mais il faut l'expliquer autrement. Dès maintenant nous devons dire que l'introduction de processus plus lucratifs et plus longs est une autre affaire, et qu'il faut discuter spécialement dans ce cas-là la question de l'influence du temps. Il ne s'agit pas de cela pour l'instant. Nous ne parlons pas de l'introduction de nouveaux processus, mais du circuit d'une économie nationale qui travaille avec des processus donnés et en cours de fonctionnement. C'est toujours la méthode de production la plus lucrative qui est la seule en application, une fois introduite : *en effet elle fournit pour le présent plus de produits que la méthode moins lucrative*, comme nous allons le voir. Un processus de production est dit plus « lucratif » s'il fournit plus de produits que tous les autres processus de production moins lucratifs, qui peuvent être pratiqués dans le même temps. Les quantités nécessaires de moyens de production étant une fois présentes, cette méthode sera toujours pratiquée à nouveau sans aucun choix. Selon nos vues, cette méthode fournira ses produits sans arrêt. Même si ce n'était pas le cas, il n'y aurait pas de sous-estimation du produit futur. Par suite de son retour périodique elle n'aurait dans notre hypothèse aucun sens ¹ ; bien plus, il se ferait en tout cas dans le temps une répartition égale de la consommation. Je puis bien estimer davantage des biens présents, si leur possession m'assure pour l'avenir plus de biens que jusqu'à présent. Mais je ne le ferai plus - et mes estimations du présent et de l'avenir devront se balancer - si je suis assuré d'un courant plus lucratif de biens et si mon économie a été organisée à cette fin. Une « plus » grande quantité de biens dans l'avenir ne dépend pas alors de la possession de biens actuels. Nous pouvons aussi étendre à ces cas l'exemple de notre retraité. Supposons qu'on lui paie chaque mois une rente de mille couronnes. Supposons qu'on lui offre par la suite de lui donner au lieu de cela vingt mille couronnes à la fin de l'année. Jusqu'à l'échéance de la première annuité l'écoulement du temps pourra se faire sentir très désagréablement. A partir de cette échéance il verra sa situation améliorée, et il estimera cette amélioration à un surplus total de huit mille couronnes, et non à une partie de cette somme.

¹ Après la récolte les céréales sont certes meilleur marché que plus tard. Ce fait s'explique cependant par les frais de conservation, par l'existence de fait de l'intérêt, et par d'autres circonstances qui ne changent rien à notre principe.

On peut porter des jugements partiellement analogues quant -aux facteurs abstinence 1 et attente obligatoire. Je signale avant tout ici les développements à cet égard de Böhm-Bawerk. Pour nous il s'agit seulement de préciser notre position en la matière. Ce phénomène, il ne suffit pas simplement de le nier pour le supprimer. Mais il est bien plus compliqué qu'il n'en a l'air, et il est étonnant que l'on en ait pas encore analysé avec plus de pénétration la nature et les formes. Il faut ici distinguer la fixation donnée une fois pour toutes des conditions d'une production et leur évolution régulière. Quel que soit le rôle de l'abstinence à ce premier point de vue, nous y reviendrons en discutant de l'épargne au prochain chapitre, Il n'y a certainement pas chaque fois une nouvelle atteinte obligatoire. Il faut simplement ne pas « attendre » les rendements réguliers, puisqu'on peut les recevoir justement quand on en a besoin. Dans le circuit normal de l'économie on n'a pas à résister à la tentation qui vous incite à une production instantanée, car on s'en trouverait immédiatement plus mal. On ne peut donc parler d'abstinence au sens de non-consommation des sources de rendement, car dans notre hypothèse il n'y a pas d'autres sources de rendement que le travail et la terre. Mais finalement le facteur abstinence ne pourrait-il pas intervenir dans le circuit normal de l'économie, parce que condition nécessaire de ce mouvement, il peut être rémunéré à l'aide du rendement régulier de la production ? Notre examen montrera qu'il est seulement une condition tout à fait secondaire; pour user d'un langage concret, l'introduction de nouvelles méthodes de production ne demande pas une accumulation antérieure de biens. En outre, suivant la démonstration de Böhm-Bawerk, cette estimation indépendante d'un élément abstinence reviendrait en ce cas à compter deux fois le même chapitre 2. Quoi qu'il en soit du facteur attente obligatoire, il n'est certainement pas un élément du processus économique, que nous avons à considérer ici.

Par essence le circuit de l'économie, parce qu'il reste identique à lui-même, exige qu'il n'y ait pas un vide béant entre dépense et satisfaction des besoins. Tous deux, selon la juste expression du professeur Clark, sont automatiquement « synchroniques »³. C'est la théorie qui, en voulant expliquer à ce propos l'intérêt, a déformé les choses en elles-mêmes claires, simplement masquées par, le fait de l'intérêt. Nos développements apparaîtront sous leur jour exact, quand nous schématiserons le processus économique, tel que nous le représentons. Auparavant il nous faut faire encore quelques autres remarques.

La solution du problème de l'imputation a éclairci la formation de toutes les valeurs individuelles de biens dans l'économie - Il y a seulement à ajouter que les valeurs individuelles ne sont pas juxtaposées sans lien entre elles, mais qu'elles se conditionnent réciproquement. Cette règle n'a d'exception que lorsqu'un bien irremplaçable par d'autres a pour seul moyen de production des moyens de production également irremplaçables et en outre inutilisables ailleurs. On peut se

1 Les auteurs principaux sont SENIOR et dans l'autre camp v. BÖHM-BAWERK dans son *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*. Parmi les tout récents spécialement l'Américain Mc Vane. Cf. aussi l'art. « abstinence 1) dans le dictionnaire de Palgrave et sa bibliographie. Pour l'insouciance avec laquelle on en use souvent avec ce facteur, CASSEL est typique; *Nature and Necessity of the rate of interest*. Notre position est proche de celle de WIESER (*Valeur naturelle*) et de JOHN CLARK, *Distribution of Wealth*). Cf. aussi *Essence*, liv. III.

2 FISHER, *Rate et Interest*, pp. 43-51. Mais le développement de cette même matière est vicié par l'introduction de l'escompte, qu'avec une grande insouciance l'auteur considère comme allant simplement de soi.

3 Clark attribue sans doute au capital le mérite de réaliser cette « synchronisation ». Nous ne le suivons pas ici, comme on le verra. J'y insiste : c'est d'eux-mêmes que se synchronisent dépense et résultat, sous la pression de gains et de pertes, qui accélèrent ou retardent ce mouvement.

représenter pareils cas : ils peuvent se produire, par exemple, pour des biens de consommation offerts immédiatement par la nature, mais c'est là une exception qui tend à disparaître. Toutes les autres quantités de biens et leurs valeurs sont entre elles dans une étroite relation. Quantité de biens et valeurs sont donnés par les relations de complémentarité, de possibilité d'emplois différents, de substitution et enfin de connexité. Deux biens ayant en commun un seul moyen de production et point d'autre, leurs valeurs sont cependant en liaison, car la répartition de ce seul moyen de production établit la relation. C'est du concours de ce seul moyen de production que dépend la quantité des deux biens, donc leurs valeurs. Cette répartition est effectuée dans les deux emplois selon la règle de l'utilité limite du moyen de production. A peine est-il besoin de montrer qu'en effet la connexion ménagée par le travail, facteur productif, embrasse en somme tous les biens. La détermination de la quantité de chaque bien, donc de sa valeur, est pour chaque bien soumise à la pression de toutes les valeurs des autres biens et s'explique entièrement par le seul fait qu'on en a tenu compte. Ainsi toutes ces valeurs individuelles sont dans une interdépendance réciproque. Ce système de valeurs exprime toute l'économie de l'individu, ses conditions de vie, son horizon, sa méthode de production, ses besoins, toutes ses combinaisons économiques. L'agent économique individuel n'a jamais une conscience aussi vive de toutes les parties de ce système de valeurs, la plus grande part en est à chaque instant soustraite à sa conscience. Même quand il prend des décisions relatives à son activité économique, il ne s'en tient pas à l'ensemble de tous les faits exprimés dans ce système de valeurs, mais il a recours seulement à certains « leviers » tout prêts. Dans la vie économique quotidienne il agit en général par habitude et par expérience ; pour l'emploi de tel et tel bien il se base chaque fois sur la valeur qui lui en est donnée par l'expérience. Mais la structure et le calcul de cette expérience lui sont donnés dans le système de valeurs dont nous avons parlé. Les valeurs qui y figurent sont réalisées bon an mal an par l'agent économique. Ce système de valeurs, avons-nous dit, montre une très remarquable constance. Dans chaque période économique la tendance s'affirme de rentrer dans les voies déjà parcourues une fois complètement et de réaliser à nouveau les mêmes valeurs. Même là où cette constance est interrompue, il reste néanmoins une certaine continuité : car, même si les circonstances extérieures se modifient, il ne s'agit jamais de faire quelque chose d'entièrement nouveau, mais seulement d'adapter à de nouvelles circonstances ce que l'on a fait jusqu'à présent. Le système de valeurs une fois arrêté, et les combinaisons une fois données sont toujours le point de départ de chaque période économique nouvelle et bénéficient pour ainsi dire d'une présomption. Il n'est pas superflu de signaler une fois encore l'origine véritable de cette constance ou continuité. Elle est indispensable à l'activité économique des agents économiques. Ils ne pourraient dans presque aucun cas fournir en pratique le travail intellectuel nécessaire pour recréer cette expérience. De fait la quantité et la valeur des biens des époques écoulées préparent les quantités et les valeurs des époques suivantes, mais cela ne suffit pas pour donner la raison de cette constance. La raison en est plutôt dans le fait que ces expériences ont fait leur preuve et que l'agent économique pense ne pouvoir rien faire de mieux que de les répéter. Ainsi notre analyse du système de valeurs est pour ainsi dire la géologie de cette montagne qu'est l'expérience; elle nous a montré aussi qu'en fait on explique ces facteurs et ces valeurs des biens en tenant compte des besoins et de l'horizon de l'individu, considérés eux-mêmes comme des conséquences des circonstances du monde extérieur. Cette conduite expérimentale de l'individu n'est pas un accident, elle a un fondement rationnel. Il y a une espèce de conduite économique qui, dans des circonstances données, établit aussi bien que possible l'équilibre entre les moyens présents et les besoins à satisfaire. Le système de valeurs décrit par nous correspond à un état d'équilibre

économique; ses éléments individuels ne peuvent en être modifiés, les données restant les mêmes, sans que l'agent économique ne fasse l'expérience que les choses vont plus mal qu'auparavant. Dans la mesure donc où il s'agit dans l'économie de s'adapter aux circonstances et de s'accorder simplement avec les nécessités objectives sans vouloir les modifier, il n'y a qu'une seule conduite déterminée¹, qui se recommande à l'individu, et les résultats de cette conduite resteront les mêmes tant que ces circonstances données resteront les mêmes.

Nous n'avons tout d'abord pensé dans notre examen qu'à une économie individuelle ; il nous faut maintenant en étendre les résultats à l'économie nationale. En bien des points la chose est possible sans plus, comme on le voit facilement ; il n'y a relativement que peu de points qui aient besoin d'un exposé spécial, surtout en ce qui concerne une économie d'échange. Pour chaque unité économique s'offre ici la possibilité d'un échange. Il ne s'agit pas pour nous d'exposer ici une théorie détaillée de l'échange, il nous suffira d'en énoncer seulement la loi fondamentale. La réalisation d'un échange implique que les deux coéchangistes estiment chacun pour soi le bien à acquérir davantage que le bien à donner. Cette condition étant donnée pour deux agents économiques, chacun d'eux désire un bien possédé par le second plus que l'un des siens, tandis qu'inversement l'autre agent économique préfère ce dernier bien au premier. On en vient alors à l'échange et l'on continue aussi longtemps que celui-ci s'étend à des quantités aussi grandes que le permettent les dispositions intéressées des deux agents économiques. Il n'est tout d'abord pas fixé de relation d'échange précise. Elle dépendra surtout de l'habileté, de la puissance économique et de la sécurité de la position des deux coéchangistes, mais on peut indiquer en toutes circonstances la condition à remplir pour que l'échange cesse : à savoir que les utilités limites des quantités de biens à donner mais restant aux agents économiques soient aux utilités limites des biens à acquérir pour chaque agent économique dans le rapport inverse des unités de biens à échanger entre elles. Si ce ne sont pas seulement deux agents économiques qui font un échange entre eux mais si, de part et d'autre, il y a un plus grand nombre de personnes désireuses de procéder à des échanges, on précisera sans ambiguïté le résultat de l'échange quant à la relation d'échange et à la quantité.

Mais ceci n'est qu'accessoire pour nous. Seule, nous importe ici la modification que le système de valeurs d'une économie jusque-là isolée subit par suite de ces possibilités d'échange. Cette possibilité modifie, il va de soi, de fond en comble tout le plan économique, des combinaisons toutes différentes seront recommandées, surtout en cas de trafic intense, tout le tableau de l'économie se modifiera. Il se produira une plus grande spécialisation dans la production ; on produira de plus en plus en vue de l'écoulement sur le marché et non plus en vue de la consommation personnelle. Tout cela a été examiné déjà souvent d'assez près. Un seul fait nous importe ici : ces nouvelles possibilités d'emploi des biens modifient leurs échelles de valeurs et surtout restent incorporées au système de valeurs. L'agent économique individuel qui n'a encore aucune expérience de cette nouvelle espèce d'emploi, essaiera différentes possibilités d'échanges jusqu'à ce qu'en tâtonnant il parvienne à celle qui, de son point de vue, lui donne le meilleur résultat. Il organisera alors son économie d'après elle et s'efforcera de découvrir toujours les mêmes possibilités d'échange. *Les biens* produits par lui pour cet échange lui apparaîtront non pas

¹ Ceci n'est certes valable que pour les cas de libre concurrence et de monopole unilatéral au sens technique des deux mots. Mais cela suffit pour nos desseins.

sous l'angle de la valeur d'usage, qu'ils auraient pour sa propre consommation, mais sous l'angle de la valeur d'usage de ce qu'il peut obtenir en les échangeant ¹. Son échelle de valeurs pour ses produits et pour ses moyens de production sera donc faite des échelles de valeurs d'usage des biens à acquérir par voie d'échange. Ayant trouvé pour le mode d'emploi de ses forces productives la meilleure utilisation possible, l'agent économique estimera ces forces d'après ce mode d'emploi le meilleur. Il aura donc parmi les données expérimentales de son économie des actes très précis d'échange en vue de relations d'échange très précises. C'est en vue de ces actes d'échange, de ces relations d'échange et de la satisfaction des besoins qu'il obtient, qu'il organisera son système de valeurs. Nous approchons ainsi du point de départ de tout notre examen, à savoir du fait que chaque commerçant, chaque producteur agit toujours sur la base d'une certaine situation habituelle et ne modifie sa conduite que contraint par les circonstances. Il va de soi, point n'est besoin d'examiner spécialement l'affirmation que, même dans cette nouvelle supposition, il y a un certain état d'équilibre.

Les actes innombrables d'échange que nous pouvons observer dans une économie d'échange au cours d'une période économique constituent en leur totalité le cadre dans lequel se déroule la vie économique. Les lois de l'échange nous montrent comment des circonstances données expliquent sans ambiguïté ce circuit. Elles nous apprennent d'une part l'immutabilité de ce circuit et la raison d'être de celle-ci quand les circonstances restent les mêmes, d'autre part les changements de ce circuit et leur cause en vue d'une adaptation spontanée aux circonstances modifiées. En ce sens chaque période se répète : sans cesse on produit des biens de consommation et des biens productifs que l'on écoule dans une économie d'échange, et sans cesse on consomme les biens de consommation et on emploie soi-même les biens productifs. A condition que les circonstances restent constantes, nous aurions toujours là les mêmes biens et on userait des mêmes méthodes de production.

Mais ce n'est pas ce seul facteur qui unit les périodes économiques les unes aux autres: ce facteur, la réalité nous montre qu'il forme une liaison avec les expériences déjà éprouvées et la théorie nous le montre comme une suite du choix réfléchi de la combinaison la meilleure à faire dans les circonstances données entre les moyens présents. A cela s'ajoute le fait que chaque période économique travaille aussi avec des biens qui proviennent d'une période antérieure. De même dans chaque période économique on produit des biens pour la période prochaine et l'on prépare le processus économique de la période prochaine. Pour simplifier notre exposé nous résumons ce fait en supposant que, dans chaque période économique, on emploie en consommation ou en production les *seuls* biens produits dans la période économique précédente et on produit les *seuls* biens qui seront employés - en consommation ou en production - dans la période suivante. Cet « emboîtement » des périodes économiques les unes dans les autres ne change rien à l'essence des choses, comme il est facile de s'en persuader. Ainsi chaque bien de consommation a besoin de deux périodes, ni plus ni moins, pour son achèvement. Les périodes économiques doivent avoir la même longueur pour tous les agents économiques.

¹ Il les estimera aussi d'après leur « valeur subjective d'échange », comme on peut dire aussi ou dans une économie financière d'après leur « valeur de rendement ». Cette manière d'envisager les choses peut facilement faire croire à un cercle vicieux. En réalité il y en aurait un à vouloir expliquer la formation des prix de la prestation de travail, par exemple, sur l'estimation que fait le travailleur de son travail. Mais cela, ni nous, ni les autres théoriciens de l'utilité limite ne le faisons.

Ceci arrêté, quels actes d'échange faut-il donc accomplir en chaque période économique ? Ne pouvons-nous pas les enfermer dans certaines catégories ? Avant tout mettons à part les actes d'échange entrepris uniquement pour échanger immédiatement à nouveau, tels quels, les objets que l'on vient d'acquérir par échange. La théorie démontre qu'il doit y avoir un grand nombre de pareils actes d'échange dans chaque économie d'échange, mais ces faits que nécessite la seule pratique des marchés, ne nous intéressent cependant pas ici ¹. Laissons-les de côté, c'est l'échange de prestations de travail et de terre contre des biens de consommation qui nous saute aux yeux, tel qu'il est pratiqué dans chaque économie d'échange. C'est cet échange qui alimente surtout le courant des biens de l'économie nationale, en relie la source à l'embouchure. Ces économies, dont les agents fournissent les prestations de travail et de terre, reçoivent un afflux de biens et portent de nouveaux biens de consommation à destination de l'économie nationale. C'est ce qu'il nous faut préciser dans le cadre de notre schéma. De quelles prestations de travail et de terre, et de quels biens de consommation s'agit-il ici ? Sont-ce des biens de la même période économique ? Naturellement non. Les prestations productives que vendent le travailleur et le propriétaire foncier ne fournissent leurs produits qu'à la *fin* de chaque période économique, or ils les vendent toujours contre des biens de consommation déjà *présents*. Ils vendent en outre leurs prestations productives contre des *biens de consommation* tandis qu'avec elles on fabrique aussi des *biens de production*. D'après nous l'enchaînement est plutôt le suivant : dans chaque période plus économique on échange contre des biens de consommation achevés dans la période économique précédente les prestations « vivantes » de travail et de terre, qui ne sont pas encore incorporées dans des moyens de production, et qui doivent être employées précisément dans cette période économique. Tout ce qui, dans cette affirmation, n'est pas simple observation des faits, sert seulement à simplifier notre exposé et n'entame pas le principe. Aux mains de qui se trouvent avant l'échange les prestations de travail et de terre ? La réponse est évidente. Mais qui sont les gens qui se trouvent en face des propriétaires et qui détiennent avant l'échange les biens de consommation destinés à payer les premiers ? Ce sont simplement les gens qui dans cette période ont besoin de prestations de travail et de terre, donc ceux qui - y compris les intermédiaires - transforment en biens de consommation les moyens de production fabriqués dans la période précédente en y ajoutant d'autres prestations de travail et de terre, ou bien ceux qui veulent fabriquer de nouveaux moyens de production. Pour plus de simplicité supposons que les deux catégories se conduisent de même dans toutes les périodes économiques à considérer, qu'elles fabriquent donc toujours à nouveau ou des biens de consommation ou des biens productifs : cette hypothèse est conforme au principe de la division du travail dans une économie d'échange. Dès lors les agents économiques, producteurs de biens de consommation dans la période économique précédente, remettront dans la période présente une partie de ces biens aux travailleurs et aux propriétaires fonciers dont les prestations productives leur étaient nécessaires pour produire de nouveaux biens de consommation pour la période économique suivante. Les agents économiques, qui produisirent dans la période économique précédente des biens de production et veulent dans la période présente faire de même pour la période suivante, écoulent ces biens de production entre les mains des producteurs de consommation, et ce en échange des biens de consommation, dont ils ont besoin pour obtenir par échange de nouvelles prestations productives.

¹ Cf. *L'essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, livre II.

Travailleurs et propriétaires fonciers échangent donc toujours leurs prestations productives contre les seuls biens de consommation présents que ces prestations servent immédiatement ou seulement indirectement à la production de biens de consommation. Ainsi nous n'avons pas besoin de supposer qu'ils échangent leurs prestations de travail et de terre contre des biens futurs, ou contre des promesses ou des avances sur ces biens futurs de consommation. Il s'agit simplement d'un échange, non d'une affaire de crédit. Le facteur temps ne joue là aucun rôle. Tous les produits ne sont que des produits et rien autre. Pour l'agent économique individuel il est tout à fait indifférent de fabriquer des moyens de production ou des biens de consommation. Dans les deux cas le produit est payé immédiatement et à sa pleine valeur. L'agent économique individuel n'a pas à regarder au delà de la période économique en cours, quoiqu'il produise toujours pour la période prochaine. Il suit simplement la loi de la demande et le mécanisme du processus économique comporte que, ce faisant, il travaille aussi pour l'avenir. Il ne se soucie pas du sort ultérieur de ses produits, et n'aurait peut-être pas entamé du tout le processus de production, s'il lui fallait le mener à bout. Surtout les biens de consommation ne sont, eux aussi, que des produits et rien autre, des produits à qui il advient seulement d'être vendus aux consommateurs. Ils ne constituent en aucune main un fonds pour l'entretien de travailleurs, etc., ils ne servent ni directement ni indirectement à d'autres fins productives. Aussi toute question relative à l'accumulation de telles réserves tombe-t-elle. Comment a été monté ce mécanisme qui, une fois établi, subsiste? C'est là une question à envisager en soi. Nous chercherons à y répondre. Mais son essence ne nous fournit aucune explication. C'est dans un lointain passé que sont ses sources. *Savoir comment ce mécanisme s'est développé, c'est un tout autre problème que de savoir comment il fonctionne.*

De cet examen, résulte une fois de plus que partout et même dans une économie d'échange les moyens de production déjà fabriqués n'ont d'autre rôle que celui d'éléments intermédiaires entre des étapes transitoires. Nous n'en trouvons nulle part une réserve qui ait des fonctions spéciales. Sur le produit national il n'est opéré en dernière analyse aucun prélèvement, aucun revenu en fin de compte ne leur échoit. Aucune demande indépendante ne part d'eux. Au contraire dans chaque période économique tous les biens de consommation présents donc, selon nous, tous les biens produits dans la période précédente vont échoir aux prestations de travail et de terre employées dans cette période, et tous les revenus seront absorbés au titre de salaires ou de rentes foncières¹. Nous en arrivons donc à conclure que le mouvement d'échange entre, d'une part, le travail et la terre, et, d'autre part, les biens de consommation est non seulement la principale, mais au fond la seule direction du courant de la vie économique. Tout le rendement de la production revient à ceux qui ont donné en contribution des prestations de travail et de facteurs naturels. Travail et terre se le partagent, et il y a exactement autant - pas plus - de biens de consommation présents *qu'il* est nécessaire pour satisfaire la demande effective du travail et de la terre. Ceci correspond à l'ultime couple de faits économiques - les besoins et les moyens de les satisfaire. C'est là un tableau fidèle de la réalité, dans la mesure où elle repose sur des facteurs jusqu'ici exposés. La théorie l'a déformée, en créant artificiellement une quantité de fictions et de faux problèmes : tel le problème du fonds et du propriétaire du fonds par *qui* seront payées les prestations de travail et de terre.

¹ Cette phrase contient le théorème fondamental de la doctrine de la répartition.

L'organisation de l'économie d'échange se présente donc à nous de la manière suivante : les économies individuelles nous apparaissent sous l'angle d'ateliers de production qui fonctionnent pour les besoins d'autrui, et c'est entre ces unités qu'est « réparti » en première ligne le rendement de la production totale d'un peuple. Dans les limites de cette organisation il n'y a d'autre fonction que de combiner les deux facteurs primitifs de production, cette fonction s'exécute dans chaque période économique mécaniquement, pour ainsi dire automatiquement, sans avoir besoin d'un facteur personnel, d'un facteur autre que la surveillance ou quelque chose d'analogue. Supposons les prestations de terre en possession d'un particulier : dans chaque unité économique à l'exception des monopoleurs, personne, sinon celui qui fournit un travail de nature quelconque ou met des prestations de terre à la disposition de la production, n'est fondé à réclamer une part du rendement. Dans l'économie nationale il n'y a pas dans ces circonstances d'autres classes de gens ; surtout il n'y a pas de classe dont la caractéristique serait de posséder des moyens de production produits ou des biens de consommation. Nous avons déjà vu qu'il était erroné de s'imaginer qu'il y a quelque part une réserve accumulée de tels biens. Cette idée est surtout suscitée par le fait que beaucoup de moyens de production déjà fabriqués survivent à une série de périodes économiques. Mais il n'y a pas là de facteur essentiel, et nous ne changeons rien à l'essence des événements en limitant la possibilité d'emploi de tels moyens de production à une période économique. L'idée d'une réserve de biens de consommation n'a même pas cet appui ; au contraire le consommateur n'a en main que la quantité de biens de consommation nécessaire à la consommation du moment présent. Au reste nous ne trouvons dans l'économie nationale sous différentes formes et à différents stades de la production que des biens de consommation qui s'approchent de leur maturité. Nous observons un flux continu de biens et un processus économique continuellement en marche, mais nous ne trouvons pas de réserves dont les éléments composants seraient constants ou qui seraient constamment renouvelés. Il est également indifférent à une unité économique de produire soit des biens de consommation soit des biens productifs. Dans les deux cas elle écoule ses produits de la même manière, et dans l'hypothèse d'une concurrence absolument libre, elle reçoit une rémunération qui correspond à la valeur de ses prestations de travail et de terre, et rien de plus. Si on voulait appeler « entrepreneur » le directeur ou le propriétaire d'une exploitation, ce serait un entrepreneur ne faisant ni bénéfice ni perte¹, sans fonction spéciale et sans revenu spécial. Si on voulait appeler « capitalistes » les possesseurs de moyens de production déjà produits, ce serait là seulement des producteurs que rien ne distinguerait des autres et qui, tout aussi peu que les autres, ne pourraient vendre leurs produits à un taux plus élevé que celui donné par le total des salaires augmenté du total des rentes.

De ce point de vue nous observons un courant de biens qui se renouvelle sans cesse². C'est seulement à des instants isolés qu'il y a quelque chose qui ressemble à des réserves constituées par des biens ayant une destination individuelle ; on ne peut au reste parler de « réserves » qu'au sens abstrait suivant : des biens d'une certaine quantité qui se trouvent en certaines places de l'économie nationale après avoir traversé le mécanisme de la production et de l'échange. En ce sens les réserves ressemblent plus au lit d'un fleuve qu'à l'eau qui y coule. Ce fleuve est alimenté

¹ Construction de Walras. Mais il y a bien dans son système d'équilibre un revenu qui se nomme intérêt.

² C'est un des mérites du livre trop peu apprécié de S. NEWCOMB, *Principles of Political Economy (1888)* d'avoir nettement distingué « funds » et « flows » de biens, et d'avoir tiré les conséquences de cette distinction. Dans la littérature contemporaine, c'est Fisher qui souligne surtout ce point. Le circuit de la monnaie n'est nulle part décrit plus clairement que chez Newcomb (p. 316 et s.).

par les sources toujours abondantes de travail et de terre, et durant chaque période économique il coule dans ces réservoirs, que nous appelons revenus, pour s'y transformer en satisfaction de besoins. Nous ne nous arrêterons pas à ce point et nous nous contenterons d'indiquer brièvement que nous nous rallions à une certaine idée du revenu, à celle de Fetter, nous éliminerons de ce concept tous les biens qui ne sont pas consommés méthodiquement et de fait. En un sens le circuit économique s'interrompt ici. En un autre cependant non, car la consommation engendre le désir de se répéter et ce désir engendre à son tour des actes économiques. On nous excusera si, dans cet ordre d'idées, une fois de plus nous n'avons toujours pas parlé de la quasi-rente. L'absence de toute considération sur l'épargne paraît, au premier regard, plus sérieuse. Mais ce point sera expliqué en son temps. Dans des économies nationales toujours égales à elles-mêmes l'épargne ne jouerait certes pas un grand rôle.

Poursuivons. La valeur d'échange de chaque quantité de biens pour un agent économique dépend de la valeur des biens qu'il peut se procurer avec elle, et qu'il songe de fait à se procurer. Tant qu'il ne s'est pas encore décidé, cette valeur d'échange oscillera également selon les possibilités entrevues chaque fois ; elle se modifiera de même, si l'agent économique modifie le sens de sa demande. Mais, une fois trouvé pour chaque bien l'emploi où on l'échangera au mieux, la valeur d'échange se maintient à une hauteur déterminée et à une seule, les circonstances restant constantes. Il va de soi que, prise en ce sens, la valeur d'échange d'une unité d'un même bien est différente pour divers agents économiques, à cause de la différence de leurs goûts et de leurs situations économiques globales, et aussi - indépendamment de ces points de vue - à cause de la différence des biens qu'échangent les divers agents économiques entre eux pour les acquérir ¹. Or, nous l'avons vu, le rapport des quantités de deux biens, rapport suivant lequel ces quantités sont échangées sur le marché, en d'autres termes, le prix de chaque bien, restent les mêmes pour tous les agents économiques, riches ou pauvres. Mais les prix de tous les biens sont en connexion entre eux : nous le verrons clairement en les ramenant tous à un dénominateur commun. C'est ce que nous faisons en remplaçant toutes les autres quantités de biens, que l'on pourrait avoir sur le marché pour une unité du bien considéré, par les quantités de l'un des biens que l'on peut recevoir pour chacune de ces autres quantités de biens. Il en résulte que ces quantités du bien choisi comme dénominateur sont égales entre elles. Sinon on pourrait tirer un meilleur parti de ce que l'on possède en bien considéré en acquérant par voie d'échange des biens peut-être non nécessaires, mais que l'on peut avoir pour une quantité moindre du bien dénominateur, puis en échangeant ces derniers contre d'autres biens nécessaires que l'on obtiendrait ainsi à meilleur compte. Le stimulant que serait ce gain - lequel se détruirait lui-même - amènerait toujours la disparition de l'un et de l'autre ².

Introduisons dans notre examen une mesure des prix et un moyen d'échange et choisissons immédiatement l'or pour ce rôle de « bien-monnaie ». Pour notre dessein nous n'avons besoin que de peu d'éléments de la théorie de l'échange, laquelle est suffisamment connue; nous pouvons donc la traiter très brièvement. Il nous faut au contraire entrer un peu plus avant dans la théorie de la monnaie. Là encore nous nous limiterons aux points qui auront ultérieurement une importance

¹ Je m'explique: par suite de la diversité de ses goûts et, de sa situation économique chaque agent économique estime de façon différente des biens identiques par eux-mêmes que d'autres agents économiques acquièrent également par échange. En outre les agents économiques acquièrent par échange des biens différents.

² Cf. *L'essence et le contenu principal de l'Économie Nationale théorique*, liv, II.

pour nous, et nous ne les exposerons que dans la mesure nécessaire à la compréhension de la suite. Nous laisserons de côté les problèmes que nous ne rencontrons plus dans ce livre, comme le problème du bimétallisme ou le problème de la valeur internationale de la monnaie. Nous remplacerons sans scrupule des théories présentant des avantages dans des directions que nous n'aurons pas occasion de suivre, par d'autres plus simples ou mieux connues, si elles nous rendent les mêmes services, quand bien même elles seraient par ailleurs plus imparfaites ¹.

Chaque agent économique estime son avoir en monnaie selon les enseignements de l'expérience. Ces estimations individuelles aboutissent sur le marché à fixer un rapport d'échange déterminé entre l'unité monétaire et les quantités de tous les autres biens ; et ce de la même manière, en principe, que celle que nous avons indiquée pour d'autres biens. La concurrence des agents économiques et des possibilités d'emploi établit un prix de la monnaie déterminé en des circonstances données. Sans développer ici à nouveau cette idée, indiquons qu'il est facile de s'en persuader : il suffit, comme nous l'avons déjà fait pour un bien quelconque, d'exprimer au moyen d'un « mètre quelconque des prix » les rapports d'échange entre la monnaie et d'autres biens, bref de passer pour l'instant à un autre étalon.

Le prix de la monnaie, expression parfaitement définie par ces dernières lignes et dont nous nous servons bien souvent par la suite, repose donc, comme tout autre prix, sur des estimations individuelles. Mais sur quoi reposent ces dernières ? La question s'impose : pour la monnaie, en effet, nous n'avons pas l'explication qui est valable pour tout autre bien, à savoir la satisfaction de besoins procurée à chaque agent économique par sa consommation. Nous répondrons avec Wieser ² : la valeur d'usage de la matière dont le bien est formé donne la base historique selon laquelle la monnaie acquiert un certain rapport d'échange avec d'autres biens, mais sa valeur pour chaque agent et son prix sur le marché peuvent s'écarter de cette base, et s'en écartent de fait. Il semble aller de soi que ni l'utilité limite individuelle ni le prix de l'or, comme monnaie, ne peuvent s'écarter de son utilité limite individuelle et de son prix sur le marché comme bien d'usage. Car, si cela arrive, on aura toujours tendance à supprimer cette différence en frappant de « l'or destiné à l'usage industriel », ou en fondant de l'or monnayé. C'est exact. Seulement cela ne prouve rien. Un bien peut atteindre les mêmes prix dans deux emplois différents : on ne peut en déduire qu'un des emplois détermine ce prix et que l'autre se contente de se régler sur lui. Il est clair que ce sont les deux emplois ensemble qui forment l'échelle des valeurs du bien et que son prix serait autre si l'un disparaissait. Le bien-monnaie est dans ce cas. Il sert à deux possibilités différentes d'emploi, et quoique les utilités limites et les prix doivent être aussi élevés dans les deux cas, si le bien peut passer librement de l'une à l'autre, ce n'est pas son emploi dans un seul usage qui explique jamais sa valeur. Nous le voyons avec une clarté spéciale en imaginant que toute la réserve de bien-monnaie soit monnayée, hypothèse acceptable évidemment. La monnaie aurait encore sa valeur et son prix, mais cette explication serait évidemment en défaut. De même la suspension de la frappe,

¹ Le lecteur trouvera les linéaments de mes idées sur la monnaie et la valeur de la monnaie dans *Das Soziale Produkt und die Rechenpfennige [Le produit social et les jetons]* (*Archiv für Sozialwissenschaft*, t. 44, 1918). Nous employons là une idée de la monnaie d'une autre ampleur qu'ici.

² *Schriften des Vereins für Sozialpolitik* (Rapports au Congrès de 1909). Sur ce point: cf. v. MISE, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel [La théorie de la monnaie et des médiums des échanges]* (2e éd.) et antérieurement Weisz, *Die moderne Tendenz in der Lehre von Geldwert [La tendance moderne dans la doctrine de la valeur de la monnaie]* (*Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, 1910).

d'une part, et la défense de fondre la monnaie, d'autre part, sont des exemples empruntés à l'expérience qui démontrent le caractère indépendant de la valeur de la monnaie.

Pour cette raison la pensée peut complètement séparer la valeur de la monnaie, comme monnaie, de la valeur matérielle du bien, dont la monnaie est faite. Sans doute la dernière est la source historique de la première. Mais, en principe, pour expliquer une valeur concrète de la monnaie, on peut faire abstraction de la valeur matérielle de la monnaie, de même qu'en observant le cours d'un grand fleuve on peut faire abstraction de l'apport que sa masse reçoit encore de sa source. Nous pouvons imaginer que les agents économiques reçoivent en partage, proportionnellement à leur avoir en biens, plus précisément à leur expression, en prix, des unités d'un médium des échanges sans valeur d'emploi, et tous les biens devront être écoulés dans chaque période économique en échange de ces unités. Ce médium des échanges n'est alors estimé qu'en tant que tel. Sa valeur ne peut être par hypothèse qu'une valeur d'échange 1. Chaque agent économique estimera ce médium des échanges d'après la valeur qu'ont pour lui les biens qu'il peut se procurer pour ce médium : nous avons déjà soutenu cela pour tous les biens produits pour le marché. Chaque agent économique estimera son avoir en monnaie de manière différente, et même si chacun d'eux exprime en monnaie ses estimations de la valeur de ses autres biens, ces estimations auront d'individu à individu un sens différent, même si elles sont numériquement identiques. Sur le marché chaque bien n'aura qu'un prix en monnaie et même le prix de la (ou en) monnaie sur le marché ne peut être qu'unique à tout instant. Tous les agents économiques calculent avec ces prix et à ce point de vue se rencontrent sur un terrain commun. Mais ce n'est qu'une apparence, car les prix égaux pour tous expriment pour chacun quelque chose de différent ; pour chacun ils signifient diverses limites à l'acquisition de biens.

Comment se forme donc cette valeur personnelle d'échange qu'a la monnaie ? Nous rattacherons la théorie de la monnaie à ce que nous avons dit, un peu plus haut, du processus économique. D'après notre schéma il est visible que la valeur personnelle d'échange dans les biens produits avec coût doit entièrement reculer. Ces biens constituent des étapes transitoires et, dans l'économie d'échange, on ne leur rattache aucune formation indépendante de valeur. Aucun revenu n'échoit à leurs possesseurs. Aussi n'y a-t-il là aucune occasion de formation de valeur personnelle et indépendante d'échange de la monnaie. Dans le processus économique les moyens de production déjà produits constituent, selon notre hypothèse, des étapes transitoires. Il en sera de même dans le calcul en monnaie de l'homme d'affaires. Ces agents économiques n'estiment pas la monnaie d'après sa valeur directe, car ils ne se procurent avec elle aucun bien pour leur consommation personnelle ; ils ne font au contraire que la transmettre. Ce n'est donc pas là qu'il nous faut chercher la formation de la valeur directe d'échange de la monnaie ; la valeur d'échange qui se reflète dans ces transactions doit *naître* ailleurs. Il ne nous reste que le courant primaire de biens, que l'échange entre les prestations de travail et de terre, d'une part, et les biens de consommation d'autre part. C'est seulement d'après les valeurs des biens de consommation que l'on peut se procurer en échange de sa monnaie, que l'on estime sa réserve de monnaie. L'échange entre des revenus en monnaie et des revenus en nature est le point saillant ; il représente l'endroit du

¹ La monnaie est estimée d'après sa fonction d'échange. Celle-ci a une analogie évidente avec la fonction des moyens de production. La chose devient claire si, comme le font quelques Italiens, on conçoit la monnaie seulement comme un bien instrumental.

processus économique où se forment la valeur d'échange de la monnaie, donc son prix. Ce résultat s'exprime simplement : la valeur d'échange de la monnaie dépend, pour chaque agent économique, de la valeur d'usage des biens de consommation qu'il peut se procurer en échange de son revenu. Le besoin global effectif de biens d'une économie dans une période économique donne l'échelle de valeurs pour les unités de revenus disponibles dans ce processus économique. Il y a donc également pour chaque agent économique une telle échelle de valeurs déterminée sans aucune ambiguïté pour des circonstances données, et une certaine utilité limite de sa réserve de monnaie ¹. La grandeur absolue de cette réserve de monnaie dans l'économie nationale est sans importance. Une somme moindre rend en principe les mêmes services qu'une somme plus grande. Supposons constante la quantité présente de monnaie, il en résultera bon an mal an la même demande de monnaie, et la même valeur de monnaie sera réalisée pour chaque agent économique. La monnaie se répartira dans l'économie nationale de telle manière qu'il en résultera un prix unique de la monnaie. C'est le cas quand on écoule tous les biens de consommation, et que l'on paie toutes les prestations de travail et de terre. Le mouvement d'échange entre les prestations de travail et de terre, d'une part, et les biens de consommation, de l'autre, se dédouble : il y a un mouvement d'échange entre les prestations de travail et de terre et la monnaie et un mouvement d'échange entre la monnaie et les biens de consommation. Cependant les valeurs et les prix de la monnaie doivent être égaux ², d'une part, aux valeurs et aux prix des biens de consommation, et, de l'autre, aux valeurs et aux prix des prestations de travail et de terre : on voit donc clairement que cette introduction d'éléments intermédiaires n'a pas changé les traits essentiels de notre tableau, que la monnaie remplit ici une fonction technique auxiliaire sans rien ajouter aux phénomènes. Pour user d'une expression courante, nous dirons que *dans cette mesure* la monnaie ne représente que le voile des choses économiques, et qu'on ne laisse rien échapper d'essentiel en en faisant abstraction.

La monnaie se présente au premier abord comme un bon permettant d'obtenir des quantités de biens quelconques ³ ou, si l'on veut, comme un « pouvoir général d'achat ». Chaque agent économique voit dans la monnaie un moyen de se procurer de façon générale des biens ; quand il vend ses prestations de travail et de terre, il ne les vend pas contre des biens déterminés, mais pour ainsi dire contre des biens en général. En y regardant de plus près, la chose prend un autre aspect. Chaque agent économique estime la monnaie d'après les biens qu'il peut se procurer *de fait* avec elle, et non d'après des biens quelconques. Quand il parle de la valeur de la monnaie, il a devant les yeux plus ou moins nettement la masse des biens dont il use d'habitude. Si des classes entières d'acheteurs modifiaient brusquement l'emploi de leurs revenus, il faudrait alors que le prix de la monnaie et sa valeur personnelle d'échange se modifient. Cela n'arrive pas d'habitude. En général les agents économiques s'en tiennent à une certaine ligne de dépenses qu'ils considèrent comme la meilleure et ne la modifient pas brusquement. Par là s'explique le fait que chacun dans la

¹ Pour une technique donnée du trafic et des habitudes données de paiement. Cf. sur ce point : MARSHALL, *Money, Credit and Commerce* ou KEYNES, *Tract on monetary Reform*, en outre SCHLESINGER, *Theorie der Geld- und Kreditwirtschaft [Théorie de l'économie monétaire et de crédit]*, 1914.

² Nous considérons ici pour simplifier, je le répète, une économie nationale isolée : l'introduction de relations internationales compliquerait l'exposé sans rien offrir d'essentiel. En même temps nous considérons une économie nationale où tous les agents économiques calculent parfaitement en monnaie et sont en rapport entre eux.

³ Cette conception se trouve déjà chez Berkeley. Elle ne s'est jamais perdue et John Stuart Mill l'a reproduite récemment. Dans la littérature allemande de nos jours elle est surtout représentée par Bendixen. Elle ne contredit ni la théorie quantitative ni la théorie du coût de production ni la « théorie de la balance ».

vie pratique peut faire ses calculs normalement avec une valeur et un prix constants de la monnaie, et qu'il n'a qu'à adapter l'une et l'autre aux circonstances qui ne se modifient que lentement, Nous dirons donc de la monnaie ce que nous avons dit auparavant de tous les autres biens : à chaque fraction du pouvoir présent d'achat correspondent quelque part dans l'économie nationale une demande, et une offre de biens. La masse de monnaie, tout comme la masse des moyens de production et des biens de consommation, suit bon an mal an le même chemin. Aussi nous ne changeons rien d'essentiel aux faits en imaginant que chaque pièce de monnaie fait dans chaque période économique le même chemin.

Cette relation des revenus en nature et en monnaie détermine en même temps les modifications de la valeur de la monnaie ¹. Les revenus en monnaie peuvent augmenter dans l'économie nationale pour les raisons les plus différentes, par exemple par suite de l'accroissement de la quantité d'or en circulation ; dans ce cas chaque agent économique, conformément à son échelle de valeurs de la monnaie, estimera moins chacune de ses unités de monnaie. Chacun présentera alors une demande plus élevée et l'augmentation consécutive des prix des biens rétablira un nouvel équilibre économique. La valeur et le prix de la monnaie auront décrû, mais tout le système des prix aura subi un décalage, car l'accroissement de monnaie ne se produit pas simultanément pour toutes les économies et, même s'il en était ainsi, les économies individuelles disposeraient différemment de cet accroissement de monnaie.

Jusqu'ici nous avons vu dans la monnaie un simple instrument de circulation. Nous avons observé la formation de la valeur de ces quantités de monnaie qui sont seules employées en fait chaque année pour mettre en mouvement la masse des marchandises. Pour des raisons connues il y a dans chaque économie nationale des quantités de monnaie qui ne circulent pas : la formation de leur valeur ne s'explique pas sans plus par ce que nous avons dit. Jusqu'à présent en effet nous n'avons pas considéré un emploi de la monnaie qui rende nécessaire son accumulation au delà de la mesure qui permet aux agents économiques de régler leurs achats courants. Nous n'insisterons pas davantage ici sur ce point sur lequel il nous faudra d'ailleurs revenir plus tard et nous nous contenterons du fait, simplement expliqué, de la circulation et de la formation de la valeur de la quantité de monnaie qui correspond aux principaux mouvements décrits du trafic des échanges. En tout cas, dans la circulation normale du processus économique envisagé par nous, il ne serait pas nécessaire d'entretenir pour d'autres desseins des réserves considérables de monnaie.

Déjà il a été fait abstraction d'un autre facteur : le pouvoir d'achat qu'est la monnaie est employé non seulement pour échanger des biens de consommation contre des prestations de travail et de terre, mais aussi pour transmettre la propriété foncière ; le pouvoir d'achat est en outre lui-même transmis. Nous pourrions facilement tenir compte de tous ces facteurs, mais ils signifient tout autre chose que ceux que nous pourrions exposer dans le cadre de notre présent développement. Indiquons seulement que ce processus économique en se répétant sans cesse, comme nous l'avons décrit, ne laisse plus grande place pour ces facteurs. Des transmissions du pouvoir d'achat comme tel ne sont pas nécessaires pour le développement de ce processus. Il se déroule au contraire spontanément et, par essence, il ne rend pas nécessaires des opérations de crédit. Nous avons indiqué que travailleurs et propriétaires fonciers ne reçoivent aucune avance, mais qu'on leur

¹ Cf. WIESER, loc. cit.

achète comptant leurs moyens de production. L'intervention de la monnaie ne modifie rien, une prestation préliminaire en monnaie est tout aussi peu nécessaire qu'une prestation préliminaire de biens de consommation ou de moyens de production. Il n'est nul besoin d'exclure le cas où certains agents économiques se procurent chez d'autres un pouvoir d'achat par l'échange d'une partie de leurs forces productives. C'est le cas quand on contracte une dette en vue de la consommation, mais ceci ne présente aucun intérêt spécial. Il en est de même - nous le verrons encore ailleurs - de la transmission des fonds de terre en général. Pour cette raison il est constant que, dans notre hypothèse, la monnaie n'a en partage nul autre rôle que de faciliter le mouvement des marchandises.

Pour la même raison nous n'avons pas parlé des moyens de paiement à crédit. Sans doute de tels moyens de paiement à crédit peuvent effectuer non seulement une partie, mais la totalité du processus d'échange de l'économie nationale. Il n'est pas sans intérêt de s'imaginer la chose comme si, au lieu de la monnaie métallique actuelle circulaient simplement des lettres de change libellées en cette monnaie. En avançant qu'il était primitivement nécessaire que la monnaie ait une valeur matérielle, nous ne voulons pas dire que le bien-monnaie en question doit nécessairement circuler en fait. Car, pour que la monnaie puisse être mise en rapport ferme avec les autres valeurs des biens, il est seulement nécessaire que soit rattachée à la monnaie l'idée de quelque chose ayant une certaine valeur, mais non que ce quelque chose circule effectivement. Le processus économique pourrait donc s'accomplir sans l'intervention de la monnaie métallique. Tout fournisseur de prestations de travail et de terre recevrait une pareille lettre de change; avec elle il achèterait des biens de consommation pour recevoir à nouveau dans la période suivante la même lettre - nous nous en tenons à notre idée de l'identité du chemin fait chaque année par la monnaie. L'intérêt que présente pour nous cette conception est le suivant: ces lettres de change ainsi imaginées, dans l'hypothèse de leur parfait fonctionnement et de leur acceptation générale, remplissent tout à fait le rôle de la monnaie et, ce faisant, elles sont estimées par les agents économiques individuels tout comme la monnaie métallique ; un certain prix se formera pour chaque unité de cette monnaie scripturale et ce prix sera identique à celui de l'unité de bien correspondant à ce libellé en monnaie. Ceci est vrai, même si on ne réalise pas cette monnaie, et si au contraire dans chaque cas individuel il y a en face d'elle une demande qui l'annule. Il y aura donc une demande de cette monnaie scripturale, et une offre lui correspondant exactement dans notre hypothèse. Le prix de l'unité de monnaie métallique reflète simplement les prix des biens de consommation, donc aussi des biens de production. Le prix des lettres fera donc de même ; en outre, ces lettres seront échangées pour leur entière valeur nominale, elles seront toujours au pair, il n'y a pas lieu de déduire un escompte de leur valeur nominale. Cet enchaînement d'idées nous apprend d'une manière un peu plus pratique, qu'aucun intérêt n'existerait, dans notre hypothèse, dans l'économie nationale, et que la logique des choses économiques, telle que nous les avons décrites, n'explique pas le phénomène de l'intérêt.

Abstraction faite de cela, il n'y a pour nous aucune raison de nous occuper davantage ici des moyens de paiement à crédit. Si les moyens de paiement à crédit remplacent la monnaie métallique disponible quelque part, ils n'ont de ce fait aucun rôle indépendant. Si, bon an mal an, une certaine action d'échange s'accomplit par l'intermédiaire de tels moyens de paiement à crédit, les dits moyens de paiement à crédit remplissent tout à fait le rôle de la monnaie métallique et jusqu'à présent, il y a peu de raison pour qu'apparaissent dans la circulation économique nationale

de nouveaux moyens de paiement à crédit. Une émission de papier par l'État, par exemple, a des influences bien connues. Elles ne nous intéressent pas ici. Notre tableau de l'économie ne contient rien qui fasse allusion à l'apparition de nouveaux moyens de paiement à crédit. De plus, le moyen de paiement à crédit joue pour nous un assez grand rôle, que nous voudrions nettement distinguer de la fonction de la monnaie. Pour ces deux raisons supposons que notre circulation en monnaie n'est faite que de monnaie métallique¹, pour plus de simplicité, de monnaie or. Pour séparer ces deux facteurs, décidons que, par monnaie, nous n'entendons en général que de la monnaie métallique. Ce concept et celui de ces moyens de paiement à crédit qui ne représentent pas seulement une quantité de monnaie disponible, décidons de les réunir tous deux dans celui de moyens de paiement. Il n'y a là aucune affirmation de fond. Nous nous préoccupons plus tard de savoir si les moyens de paiement à crédit sont ou non de la « monnaie ».

L'idée de pouvoir d'achat est pour nous de quelque importance: elle doit être précisée davantage. On parle du pouvoir d'achat de la monnaie, entendant par là ce que nous appelons le prix de la monnaie. En disant, par exemple, que le pouvoir d'achat a décru, on entend par là que pour une unité de monnaie on peut obtenir des quantités de biens déterminés moindres qu'auparavant, donc le rapport d'échange entre ces biens et la monnaie s'est déplacé au désavantage de celle-ci. Mais ce n'est pas à ce que nous entendons par pouvoir d'achat. On parle ensuite du pouvoir d'achat de personnes ou de classes d'acheteurs. Ces expressions ou d'autres analogues expriment le fait que la valeur d'échange de la monnaie est une grandeur différente pour les divers agents économiques. Les mêmes paiements impliquent donc pour divers agents économiques des sacrifices différents ; dans chaque économie nationale il y a des groupes d'agents économiques qu'il faut distinguer d'une manière pratique suffisante, et au sein desquels la valeur de la monnaie est notablement uniforme. Mais ce fait, par ailleurs si important, ne nous intéresse pas ici. Par pouvoir d'achat nous ne comprenons pas la capacité d'achat, mais plus concrètement ce avec quoi on peut acheter, ce avec quoi on ne peut rien faire d'autre. En cherchant à se procurer de la monnaie les agents économiques s'efforcent d'obtenir ce pouvoir d'achat ; ils ne désirent de la monnaie que dans la mesure où elle représente un pouvoir d'achat. Dans une économie nationale, dont le circuit s'effectue comme nous l'avons décrit, le pouvoir d'achat n'est représenté que par la « monnaie » au sens que nous venons de préciser. Cependant là aussi le concept de pouvoir d'achat ne se confond pas, quant à son contenu, avec celui de monnaie ou de moyen de paiement. Quand, à la suite, par exemple, de découvertes de mines d'or, la quantité de monnaie augmente, le pouvoir d'achat reste cependant constant si personne ne peut acheter plus que précédemment. A chaque instant le pouvoir d'achat est mesuré par les moyens de paiement, mais son essence ne réside pas vraiment dans les moyens de paiement. On pourrait plutôt l'assimiler au produit issu des moyens présents de paiement, ou même au prix ou à la valeur objective d'échange de la monnaie. Ce concept pour moi désigne une somme de moyens de paiement, ou mieux une somme une fois tenu compte de sa valeur dans des circonstances données. La grandeur absolue d'une somme

¹ Cette quantité de monnaie métallique correspond dans chacune de ces économies nationales non seulement à un certain niveau de prix, mais encore à une certaine vitesse de circulation monétaire. Si tous les revenus étaient entièrement payés chaque année, une plus grande somme de monnaie serait nécessaire, ou bien il faudrait que les prix fussent tous plus bas, comme si ce paiement était hebdomadaire. Nous supposons constante la vitesse de circulation car *dans le cadre de ces idées* nous approuvons certainement WIESER, loc. cit. p. 522. Il dit que des modifications de cette vitesse de circulation, pas plus que la quantité des moyens de paiement à crédit, ne sont des causes indépendantes des modifications du niveau des prix car, de notre point de vue, il vaut mieux dire « dans la mesure où ils sont induits du mouvement des marchandises ». Cf. aussi AUPÉTIT, *Théorie de la monnaie* ; DEL VECCHIO, *Teoria della moneta* ; *Giornale degli Economisti*, 1909.

même ne dit rien, les circonstances données entrent aussi dans cette expression du produit. En ce sens nous pouvons définir le pouvoir d'achat comme un pouvoir abstrait - c'est à-dire non exprimé en fonction de biens concrets - qui s'exerce sur des biens. Dire au spécialiste que nous entendons par pouvoir d'achat ce que la littérature anglaise appelle parfois « general purchasing power »¹, le fixera mieux que toutes les définitions. Le pouvoir d'achat est un phénomène de l'économie nationale, mais, dans son cadre, il est un concept qui appartient essentiellement à l'économie privée, et il ne faut pas l'étendre à toute l'économie. Nous parlerons pour le pouvoir d'achat d'offre et de demande dans le même sens où nous l'avons fait pour la monnaie ; dans le même sens encore nous dirons que, dans le circuit normal de l'économie actuellement considéré par nous, le pouvoir d'achat doit être au pair, bref pour une unité de pouvoir d'achat on ne doit obtenir en échange ni plus ni moins qu'une unité : le prix du pouvoir d'achat en monnaie doit être essentiellement égal à un. Naturellement dans nos hypothèses actuelles une telle transaction n'aurait aucun sens.

Ainsi au courant des biens concrets correspond un courant de monnaie de direction opposée et dont les mouvements sont seulement le reflet du mouvement des biens, en supposant qu'aucun afflux d'or ni aucune autre modification unilatérale ne se manifestent. Ainsi se trouve achevée la description de ce circuit. Même pour une économie d'échange considérée comme un tout, nous aurions obtenu la même continuité, et, dans les mêmes hypothèses, une constance identique à celle d'une économie fermée. Continuité et constance non seulement des événements, mais encore des valeurs. Sans doute ce serait déformer la réalité que de parler de valeurs sociales. Toutes valeurs doivent exister dans une conscience, si le mot a un sens; par nature elles doivent donc être individuelles. Les valeurs auxquelles nous avons affaire ici, se rapportent non à l'économie nationale entière, mais seulement à l'économie privée. Comme dans toutes les estimations le fait social ici consiste en ce que les valeurs individuelles sont en rapport entre elles, et non pas juxtaposées, indépendantes les unes des autres. C'est la plénitude des relations économiques qui fait l'économie nationale, comme la plénitude des relations sociales fait la société. Quoique l'on ne puisse parler de valeurs sociales, il y a cependant un système social de valeurs, un système social de valeurs individuelles. Ces valeurs sont entre elles comme les valeurs dans l'économie individuelle. Elles s'influencent réciproquement à travers la relation d'échange, si bien qu'elles influent sur toutes les valeurs des autres agents économiques et sont influencées par elles². Ce système social de valeurs reflète toutes les conditions de vie d'un peuple, toutes les combinaisons y étant exprimées. Les combinaisons de production sont vraiment des faits sociaux, car, quoique l'économie nationale comme telle ne les délimite pas, bien des choses apparaissent de ce point de vue comme étant systématiques et tout à fait en dehors de l'horizon des agents économiques. Le « précipité » du système social des valeurs forme le système des prix. Il constitue une unité au sens vrai du mot. Sans doute les prix n'expriment pas quelque chose d'analogue à une estimation sociale d'un bien, ils ne sont même pas l'expression immédiate d'une certaine valeur ; ils sont seulement les résultats d'événements qui agissent sous la pression de beaucoup d'estimations individuelles.

¹ Cf. sur ce point entre autres : DAVENPORT, *Value and Distribution*, 1908.

² Il y a entre elles une interdépendance générale. Cf. pour plus de détails sur ce point : *l'Essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, livre II.

Le système social des prix et des valeurs a pour centre une certaine circonstance, une certaine relation qui existe aux yeux des agents économiques individuels entre les quantités de tous les biens. Les états individuels d'équilibre composent l'équilibre social, comme les systèmes individuels de valeurs composent le système social de valeurs. Cet équilibre social est l'état idéal où les tendances essentielles de l'économie nationale trouvent leur expression la plus pure, la plus parfaite. Là se balancent des besoins mis en relation avec le monde physique et social qui les entoure ; ce sont cet état et ses modifications qui montrent le plus clairement qu'ils sont l'alpha et l'oméga du circuit décrit jusqu'ici. En partant de ces besoins, on peut tirer d'un lien causal simple et unique qui les entoure tous deux, son contenu essentiel et la structure de l'expérience économique, laquelle sert de base aux agents économiques.

Ajoutons que cette conception de l'économie est à peu près indépendante des différences qui existent entre les formes individuelles de culture et de vie. Les faits sur lesquels repose la formation de la valeur des biens de consommation et de production, et ceux sur lesquels repose la production seraient identiques dans un État socialiste et dans un État organisé en une économie d'échange. Allons plus loin : l'économie sans échange de l'exploitant isolé ou d'une communauté de type communiste se distinguent essentiellement de la structure d'une économie d'échange; celle-ci ne peut en effet être embrassée que par la théorie des prix, qui n'a pas d'analogie dans la théorie de l'économie communiste. Mais dans la mesure où il s'agit d'une économie d'échange, peu importe pour les traits fondamentaux de la théorie, que cette économie d'échange consiste dans le troc le plus primitif entre chasseurs et pêcheurs, ou dans un organisme compliqué, tel que nous pouvons l'observer sous nos yeux. Les traits fondamentaux, les ressorts du mécanisme général sont les mêmes. Il n'y a même rien de changé selon que les règlements de compte en économie nationale se font avec de la monnaie ou non. Car, avons-nous vu, la circulation de la monnaie en pareille économie n'est qu'un expédient technique, qui ne change rien à l'essence de la chose. Quelle que soit la très grande différence de degrés qui existe entre l'économie moderne et l'économie primitive, le même mécanisme se rencontre pour l'essentiel de part et d'autre. Ne nous en étonnons pas davantage. Il est facile de reconnaître que le facteur économique est, dans son essence, le même chez tous les peuples et dans tous les temps; il se manifeste essentiellement de la même manière quoique les résultats concrets de ces manifestations soient très différents suivant les cas.

Conclusion du premier chapitre

Si nous embrassons maintenant d'un coup d'œil le chemin parcouru, nous voyons que le circuit des périodes économiques ne contient jusqu'à présent rien qui fasse entrevoir la possibilité d'une évolution. Il est dominé par certaines nécessités et reste semblable à lui-même aussi longtemps que ces nécessités ne se modifient pas. La théorie décrit la manière dont les agents économiques réagissent sous l'effet de conditions données, et montre que cette manière est déterminée inéluctablement. Nous n'avons pas recherché et pour le moment nous ne savons pas comment ces conditions elles-mêmes viennent à se former. Dans toutes circonstances qu'elles se modifient ou non, elles sont pour nous jusqu'ici des données, selon lesquelles les agents économiques doivent s'organiser. Nous pouvons donc les supposer purement et simplement constantes : même si elles se modifient, leur mécanisme n'est pas altéré, les agents économiques se bornent à se conformer aux nouvelles données concrètes. Le tableau de l'économie reste bon an mal an ce qu'il est, dans la

mesure où les facteurs envisagés jusqu'à présent en sont bien les forces motrices. Une activité économique toujours semblable à elle-même en vue de la plus grande satisfaction possible des besoins dans des circonstances données: tel est le tableau que nous avons brossé. Pour cette raison nous avons parlé d'une économie calme, passive, conditionnée par les circonstances, stationnaire, donc d'une économie statique. Mais l'expression « statique » n'est pas très heureuse, elle éveille l'idée, qui nous est étrangère, que l'on se réfère à la mécanique. Les autres expressions ont, elles aussi, leurs défauts, et des défauts tels que l'on ne peut aussi simplement mettre en garde contre eux. L'économie statique n'est pas en « repos », le circuit de la vie économique ne cesse de se dérouler; elle n'est pas vraiment « passive », elle ne l'est que dans un certain sens. Elle n'est pas conditionnée absolument par les circonstances, les agents économiques *pourraient* agir autrement qu'ils ne le font ; enfin elle n'est pas « stationnaire »; l'essence de l'économie ne se modifierait pas, si, par exemple, la population augmentait constamment. Restons-en donc à l'expression bien définie et usuelle de « statique » qui, après cette remarque, ne peut choquer personne¹. Nous parlerons dans le même sens de valeurs, de prix, de systèmes de valeurs, de systèmes de prix statiques.

Nous avons eu pour points de départ des faits qui paraissent embrasser *tout* le domaine de l'activité économique. La base de la théorie est constituée par les besoins présents des agents économiques. Ces besoins sont la raison du désir d'acquérir des biens. Ne doivent-ils pas être aussi la mesure et la règle de l'activité économique ? Nous avons placé en face d'eux l'ambiance géographique et sociale, donc des données qui, réellement ou non, sont modifiables ou extra-économiques. Des connaissances techniques données viennent s'y ajouter qui sont, elles aussi, un facteur évidemment extra-économique. Enfin il y avait également parmi les données des réserves de biens hérités d'une période économique précédente. De celles-ci nous devrions pouvoir donner une explication économique. Mais chaque fois que les hommes ont une activité économique, nous les voyons en chaque période économique commencer avec diverses quantités de biens déjà présentes, dont la nature et la grandeur sont décisives pour leur conduite économique. Nous ne pouvons pas indiquer, en partant de ce que nous avons dit, de quelle manière ils accèdent à cette quantité de biens. Sans doute nous pouvons décomposer ces quantités de biens en terre et en travail, mais l'« accumulation » de ces prestations de travail et de terre reste un problème à résoudre. Il n'est pas du tout certain que les agents économiques rassembleraient immédiatement cette réserve, s'ils ne l'avaient pas déjà. Au contraire nous ne pouvons pas supposer que cette réserve croîtrait systématiquement et continuellement jusqu'à atteindre au niveau qu'elle a présentement. Ceci supposerait pour le moins que nous savons quelque chose de l'évolution économique, sans quoi cette hypothèse est sans fondement. Comme les agents économiques sont déjà en possession de biens, ce que nous avons dit ne nous fournit nul moyen de rien affirmer touchant l'évolution économique; il ne nous reste qu'à accepter comme une donnée une réserve initiale et toujours présente de biens : c'est ce que nous avons fait en parlant de l'« emboîtement » des périodes économiques.

Cependant nous ne sommes pas partis seulement des faits réels. Nous avons décrit aussi des événements incontestablement réels. Par un coup d'œil jeté sur la réalité on vérifie mille fois non

¹ Je sais que le seul choix d'autres expressions faciliterait l'acceptation de ma conception. Mais il me répugne de faire des concessions à des adversaires qui se cramponnent à des mots.

seulement nos points de départ, mais encore les résultats et chaque étape de notre développement. Est-ce que les besoins ne dominent pas partout la production par le fait de la demande et de son orientation suivant les circonstances? Ne faut-il pas qu'à chaque instant les tranches individuelles du plan économique général soient fournies à l'agent économique ? Ne voyons-nous pas partout à l'œuvre une logique organisée en vue de certains buts précis ?

Sans doute notre tableau paraît au premier abord un peu étonnant. Malgré l'acuité de sa pensée et la rigueur de sa théorie, il semble étranger à la réalité par sa constance rigide, son absence de contingences, ses hommes qui restent toujours semblables à eux-mêmes, et ses quantités de biens qui se renouvellent d'une manière toujours identique. Évidemment il n'est qu'un schéma. Mais un schéma que l'analyse relie à la réalité, qui puise dans la réalité ce qui fait partie du processus économique, et abandonne seulement ce qui n'est pas force motrice, n'est pas inhérent à l'essence des choses. Nous pourrions ainsi attendre qu'il reconstitue tous les traits essentiels de la vie économique et que la conception qui aboutit à la question de l'activité de l'homme dans des circonstances données embrasse la totalité des événements purement économiques, qu'une certaine manière d'agir, dans des circonstances données, contienne tout le principe de l'explication de la vie économique.

Dans la suite de nos idées il n'y a pas que le fait de l'évolution économique qui manque. Nous n'avons pas rencontré tous les types d'agents économiques, que la vie quotidienne nous révèle. Nous n'avons rencontré que les travailleurs et les propriétaires fonciers. L'absence d'entrepreneur est surtout sensible. Pour ce qui est de lui, on pourrait se consoler en pensant que nous le concevons et l'expliquons précisément comme étant un travailleur, mais il n'en va pas de même du capitaliste. Lui aussi est absent, il n'existerait pas dans une économie conforme au tableau esquissé. Nous sentons encore l'absence d'autres éléments. Tout d'abord, l'absence des revenus caractéristiques de ces deux types d'agents économiques, c'est-à-dire l'absence du profit et de l'intérêt. L'entrepreneur serait (nous ne l'assimilons pas à un directeur d'exploitation) un agent ne faisant ni bénéfice ni perte ; son revenu ne serait que le salaire de son travail, il couvrirait seulement ses frais ; tout au plus réaliserait-il seulement des gains accidentels. Quant à l'intérêt du capital, nous n'avons aucune base d'explication, ainsi que je me suis efforcé de le montrer. Dans tout notre tableau il n'y a pas un surplus de valeur d'où puisse découler l'intérêt, ni une fonction dont il pourrait sembler le paiement. La loi du coût règne ici strictement ; comme biens produits avec coût apparaissent seulement ici des prestations de travail et de terre. Enfin il ne peut y avoir de crises dans une économie nationale ainsi constituée. Car chaque action économique a lieu sur un fonds connu par expérience et surtout en vue de la production de chaque bien sous l'influence de la demande immédiatement présente, laquelle repose à son tour immédiatement sur des besoins et des moyens de production présents. On peut objecter que des causes externes, des «frottements », des accidents peuvent expliquer toutes ces choses ou la plupart d'entre elles : les chapitres suivants répondent dans leur ensemble à cette objection d'une manière que je crois suffisante. D'ailleurs nous reviendrons plus d'une fois encore sur cette question.

Je voudrais souligner une fois encore que la conception que nous appelons ici statique, ne m'appartient pas ni n'appartient en propre à mon exposé. Chaque théoricien au contraire la reconnaît explicitement ou implicitement; chez chacun d'eux on peut séparer la description du circuit économique du problème des causes de ses modifications. Un coup d'œil cursif sur

l'évolution de la théorie économique le montre avec assez de netteté : J. Stuart Mill a rendu le plus grand service à la conception que nous nous efforçons d'exposer et de défendre ici en écrivant les phrases décisives suivantes 1 : « Les trois parties précédentes contiennent une vue aussi détaillée que le permet cet ouvrage, de ce... que l'on a appelé la statique de notre sujet. Nous avons embrassé le champ des faits économiques et examiné leurs liens réciproques de cause et d'effet... Nous avons ainsi obtenu une vue d'ensemble des phénomènes économiques considérés comme simultanés. Nous avons affirmé les principes de leur interdépendance; l'état de certains des éléments étant connu, nous devrions être capables d'en inférer... l'état actuel de la plupart des autres. Tout ceci cependant nous a seulement fourni les lois économiques d'un corps social stationnaire et immuable. Nous avons maintenant à considérer la condition économique de l'humanité comme capable de changements : nous ajoutons par là une théorie du mouvement à notre théorie de l'équilibre, la dynamique de l'économie politique à la statique. » Il est donc clair que je ne mets rien dans la théorie classique qui soit étranger à son -essence. De Mill je ne m'écarte qu'en ceci : je crois pouvoir démontrer que l'état statique ne contient pas tous les phénomènes fondamentaux de l'économie, bref que la vie d'une économie nationale stationnaire se distingue de celle d'une économie non stationnaire par son essence et ses principes fondamentaux.

1 *Principles, liv. IV, ch. I.* Cependant Mill n'a pas établi une théorie de l'évolution qui explique les causes et le phénomène de l'évolution, qui offre plus d'explication que quelques observations superficielles. Cf. notre chapitre II.

Chapitre II

Le phénomène fondamental de l'évolution économique

I

Le processus social qui rationalise ¹ notre vie et notre pensée, nous a sans doute conduits hors de l'observation métaphysique de l'évolution sociale, et nous a appris à voir à côté et hors d'elle la possibilité d'une observation à la fois expérimentale et scientifique; mais il a accompli si imparfaitement son oeuvre qu'il nous faut montrer de la prudence à l'égard du phénomène de l'évolution, objet de notre examen. Cette prudence doit être plus grande encore à l'égard du concept dans lequel nous comprenons ce phénomène ; elle doit être extrême à l'égard du mot, dont nous désignons ce concept : les idées, qui lui sont associées, apparaissent, comme des feux-follets, dans toutes les directions possibles et les moins désirables. Ce préjugé métaphysique n'est pas seul de son espèce. Nous devrions parler plus exactement des idées d'origine métaphysique qui, si on ne prend pas garde au danger couru, peuvent avoir une influence sur le plan expérimental et scientifique. De même, on côtoie sans y céder inévitablement le préjugé quand on cherche un sens objectif à l'histoire. De même aussi quand on admet le postulat de l'évolution d'un peuple, d'une communauté de culture ou même de l'humanité entière, selon une ligne dont on pourrait saisir la continuité.

Même un esprit aussi pondéré que Roscher a fait pareille hypothèse; la longue et brillante lignée des philosophes et des théoriciens de l'histoire, de Vico à Lamprecht, a usé et use encore de cette hypothèse pour l'introduire dans les faits. Ici prennent place également la variété des idées d'évolution, qui a son centre chez Darwin - du moins, lorsqu'on la transpose: simplement dans notre domaine - et le préjugé psychologique, dans la mesure où, sans se référer à un cas individuel, on voit dans un mobile et un acte de volonté plus qu'un réflexe du développement social; par là certes est facilitée notre compréhension de ces faits. Mais si l'idée d'évolution est actuellement si discréditée chez nous. si l'historien pour des raisons de principe la rejette continuellement, c'est encore pour un autre motif. A l'influence d'une mystique peu scientifique, qui nimbe de la façon la plus variée l'idée d'évolution, s'ajoute aussi l'influence du dilettantisme : toutes les généralisations prématurées et insuffisamment fondées, où le mot évolution joue un rôle, ont fait à beaucoup d'entre nous perdre toute patience à l'égard du mot, du concept et de la chose.

Avant tout il nous faut oublier tout cela. Deux faits subsistent encore : en premier lieu le fait de la continuelle modification des états historiques, qui deviennent par là même dans la durée historique des « individus » historiques. Ces modifications n'accomplissent pas un circuit qui se répéterait à peu près sans cesse ; elles ne sont pas non plus des oscillations pendulaires autour d'un point fixe. Ces notions nous donnent la définition de l'évolution sociale, pour peu qu'on leur adjoigne le second élément suivant : chaque état historique peut être compris d'une manière adéquate en partant de l'état précédent, et lorsque pour un cas individuel nous ne réussissons pas à l'expliquer d'une manière satisfaisante, nous reconnaissons là la présence d'un problème irrésolu, mais non pas *insoluble*. Ceci est valable d'abord pour les cas isolés. C'est ainsi que nous comprenons la politique intérieure de l'Allemagne en 1919 comme une des dernières répercussions de la guerre précédente. Mais ceci a également une valeur plus générale, par exemple pour l'explication de la

¹ Au sens donné par Max Weber.

forme qu'a prise la vie de la « Polis » durant la Pentécontaétie¹ ou plus généralement encore, pour l'État moderne; et la valeur peut en devenir toujours plus générale, sans que l'on puisse par avance lui fixer une limite déterminée.

On ne saurait donc d'abord définir autrement l'évolution économique. Elle est simplement à ce point de vue l'objet de l'histoire économique, portion de l'histoire universelle; qui n'en est séparée que pour les besoins de l'exposition et qui par principe n'est pas indépendante. Cette dépendance de principe nous empêche d'affirmer également sans plus notre second élément au sujet de l'évolution économique. Car l'état économique individuel d'un peuple, quand on peut le discerner, résulte non pas simplement de l'état économique précédent, mais uniquement de l'état précédent total où se trouve ce peuple. La difficulté qui en résulte pour l'exposé et l'analyse, diminue sinon en principe, du moins en pratique grâce aux faits qui sont à la base de la conception économique de l'histoire; sans être obligé ici de prendre position pour ou contre elle, nous pouvons constater que le monde de l'activité économique a une autonomie relative, car il remplit une très grande partie de la vie d'un peuple, et une grande partie du reste reçoit de lui sa forme et ses conditions : aussi présenter une histoire économique en soi et présenter une histoire des guerres, ce sont là deux choses différentes. Une autre circonstance rend plus facile la description de chacun des domaines limités que nous pouvons distinguer dans le développement social. Les facteurs hétéronomes n'agissent en général pas sur le développement social dans chaque domaine limité, comme ferait l'éclatement d'une bombe. Ils ne peuvent agir qu'à travers les données et la conduite des hommes du domaine considéré; et même là où un événement éclate comme une bombe, - pour reprendre la comparaison, - les conséquences ne se développent que par l'intermédiaire des faits propres au domaine envisagé. L'exposé des répercussions de la Contre-Réforme sur la peinture italienne et espagnole reste toujours pour cette raison de l'histoire de l'art: de même il faut concevoir comme économique le développement économique même là où le véritable complexe causal est encore très étranger à l'économie.

Ce domaine limité, nous pouvons lui aussi le considérer et le traiter d'un nombre infini de manières, que l'on peut entre autres ranger d'après leur extension, ou disons immédiatement, d'après le degré de leur généralisation. De la description des terriers du couvent de Niederaltaich jusqu'à la description par Sombart de l'évolution de la vie économique de l'Europe occidentale il y a une unité logique et continue. Une description telle que celle dont nous venons de faire mention, n'est pas seulement une théorie historique et une histoire théorique du capitalisme, c'est-à-dire une histoire rattachant les uns aux autres les éléments, les faits, par un lien causal, mais elle est à la fois l'une et l'autre pour l'économie pré-capitaliste de l'ère historique ; elle est le but le plus élevé que nous puissions ambitionner aujourd'hui. Elle est théorie et théorie de l'évolution économique au sens que nous donnons pour le moment à ce terme. Mais elle n'est pas théorie économique au sens où la matière du premier chapitre de ce livre est « théorie économique » et où l'on entend la théorie économique depuis Ricardo.

La théorie économique dans ce dernier sens joue certes un rôle dans une théorie comme celle de Sombart, mais ce rôle est tout à fait subalterne : là, en effet, où l'enchaînement des faits historiques

¹ Période de cinquante ans environ allant *grosso modo* des guerres médiques à la guerre du Péloponèse; c'est l'ère la plus florissante de l'hégémonie athénienne [note du traducteur].

est compliqué au point de rendre nécessaires des conceptions que l'on ne rencontre pas dans l'expérience quotidienne, le développement de la pensée doit user d'un processus analytique. Il s'agit de faire comprendre l'évolution ou le développement historique, non pas seulement celui d'un individu, mais celui d'un groupe aussi large que possible. Il s'agit de dégager les facteurs qui caractérisent un état économique ou déterminent ses transformations : en un sens assez restreint on pourrait désigner cette tâche comme le devoir spécifique du sociologue économiste ou de l'économiste en face de l'écoulement historique, comme la théorie de l'évolution : pour tout cela la théorie économique appliquée aux problèmes de valeur de prix et de monnaie ne nous fournit rien ¹.

Ce n'est pas d'une telle théorie de l'évolution au sens propre et usuel - que nous venons de circonscrire - qu'il s'agit ici. Nous ne fournirons pas de renseignements sur les facteurs historiques de l'évolution, que ce soit des événements individuels comme l'apparition de la production d'or américaine dans l'Allemagne du XVI^e siècle, ou ces circonstances plus générales, comme les modifications de la mentalité de l'homme économique, de l'étendue du monde connu, de

¹ Cependant de tout temps les économistes avaient quelque chose à dire sur ce sujet : c'est qu'ils ne se limitaient pas à la théorie économique, mais faisaient soit de la sociologie historique et en règle générale très superficiellement, soit des hypothèses sur la conformation de l'avenir économique. Division du travail, formation de la propriété foncière privée, domination croissante de la nature, liberté économique et sécurité juridique, ce sont bien là les facteurs les plus importants de la « sociologie économique » d'Adam Smith. Ils se rapportent, on le voit, au cadre social de l'écoulement économique, non pas à une spontanéité quelconque qui lui serait immanente. On peut aussi considérer ceci comme la théorie de l'évolution de Ricardo - peut-être au sens de Bücher - mais Ricardo expose en outre la suite d'idées qui lui valut de se voir qualifier de « pessimiste » : dans son « hypothèse » il « pronostique » que l'accroissement progressif du capital et de la population allant de pair avec l'épuisement progressif des forces du sol (que les progrès de la production interrompent d'une manière seulement temporaire) auront pour conséquence un état stationnaire, qu'il faut distinguer de l'état stationnaire, idéal momentané de la théorie moderne, qui, lui, est un état d'équilibre; une hypertrophie de la rente foncière et une hypertrophie de tous les autres revenus seraient alors les caractères de la situation économique. C'est là une hypothèse sur la conformation des données, dont les conséquences sont déduites « statiquement » ; c'est quelque chose d'entièrement différent de ce que nous avons entendu plus haut par évolution économique et cela diffère beaucoup plus encore de ce que nous entendrons par là dans ce livre.

Mill développe plus soigneusement cette suite d'idées, il répartit aussi autrement les lumières et les ombres. Mais en substance, son quatrième livre : *Influence of the progress of society on production and distribution* offre la même matière. Son titre indique déjà combien il considère le progrès comme quelque chose d'extra-économique, d'enraciné dans les données, qui n'« influence » que la production et la répartition. Sa façon de traiter les « arts of production » est en particulier strictement « statique » : ce progrès apparaît comme quelque chose d'autonome, qui agit sur l'économie, et dont il faut examiner l'action. Ce faisant, on oublie l'objet de ce livre ou la pierre fondamentale de sa construction. J. B. CLARK, *Essentials of economic theory*, 1907, a pour mérite d'avoir distingué dans leurs principes et en toute connaissance la « statique » et la « dynamique », il voit dans les facteurs « dynamiques » une perturbation de l'équilibre statique. Nous aussi, car, de notre point de vue, c'est un devoir essentiel, d'examiner les influences de cette perturbation et le nouvel équilibre qui s'en dégage ensuite. Mais, tandis que Clark se limite à cela et que, tout comme Mill, il voit là précisément la matière de la dynamique, nous voulons donner d'abord une théorie de ces causes-là de perturbation, dans la mesure où elles sont pour nous plus que de telles causes et où des phénomènes économiques essentiels nous paraissent dépendre de leur apparition même. En particulier : deux des causes de perturbation énumérées par lui (accroissement du capital et de la population) sont pour nous, comme pour lui également, de simples causes de perturbation, quoiqu'elles soient d'importants « facteurs de modification » pour une autre série de problèmes, à laquelle nous venons de faire allusion dans le texte. Il en est de même pour une troisième cause (modification dans les directions des goûts des consommateurs) : nous établirons par la suite cela dans le texte. Mais les deux autres causes (modifications de la technique et de l'organisation de la production) ont besoin d'une analyse particulière; elles provoquent autre chose que des perturbations au sens donné à ce terme par la théorie statique, quoiqu'elles en provoquent également d'une manière accessoire. La méconnaissance de tout cela est la seule cause, très importante, de tout ce qui nous semble peu satisfaisant dans la théorie économique. De cette source peu apparente découle, nous le verrons, une nouvelle conception globale du processus économique, qui triomphe d'une série de difficultés fondamentales et justifie la façon nouvelle, dont nous posons la question dans le texte. Cette façon serait plutôt parallèle à celle de Marx: car il y a chez lui une évolution économique et non pas seulement une simple adaptation à des données qui se modifient. Mais ma construction ne coïncide qu'avec une partie de la surface de la sienne.

l'organisation sociale, des constellations politiques, de la technique de la production, etc. ; nous ne décrivons pas non plus leur mode d'action ni dans les cas individuels, ni dans la généralité des cas 1 ; c'est une adjonction que nous songeons à faire à la théorie économique exposée au cours du premier chapitre tant en considération de ses propres fins qu'en vue de son utilisation.

Si mon apport devait permettre de mieux comprendre la théorie de l'évolution, dont le lecteur trouvera le meilleur exposé dans l'œuvre de Sombart ; ces deux manières de voir n'en auraient pas moins leur sens et leur but particulier et se développeraient sur des plans différents.

Notre problème est le suivant. La théorie du premier chapitre décrit la vie économique sous l'aspect d'un « circuit » qui bon an mal an a essentiellement le même parcours ; il est donc comparable à la circulation du sang de l'organisme animal. Voici maintenant que se modifie ce circuit sur tout son parcours et non pas seulement sur une portion; l'analogie avec la circulation du sang n'est plus valable ici. Car, quoiqu'elle se modifie elle aussi au cours de la croissance et du dépérissement de l'organisme, elle le fait d'une manière continue, c'est-à-dire par des transformations que l'on peut considérer comme plus petites que toute grandeur donnée, si petite soit-elle, et dans un cadre toujours identique. De telles modifications, la vie de l'économie en connaît aussi; mais elle en connaît aussi d'autres, qui n'apparaissent pas ainsi continues, qui modifient le cadre, le parcours accoutumé même, et que la théorie du circuit ne permet pas de comprendre, quoiqu'elles soient purement économiques et ne soient pas extérieures, au système : telle serait, par exemple, le remplacement des coches par les chemins de fer. C'est sur de telles modifications et leurs suites que porte notre question. Mais nous ne nous demandons pas quelles modifications de cette espèce ont fait peu à peu des économies nationales modernes ce qu'elles sont, ni quelles sont les conditions de telles modifications. Dans le cas cité, nous pourrions entre autre répondre que c'est l'augmentation de population. Mais nous nous demandons - et ce avec toute la généralité caractéristique des questions posées par la théorie - comment s'exécutent de telles modifications et quels phénomènes économiques elles déclanchent.

Nous pouvons exprimer la même chose un peu différemment La théorie exposée au premier chapitre décrit aussi la vie économique en tant que l'économie nationale tend à un état d'équilibre. Cette tendance nous donne les moyens de déterminer les prix et les quantités des biens, et elle se présente comme une adaptation aux données existant à chaque instant. Cela, qui dépasse l'interprétation fournie par le circuit, ne veut pas dire en soi que bon an mal an il se produise essentiellement la même chose; cela veut dire seulement que nous regardons dans l'économie nationale les événements individuels comme les manifestations partielles d'une tendance vers *un*

1 Aussi un des malentendus les plus fâcheux que rencontre la première édition de ce livre, fut qu'on pût lui reprocher que cette théorie de l'évolution négligeait tous les facteurs historiques de modification à l'exception d'un seul, à savoir la personnalité de l'entrepreneur. Si mon exposé avait eu l'intention que suppose cette objection, il aurait été un non-sens patent. Mais il n'a absolument rien à faire avec les facteurs de modification et s'occupe de la manière dont ils s'exercent, du mécanisme de la transformation. L' « entrepreneur » est ici non pas un facteur de transformation, mais le support du mécanisme de transformation. Non seulement je n'ai pas pris un facteur de transformation en considération, mais je n'en ai même pris aucun. Nous nous occupons encore bien moins ici des facteurs qui expliquent en particulier les modifications des constitutions, des styles, etc. économiques. Ceci est un autre problème pour lequel nous pouvons attendre des choses décisives de l'ouvrage que Spiethoff est en train de préparer; s'il y a des points où toutes ces manières de voir se rencontrent et se heurtent, c'est porter atteinte aux résultats de toutes que ne pas les distinguer les uns des autres et ne pas reconnaître à chacune le droit de se développer en toute indépendance.

état d'équilibre, mais non vers un équilibre constamment identique. La situation de cet état d'équilibre idéal que l'économie nationale n'atteint jamais et vers lequel toujours - inconsciemment il va de soi - elle fait effort pour atteindre, se modifie parce que les données se modifient. Et la théorie n'est Pas désarmée vis-à-vis de ces modifications des données. Elle est organisée pour en saisir les conséquences, elle a des instruments spéciaux pour cela (par exemple, la notion de quasi-rente). Si la modification se produit dans des données extra-sociales - dans les conditions naturelles - ou dans des données sociales extra-économiques - parmi elles il faut ranger les suites de guerre, les modifications de la politique commerciale, sociale, économique - ou dans les goûts des consommateurs, il ne nous semble pas nécessaire en cette mesure de procéder à une réforme fondamentale de l'appareil conceptuel de la théorie. Mais ces moyens font défaut là où *la vie économique elle-même modifie ses données par à-coups*; et par là cette suite d'idées arrive au même point que la précédente. La construction d'un chemin de fer peut fournir ici un exemple. Les modifications continues qui avec le temps, dans une incessante adaptation, par un nombre infini de petites démarches, peuvent faire d'une petite affaire de détail un magasin important, sont soumises à l'observation statique. Mais il n'en est pas de même de modifications fondamentales, qui se produisent *uno actu ou* selon un plan dans la sphère de la production au sens le plus large du mot : là, l'observation statique avec ses moyens organisés en vue de la méthode infinitésimale non seulement ne peut pas prédire avec précision les conséquences, mais encore elle ne peut expliquer ni l'avènement de telles révolutions productives ni les phénomènes concomitants; elle peut seulement examiner le nouvel état d'équilibre, une fois ces phénomènes produits. Répétons-le : c'est précisément cet avènement qui est notre problème, le problème de l'évolution économique au sens très étroit et tout particulièrement formel que nous lui donnons, en faisant abstraction de tout le contenu concret de l'évolution. Si notre attitude est fondée, ce n'est pas tant que les faits nous donnent raison. Certes, surtout à l'époque capitaliste (c'est-à-dire en Angleterre depuis le milieu du XVIIIe siècle, en Allemagne depuis environ 1840) les modifications de l'économie nationale se sont produites *de la sorte* et non par une adaptation continue. Sans doute aussi par leur nature elles ne peuvent avoir lieu autrement. Mais si, nous écartant des voies habituelles, nous posons ainsi le problème, c'est avant tout parce que cette méthode nous paraît féconde 1.

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

1 Les problèmes du capital, du crédit, du profit, de l'intérêt du capital et des crises (le cas échéant du changement de conjoncture) voilà quelques-unes des matières qu'éclaire notre théorie. Mais il s'en faut que ces quelques problèmes l'épuisent. J'indique au spécialiste les difficultés qui entourent le problème du profit croissant, la question des points d'intersection de la courbe de la demande et de celle de l'offre, et le facteur temps; l'analyse de Marshall elle-même, comme l'a très justement souligné Keynes, n'en a pas triomphé. Elles aussi sont mieux éclairées dans notre théorie. On pourrait en citer beaucoup d'autres exemples.

entraînée par les modifications de son milieu, que les raisons et l'explication de l'évolution doivent être cherchées en dehors du groupe de faits que décrit en principe la théorie économique.

Nous ne considérerons pas ici comme un événement de l'évolution la simple croissance de l'économie qui se manifeste par l'augmentation de la population et de la richesse. Car cette croissance ne suscite aucun phénomène qualitativement nouveau, mais seulement des phénomènes d'adaptation qui sont de même espèce que, par exemple, les modifications des données naturelles. Comme nous voulons observer d'autres faits, nous compterons de telles augmentations au nombre des modifications des données 1.

Pour voir clairement ce dont il s'agit pour nous, nous nous en tiendrons pour tout le reste aux prémisses statiques et nous prendrons comme point de départ une économie nationale statique. Nous supposons donc la constance de la population, de l'organisation politique et sociale, et de façon générale l'absence de toutes modifications sauf de celles que nous mentionnerons,

Soulignons encore maintenant un point important pour nous, quoiqu'il ne puisse apparaître que plus tard sous son véritable jour. Chaque événement dans le monde social a des répercussions dans les directions les plus différentes. Il agit sur tous les éléments de la vie sociale, sur les uns plus fortement, sur les autres plus faiblement. Une guerre, par exemple, laisse des traces dans toutes les conditions sociales et économiques. Il en est de même si nous limitons notre observation au domaine de la vie économique. La modification d'un *seul* prix entraîne en principe des modifications de tous les prix, même si beaucoup de ces dernières sont si peu importantes que nous ne pouvons les montrer en pratique. Et toutes ces modifications ont ensuite à leur tour les mêmes répercussions que la première qui les détermina, et finalement elles réagissent sur elle. Dans les sciences sociales nous avons toujours affaire à un tel imbroglio d'influences avec des actions réciproques et des réactions; nous pouvons facilement y perdre le fil qui mène des causes aux conséquences. Pour plus de précision nous fixons maintenant une fois pour toutes ce qui suit : nous ne parlerons de cause et de conséquence que là où existe un rapport causal non réversible. Nous disons en ce sens que la valeur d'usage est la cause de la valeur d'échange des biens. Par contre nous *ne parlerons* pas de cause et de conséquence là où existe entre deux groupes de faits un rapport d'interdépendance, comme par exemple entre la formation des classes et la répartition de la fortune. Quoique dans un cas concret la fortune de quelqu'un puisse entraîner son appartenance à une classe déterminée, cela ne suffit pas, d'après notre stipulation, pas plus que ne suffit le fait que pour quelqu'un dans un cas particulier une modification de la valeur d'échange d'un bien provoque une modification dans sa valeur d'usage, ce qui peut bien arriver. On voit ce que je veux dire : on ne doit désigner comme cause d'un phénomène économique que le principe d'explication, que ce facteur qui nous en fait comprendre l'essence.

C'est ainsi que nous donnerons un principe déterminé d'explication de l'évolution de l'économie.

Nous établissons en outre une distinction de principe entre l'action et la réaction d'un facteur.

1 Nous agissons ainsi parce que les modifications ne peuvent par année apparaître qu'imperceptiblement et ne sont donc pas un obstacle à l'emploi de l'observation statique. Cependant leur apparition est de multiple manière *condition* de l'évolution au sens donné par nous à ce terme. Mais, si elles les *rendent possibles*, elles ne les *créent* pas cependant d'elles-mêmes.

Les conséquences qui résultent de son essence même, nous les appellerons « actions de l'évolution ». D'autres phénomènes qui ne résultent pas directement de ce principe, mais qui prennent seulement place régulièrement dans sa suite, phénomènes que l'on peut comprendre à partir d'autres principes d'explication, quoiqu'ils doivent en dernière ligne leur existence à l'évolution, nous les appellerons « réactions de l'évolution ». Cette distinction de deux classes de phénomènes de l'évolution est, comme on le verra par la suite, d'une importance notable. On a l'habitude de considérer ces phénomènes comme ayant la même importance, mais nous verrons que par leur nature ils se divisent en phénomènes primaires et secondaires, et que, ceci reconnu, on se rapproche plus près l'essence du phénomène de l'évolution.

Chaque fait concret d'évolution repose enfin sur les évolutions précédentes. Mais pour avoir une vue nette de la chose, nous ferons d'abord abstraction de cette circonstance et nous partirons de l'hypothèse d'un état sans évolution. Chaque fait d'évolution crée les conditions préliminaires des suivants. Cela en altère les formes, et les choses vont autrement que si chaque phase concrète d'évolution était obligée de se créer d'abord ses conditions. Mais si nous voulons atteindre l'essence de la chose, nous ne devons pas accepter dans notre explication des éléments de ce qui est à expliquer. Telle n'est d'ailleurs pas notre intention, mais, en ne le faisant pas, nous créons une contradiction apparente entre les faits et la théorie, la surmonter pourrait être pour le lecteur une difficulté capitale. De là cet avertissement général : ne pas tenir pour cause de l'évolution ce qui n'est que la suite d'une évolution présente ou précédente.

Si j'ai réussi mieux que dans la première édition à mettre en lumière l'essentiel et à mettre en garde contre les malentendus, il n'est plus nécessaire de donner des explications particulières sur les mots de « statique » et de « dynamique » qui ont dans le langage moderne tant de significations. L'évolution prise en notre sens - et *ce qui*, dans l'évolution prise au sens *usuel*, est, d'une part, spécifiquement économie pure et, de l'autre, fondamentalement important du point de vue de la théorie économique - est un phénomène particulier que la pratique et la pensée savent discerner, qui ne se rencontre pas parmi les phénomènes du circuit ou de la tendance à l'équilibre, mais qui agit sur eux comme une puissance extérieure. Elle est la modification du *parcours* du circuit par opposition à ce mouvement ; elle est le déplacement de l'état d'équilibre par opposition au mouvement vers un état d'équilibre. Mais elle n'est pas *chaque* modification ou *chaque* déplacement analogue, mais seulement chaque déplacement ou chaque modification qui premièrement jaillit spontanément de l'évolution et qui deuxièmement est discontinu, car tous les autres déplacements et modifications sont compréhensibles sans plus et ne sont pas un problème particulier. Et, pour ce qui n'est pas déjà contenu dans le fait d'avoir reconnu la présence d'un *Phénomène* particulier, notre *théorie* est un mode d'observation spécial appliqué à ces phénomènes, leurs conséquences et leurs problèmes, une théorie des modifications ainsi délimitées du parcours du circuit, une théorie du passage de l'économie nationale du centre de gravitation donné à un autre (« dynamique ») ; elle s'oppose donc à la théorie du circuit lui-même, à la théorie de l'adaptation continuelle de l'économie à des centres changeants d'équilibre, et *ipso facto* aussi à la théorie des influences ¹ de ce changement (« statique »).

¹ C'est ce qui explique que les idées dont se sert la statique, puissent résoudre beaucoup de problèmes de l'évolution au sens usuel, et qu'en outre (cf. Barone) cette analyse des conséquences de modifications quelconques soit qualifiée de « dynamique »

II

Ces modifications spontanées et discontinues des parcours du circuit et ces déplacements du centre d'équilibre apparaissent dans la sphère de la vie commerciale et industrielle, et non pas dans la sphère des besoins des consommateurs en ce qui concerne les produits achevés. Là où, dans les directions des goûts de ces derniers, apparaissent des modifications spontanées et discontinues procédant par à-coups, on se trouve en présence d'une brusque modification des données, avec lesquelles l'homme d'affaire doit compter; il est donc possible qu'il y ait là un prétexte et une occasion pour lui d'adapter sa conduite autrement que par étape, mais il n'y a pas là encore de phénomènes de cette espèce. En soi de telles modifications constituent non pas un problème ayant besoin d'être traité d'une manière particulière, mais un cas analogue à la modification par exemple de données naturelles; aussi faisons-nous abstraction d'une spontanéité éventuelle des besoins des consommateurs et les supposons-nous dans cette mesure comme donnés. Ceci nous est rendu plus facile par le fait expérimental que cette spontanéité est généralement petite. L'observation économique part du fait fondamental, que la satisfaction des besoins est la *cause* de toute la production, et que c'est par là qu'il faut comprendre tout état économique donné, cependant - sans nier la relation suivante, qui simplement ne constitue pas de problème pour nous - les innovations en économie ne sont pas, en règle générale, le résultat du fait qu'apparaissent d'abord chez les consommateurs de nouveaux besoins, dont la pression modifie l'orientation de l'appareil de production, mais du fait que la production procède en quelque sorte à l'éducation des consommateurs, et suscite de nouveaux besoins, si bien que l'initiative est de son côté. C'est une de ces nombreuses différences entre l'accomplissement du circuit selon le parcours accoutumé et la formation originelle de nouvelles données : dans le premier cas il est licite d'opposer l'un à l'autre l'offre et la demande comme deux facteurs indépendants par principe, dans le second il ne l'est pas. D'où il résulte qu'il ne peut y avoir dans le second cas une situation d'équilibre au sens du premier cas.

Produire, c'est combiner les choses et les forces présentes dans notre domaine (cf. plus haut). Produire autre chose ou autrement, c'est combiner autrement ces forces et ces choses. Dans la mesure où l'on peut arriver à cette nouvelle combinaison en partant de l'ancienne avec le temps, par de petites démarches et une adaptation continue, il y a bien une modification, éventuellement une croissance, mais il n'y a ni un phénomène nouveau qui échapperait à notre théorie de l'équilibre, ni évolution au sens donné par nous à ce mot. Dans la mesure où cela n'est pas le cas, mais où, au contraire, la nouvelle combinaison ne peut apparaître et de fait n'apparaît que d'une manière discontinue, alors prennent naissance les phénomènes caractéristiques de l'évolution. Pour les besoins de l'exposition, c'est toujours à ce cas que nous songerons en parlant de nouvelles combinaisons de moyens de production. La forme et la matière de l'évolution au sens donné par nous à ce terme sont alors fournies par la définition suivante: exécution de nouvelles combinaisons.

Ce concept englobe les cinq cas suivants :

bien qu'elle soit faite à l'aide de la méthode que commande l'effort vers l'équilibre, donc à l'aide de la méthode « statique ». Nous nous servons également de déductions « statiques » pour traiter des phénomènes secondaires de l'évolution prise en notre sens.

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

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

3° Ouverture d'un débouché nouveau, c'est-à-dire d'un marché où jusqu'à présent la branche intéressée de l'industrie du pays intéressé n'a pas encore été introduite, que ce marché ait existé avant ou non.

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

5° Réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole (par exemple la trustification) ou l'apparition brusque d'un monopole.

Deux choses sont essentielles pour les formes visibles que revêt l'exécution de ces nouvelles combinaisons, et pour la compréhension des problèmes qui en résultent du même coup. Il peut arriver en premier lieu - sans que ce soit essentiel - que les nouvelles combinaisons soient exécutées par les mêmes personnes qui dirigent le processus de production ou des échanges selon les combinaisons accoutumées, que les nouvelles ont dépassées ou supplantées. Les nouvelles combinaisons ou les firmes, les centres de production qui leur donnent corps - théoriquement et aussi généralement en fait - ne *remplacent* pas brusquement les anciennes, mais s'y *juxtaposent*. Car l'ancienne combinaison, le plus souvent ne permettait pas de faire ce grand pas en avant. Pour nous en tenir à l'exemple choisi, ce ne furent pas en général les maîtres de poste qui établirent les chemins de fer. Non seulement cette circonstance jette un jour particulier sur la discontinuité qui caractérise notre phénomène fondamental, et crée pour ainsi dire une seconde espèce de discontinuité venant s'ajouter à la première déjà exposée, mais encore elle commande tout le cours des phénomènes concomitants. En particulier dans une économie à concurrence, où les combinaisons nouvelles sont réalisées en ruinant les anciennes par la concurrence, on explique par là le processus spécial et un peu négligé d'une part de l'ascension sociale, d'autre part du déclasserement social, ainsi que toute une série de phénomènes isolés, dont beaucoup intéressent en particulier le cycle des conjonctures et le mécanisme de la formation de la fortune. Même dans l'économie fermée, par exemple dans l'économie d'une communauté socialiste, les combinaisons nouvelles se juxtaposeraient souvent d'abord aux anciennes. Mais dans ce cas les conséquences économiques de ce fait feraient partiellement défaut, et les conséquences sociales totalement, Si la naissance de grands « Konzern » tels qu'ils existent aujourd'hui par exemple dans la grande industrie de tous les pays brise l'économie à concurrence, la même chose reste toujours nécessairement valable, et l'exécution de nouvelles combinaisons deviendra forcément toujours davantage l'affaire d'un seul et même corps économique. Cette différence est assez importante pour servir de ligne de démarcation entre deux époques de l'histoire sociale du capitalisme.

Il nous faut en second lieu considérer un autre facteur qui n'est qu'en relation partielle avec le précédent : nous ne devons jamais par principe nous représenter les nouvelles combinaisons ou leurs réalisations, comme si elles réunissaient en elles des moyens de production inutilisés. Il est possible qu'il y ait occasionnellement des masses de chômeurs : ce sera une circonstance favorable, une condition propice et même comme un motif de mise en application de combinaisons nouvelles; mais le chômage en grand n'est que la suite d'événements historiques mondiaux, comme, par exemple, la guerre mondiale, ou de l'évolution que nous examinons ici. Dans aucun des deux cas leur présence ne peut jouer un rôle dans l'explication de principe et ils ne peuvent exister dans un circuit normal et équilibré. Non seulement l'augmentation qui aurait lieu normalement chaque année serait en soi beaucoup trop petite, mais encore l'extension correspondante du circuit, extension qui, se faisant par petites étapes, est « statique », la conditionne exactement comme les quantités de moyens de production déjà employées dans le circuit dans la période économique précédente : c'est en vue de cette espèce de croissance qu'elle est organisée¹. En règle générale il faut que la nouvelle combinaison prélève sur d'anciennes combinaisons les moyens de production qu'elle emploie; et pour les raisons mentionnées nous pouvons dire qu'en principe elle le fait toujours. Cela aussi, nous le verrons, provoque des conséquences importantes, en particulier pour le déroulement de la conjoncture, et ainsi contribue à ruiner par la concurrence de vieilles exploitations. L'exécution de nouvelles combinaisons signifie donc : emploi différent de la réserve de l'économie nationale en moyens de production; cela pourrait fournir une deuxième définition de la, forme et du contenu de l'évolution prise en notre sens. Le rudiment de théorie purement économique de l'évolution caché dans la théorie usuelle de la formation du capital ne parle jamais que d'épargner et de travailler. En conséquence, elle ne souligne que l'investissement de la petite augmentation annuelle qui repose sur cette épargne et ce travail : on ne dit là rien de faux, mais on se ferme des perspectives essentielles. L'augmentation de la réserve nationale en moyens de production, qui se fait lentement et continuellement au cours du temps, et l'extension du besoin sont essentielles pour l'explication du déroulement de l'histoire économique à travers les siècles, mais elles sont déficientes pour le mécanisme de l'évolution lorsqu'il joue derrière l'emploi différent des moyens présents. Si nous considérons des époques plus brèves, elles sont déficientes également pour le déroulement historique : c'est un emploi différent, et non pas l'épargne ou l'augmentation des quantités de travail disponibles, qui a modifié l'aspect de l'économie mondiale, par exemple au cours de ces cinquante dernières années. C'est seulement un emploi différent des moyens présents qui rendent en particulier possibles dans la mesure OÙ elles se produisirent, l'augmentation de la population et aussi des sources sur lesquelles peuvent se faire des prélèvements pour l'épargne.

La démarche suivante de notre développement est elle aussi tout aussi peu contestée, elle est même une vérité patente qui va de soi : pour exécuter de nouvelles combinaisons il est nécessaire de disposer de moyens de production. Il n'y a pas là de problème lorsque le circuit fait partie intégrante de notre vie; les exploitations présentes qui accomplissent ce mouvement en se compénétrant ont déjà les moyens de production nécessaires, ou, comme nous l'avons exposé au premier chapitre, elles peuvent se les procurer normalement pendant leur fonctionnement avec le

¹ On peut affirmer en général que la population s'étend dans l'espace exploité économiquement, plutôt que de dire que sa croissance spontanée le dilate.

gain de la production précédente; il n'y a pas ici de désaccord fondamental entre les « entrées » et les « sorties » qui correspondent plutôt les unes aux autres en principe, comme toutes deux correspondent aux quantités de moyens de production offertes et aux produits demandés : une fois en marche le jeu de ce mécanisme se répète sans cesse. Le problème n'existe pas non plus dans l'économie fermée, même si de nouvelles combinaisons sont réalisées chez elle; en effet la direction centrale, par exemple un ministère socialiste de l'économie, organise l'emploi différent des moyens de production présents, tout comme elle organise leur emploi antérieur; la nouvelle disposition peut suivant les circonstances imposer aux membres de la communauté des sacrifices temporaires, des privations ou des efforts supérieurs; elle peut présumer la solution de questions plus difficiles, par exemple de celle-ci : de quelles combinaisons anciennes faut-il détacher les moyens de production nécessaires ? Mais il ne saurait être question d'une action particulière, en tout cas il ne s'agit pas d'imprimer une direction à l'économie en vue de Procurer des moyens de production qui sont déjà à disposition. Enfin le problème n'existe pas non plus pour l'exécution de nouvelles combinaisons dans une économie à concurrence, lorsque celui qui veut les exécuter, en a les moyens nécessaires ou qu'il peut les obtenir en donnant en échange d'autres moyens qu'il a. ou d'autres fractions quelconques de son avoir.

Ce n'est pas là le privilège inhérent à la possession sans plus d'un avoir, mais à la possession d'un avoir disponible, c'est-à-dire d'un avoir qui est utilisable ou immédiatement pour l'exécution de nouvelles combinaisons ou pour l'obtention par voie d'échange des biens et des services nécessaires ¹. En cas contraire, c'est là la règle, comme c'est en principe le cas le plus intéressant, même le possesseur d'avoirs, quand bien même ce serait le plus grand consortium, est dans la situation d'un homme dépourvu de ressources - il y a cependant une différence de degré : sa considération et la possibilité qu'il a de donner une garantie le mettent dans une situation meilleure - s'il veut exécuter une combinaison nouvelle, qui ne peut être financée, comme une combinaison existante, par les profits qui lui arrivent déjà; il lui faut emprunter un crédit en monnaie ou en succédanés de la monnaie, et par ce crédit acheter les moyens de production nécessaires. Tenir ce crédit prêt, c'est évidemment la fonction de cette catégorie d'agents économiques que l'on appelle « capitalistes ». Il est tout aussi évident que la méthode propre à la forme « capitaliste » de l'économie consiste à contraindre l'économie nationale à suivre de nouvelles voies, et à faire servir ses moyens à de nouvelles fins : la chose est assez importante pour servir de critérium spécifique à cette forme économique, dont la méthode s'oppose à celle de l'économie fermée ou d'une économie dirigée quelconque qui a pour principe l'exercice d'un pouvoir de commandement par un organe dirigeant.

Nul à mon sens ne peut contester les vérités évidentes énoncées au paragraphe précédent. Chaque traité insiste sur l'importance du crédit ; l'édifice de l'industrie moderne n'aurait pu être élevé sans lui, il fertilise les moyens présents, il rend jusqu'en un certain point l'individu indépendant de la propriété héréditaire, dans la vie économique le talent est « monté sur des dettes et galope vers le succès » : tout cela l'orthodoxie des théoriciens les plus conservateurs ne peut pas elle-même le contredire. La liaison entre le crédit et l'exécution du produit nouveau que nous constatons ici pour la première fois et que nous formulerons plus tard avec plus de précision, ne peut pas davantage

¹ Privilège que l'individu peut acquérir par l'épargne. Il faudrait insister davantage sur ce facteur dans une économie nationale du type artisanal. Les « réserves » des industriels supposent déjà l'évolution.

nous surprendre *en cette mesure* : il est aussi clair pour la pensée que pour l'histoire qu'il faut avant tout du crédit *pour celle exécution* et que *partant de là* ce crédit a pénétré dans les gestions d'exploitations « en cours » ; d'un côté il était nécessaire à leur constitution ; d'un autre côté son mécanisme une fois présent pour des raisons patentes¹ s'est imposé également aux anciennes combinaisons. La chose est claire pour la pensée : si ce n'était évident, le premier chapitre nous aurait appris que contracter un crédit n'est pas un élément nécessaire de la marche normale de l'économie dans sa voie accoutumée, élément sans lequel nous ne pourrions comprendre les phénomènes essentiels de cette marche; pour l'exécution de nouvelles combinaisons au contraire, les financer est, en tant qu'action particulière, nécessaire en principe pour la pratique et pour leur représentation dans la pensée. La chose est claire pour l'histoire : le bailleur d'argent industriel et l'emprunteur industriel ne sont pas des types des « premiers temps ». Le bailleur de l'époque précapitaliste prêtait l'argent pour d'autres fins que pour des affaires ; celui de l'époque capitaliste naissante pour d'autres fins que pour la satisfaction des besoins de l'exploitation en cours. Et nous connaissons tous le type d'industriels qui voyaient dans l'emprunt une *capitis demunitio* et qui ignoraient la banque et la lettre de change. Le système capitaliste du crédit est né du financement de nouvelles combinaisons. Il s'est développé parallèlement avec lui. Et ce chez tous les peuples, quoique pour chacun d'eux d'une manière particulière; la naissance des banques moyennes et des grandes banques en Allemagne est particulièrement caractéristique ; c'est seulement en relation avec ce fait que le capitalisme est passé à la chasse aux dépôts, et ce n'est qu'en relation avec ce dernier fait qu'à son tour il est passé à la pratique des crédits de circulation concédés même à des exploitations acclimatées. Enfin le fait de parler d'emprunt en moyens monétaires ou en succédanés de la monnaie ne peut être une pierre d'achoppement. Nous ne prétendons pas que l'on peut produire avec des pièces de monnaie, des billets ou des créances; et nous ne nions pas que pour cela il faut plutôt des prestations de travail, des matières premières et auxiliaires, des instruments, etc. Nous parlons également du fait de disposer de moyens de production.

Cependant il y a là un point qu'il nous faut signaler dès maintenant. La théorie traditionnelle voit un problème dans la présence de ces moyens de production, et des groupes d'idées se forment autour de ce problème, qui sont particulièrement importants pour la théorie de l'intérêt. Notre conception ne connaît pas ce problème; autrement dit, il nous semble un faux problème. Il n'existe pas dans le circuit, car les phases ne s'en déroulent que sur la base des quantités déjà présentes des moyens de production; on ne peut en expliquer la naissance en partant de lui. - Il n'existe pas pour l'exécution de nouvelles combinaisons², car elles empruntent au circuit les moyens de production dont elles ont besoin : qu'elles trouvent déjà ces moyens dans le circuit et tels qu'elles en ont besoin - ce sont alors avant tout les moyens « primitifs », surtout le travail manuel non qualifié - ou qu'il les leur faille fabriquer ou faire fabriquer, comme beaucoup des moyens de production produits, peu importe. Nous saisissons ce fait et nous éliminons ce faux-problème avec les procédés logiques suivants : « le prélèvement de moyens de production » et l'« emploi-différent de moyens de production ». A la place de ce problème en surgit un autre : il s'agit de détacher du circuit les moyens de production qui sont *présents* en tout cas, et ne constituent pas

¹ La raison la plus importante en est l'apparition de l'intérêt productif; nous le verrons au chapitre V.

² Naturellement les moyens de production ne tombent pas du ciel : dans la mesure où ils ne sont pas donnés dans l'économie naturelle ou en dehors de l'économie, ils furent et sont créés par les vagues isolées de l'évolution et désormais sont incorporés au circuit. Mais chaque vague individuelle de l'évolution et chaque nouvelle combinaison particulière proviennent elles-mêmes, à leur tour, de la réserve en moyens de production du circuit correspondant ; c'est l'histoire de la poule et de l'œuf.

de problème, et de les attribuer à une nouvelle combinaison. On le fait par le crédit en monnaie : grâce à lui, celui qui veut exécuter de nouvelles combinaisons, renchérit sur les producteurs du circuit qui participent au marché des moyens de production et leur arrache les quantités de moyens de production qui lui sont nécessaires. C'est là un fait qui dépend de la monnaie et du crédit et trouve son sens et sa fin dans le déclenchement d'un mouvement de biens; on ne pourrait pas le décrire aussi clairement, sans en laisser échapper l'essentiel, en usant d'expressions qui se rapportent aux biens. C'est de ces phénomènes monétaires que dépend précisément l'explication - autant qu'on ne peut donner une explication autrement - de phénomènes essentiels de l'économie nationale moderne par opposition avec d'autres « styles de l'économie ».

Faisons un dernier pas, dans cette direction - d'où viennent les gommages employés à l'achat des moyens de production nécessaires pour les nouvelles combinaisons, si, en principe, l'agent économique intéressé ne les possède pas déjà par hasard ? La réponse conventionnelle est simple : de l'accroissement annuel du fond d'épargne de l'économie nationale et en plus des parties de ce fond qui deviennent libres chaque année. Or, avant la guerre, la première grandeur était très considérable : on pouvait l'estimer à un cinquième de la somme des revenus privés dans les États cultivés européens et américains. Quant à la dernière grandeur, la statistique ne peut la saisir dans sa totalité. Mais elle n'inflige pas non plus un démenti d'ordre quantitatif à cette réponse. On ne dispose pas pour l'instant d'un chiffre propre à caractériser l'ampleur de toutes les opérations commerciales qui révèlent ou favorisent l'exécution de nouvelles combinaisons. Nous n'avons pas le droit de prendre cette somme d'épargnes comme point de départ : car son montant s'explique seulement par les résultats dans l'économie privée d'une évolution déjà en cours. La partie de beaucoup la plus grande de ce montant ne découle pas d'une activité d'épargne au sens propre du mot, c'est-à-dire de la non-consommation de recettes, qui, comme fond de consommation annuellement disponible, sont avant tout prises en considération; elle consiste au contraire en réserves, en ces résultats de l'exécution de nouvelles combinaisons où nous reconnaitrons plus tard l'essence du profit. Le reste - dans l'Allemagne d'avant-guerre peut-être deux à trois milliards - est en disproportion flagrante avec le besoin de crédit des choses nouvelles qui au total font défaut. Pour ne pas troubler les idées, il nous faut nous limiter à cela et faire abstraction de l'auto-financement, une des caractéristiques les plus importantes d'une évolution couronnée de succès. Dans le circuit, d'une part, il n'y aurait aucune source si abondante d'épargne, de l'autre il y aurait beaucoup moins motif à épargner. Comme gros revenus, ce mouvement connaît seulement les gains éventuels de monopoles et de rentes des grandes propriétés foncières. Les seuls motifs qu'on trouverait alors résideraient dans le fait de prévoir les accidents et la vieillesse, ce qui est un mobile certes irrationnel. Le motif le plus important, la possibilité de participer aux gains de l'évolution, serait absent. Ainsi dans une telle économie nationale il ne saurait y avoir aucun de ces grands réservoirs de puissance d'achat disponible - à qui pourrait s'adresser celui qui voudrait exécuter de nouvelles combinaisons - et sa propre activité d'épargne n'y suffirait qu'exceptionnellement. Toute la monnaie circulerait, elle serait astreinte à des parcours déterminés. Aussi dans un tel circuit serait-il en règle générale inefficace de vouloir se procurer de la monnaie en vendant une source de revenus, par exemple un bien foncier.

Ainsi la réponse conventionnelle à notre question peut n'être pas une absurdité patente, surtout si l'on veut comprendre dans la théorie de l'évolution les résultats de périodes économiques écoulées, comme la pratique de chaque instant les comprend sans distinction dans l'offre de la

monnaie; il se peut qu'à chaque fois l'existence de ces fonds représente un élément très important en pratique de l'ensemble de l'économie nationale; néanmoins ce n'est pas lui qui présente un intérêt de principe, ni à qui revient la priorité dans la construction théorique. Cette priorité revient à une autre manière de se procurer de la monnaie pour cette fin, sans doute pour cette fin seulement. Le prêt à la consommation fait par des personnes privées ou par l'État, également le crédit de circulation dans un circuit, qui ne connaît pas d'évolution, seraient normalement réduits à ce premier prêt. Cette autre façon de se procurer de la monnaie est la *création* de monnaie par les banques. La forme qu'elle prend importe peu : que l'avoir du compte résultant du versement serve au client comme espèces, tandis qu'une partie du montant versé sert de base à un crédit ultérieur consenti à quelqu'un d'autre, qui utilise aussi ce crédit comme espèces, ou bien que l'on émette des billets de banque qui ne sont pas entièrement couverts par des pièces qui sortent en même temps de la circulation, ou que l'on crée des acceptations de banque qui, dans un grand trafic, peuvent effectuer des paiements comme monnaie ; il s'agit toujours là non de la transformation d'une puissance d'achat qui aurait déjà existé auparavant chez une personne, mais de la création d'une puissance d'achat *nouvelle qui* s'ajoute à la circulation existant auparavant ; c'est là une création ex *nihilo* même lorsque le contrat de crédit, pour l'accomplissement duquel a été créée la nouvelle puissance d'achat, s'appuie sur des sécurités réelles qui ne sont pas elles-mêmes des moyens de circulation. C'est là la source où l'on puise d'une manière *typique* pour financer l'exécution de nouvelles combinaisons, et où il faudrait presque *exclusivement* puiser, si les résultats précédents de l'évolution n'étaient pas de fait présents à tout moment.

Ces moyens de paiement à crédit, c'est-à-dire ces moyens de paiement créés en vue de donner du crédit et dans l'acte du crédit, servent dans le trafic tout à fait comme des espèces, partie immédiatement, partie parce que pour de petits paiements ou pour des paiements à effectuer à des personnes étrangères au trafic des banques - chez nous surtout les salariés - ils peuvent être transformés sans difficultés en espèces. Aidé par eux, celui qui veut exécuter de nouvelles combinaisons peut comme avec des espèces accéder aux moyens de-production et, le cas échéant, faciliter à ceux à qui il achète des prestations productives, l'accès immédiat aux marchés des biens de consommation. Nulle part dans ces relations il n'y a octroi de crédit en ce sens que quelqu'un devrait attendre l'équivalent de sa prestation en biens et se contenter d'une créance, ni en ce sens que quelqu'un, ayant par là une fonction spéciale à remplir, aurait à préparer des moyens d'entretien pour des travailleurs ou des propriétaires fonciers ou des. moyens de production produits qui seraient tous payés seulement sur le résultat définitif de la production. Du point de vue de l'économie nationale il y a certes une différence essentielle entre ces moyens de paiement, quand ils sont créés pour de nouvelles. fins, et la monnaie ou tous autres moyens de paiement du circuit.. On peut aussi concevoir ces derniers d'une part comme un certificat qui porte sur la production exécutée et sur l'augmentation du produit social qui en résulte, d'autre part comme une espèce de bon sur des parts de ce produit social. Ce caractère manque aux premiers. Eux aussi sont certes des bons pour lesquels on peut se procurer immédiatement des biens de consommation. Mais ils ne sont pas des certificats portant sur une production antérieure. Cette condition, attachée d'habitude à l'accès au réservoir des biens de consommation, n'est naturellement pas encore remplie ici. Elle ne l'est qu'après l'heureuse exécution des combinaisons nouvelles considérées. De là cependant une influence particulière de cet octroi de crédit sur le niveau des prix.

Le banquier n'est donc pas surtout un *intermédiaire* dont la marchandise serait la « puissance d'achat » ; il est d'abord le *producteur* de cette marchandise. Mais comme aujourd'hui toutes les réserves et tous les fonds d'épargne affluent normalement chez lui, et que l'offre totale en puissance d'achat disponible soit présente, soit à créer est concentrée chez lui, il a pour ainsi dire remplacé et interdit le capitaliste privé, il est devenu lui-même le capitaliste. Il a une position intermédiaire entre ceux qui veulent exécuter de nouvelles combinaisons et les possesseurs de moyens de production. Il est dans sa substance même un phénomène de l'évolution, mais là seulement où aucune puissance de commandement ne dirige le processus social de l'économie. Il rend possible l'exécution de nouvelles combinaisons, il établit pour ainsi dire au nom de l'économie nationale les pleins pouvoirs pour leur exécution. Il est l'éphore de l'économie d'échange.

III

Nous arrivons au troisième facteur de notre analyse; les deux autres en sont l'objet et le moyen : le premier, c'est l'exécution de nouvelles combinaisons, le second, suivant la forme sociale, le pouvoir de commandement ou le crédit ; quoique tous trois constituent une trinité, ce dernier facteur peut être désigné comme le phénomène fondamental de l'évolution économique; il appartient à l'essence de la fonction d'entrepreneur et de la conduite des agents économiques qui sont les représentants de cette fonction. Nous appelons « entreprise » l'exécution de nouvelles combinaisons *et également* ses réalisations dans des exploitations, etc. et « entrepreneurs », les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif. Ces concepts sont à la fois plus vastes et plus étroits que les concepts habituels¹. Plus vastes, car nous appelons entrepreneurs non seulement les agents économiques « indépendants » de l'économie d'échange, que l'on a l'habitude d'appeler ainsi, mais encore tous ceux qui de fait remplissent la fonction constitutive de ce concept, même si, comme cela arrive toujours plus souvent de nos jours, ils sont les employés « dépendants » d'une société par actions ou d'une firme privée tels les directeurs, les membres de comité directeur, ou même si leur puissance effective ou leur situation juridique repose sur des bases étrangères au point de vue de la pensée abstraite à la fonction d'entrepreneur : la possession d'actions constitue souvent, mais pas régulièrement, une pareille base, surtout dans les cas où une firme existante a été transformée en société par actions pour se procurer plus avantageusement des capitaux ou pour le partage d'une succession, la personne qui la dirigeait auparavant en conservant la direction à l'avenir.

Sont aussi entrepreneurs à nos yeux ceux qui n'ont aucune relation durable avec une exploitation individuelle et n'entrent en action que pour donner de nouvelles formes à des exploitations, tels pas mal de « financiers », de « fondateurs », de spécialistes du droit financier ou de techniciens : dans ce cas, nous le verrons mieux par la suite, le service spécialement juridique, technique ou financier ne constitue pas l'essence de la chose et il est, par principe, accidentel. Nous parlons en second lieu d'entrepreneurs non seulement pour les époques historiques, où ont existé des entrepreneurs en tant que phénomène social spécial, mais encore nous attachons ce concept et ce

¹ Rien ne nous est plus étranger qu'« une interprétation du concept » linguistique; aussi ne nous arrêterons-nous pas aux significations où, par exemple « entrepreneur » doit être traduit en anglais par « contractor », ou bien où « entrepreneur » a une signification qui amènerait la plupart des industriels à protester si on les comprenait dans ce concept.

nom à la fonction et à tous les individus qui la remplissent de fait dans une forme sociale quelconque, même s'ils sont les organes d'une communauté socialiste, les suzerains d'un bien féodal ou les chefs d'une tribu primitive. Les concepts dont nous parlons sont plus étroits que les concepts habituels car ils n'englobent pas, comme c'est l'usage, tous les agents économiques indépendants, travaillant pour leur propre compte. La propriété d'une exploitation - ou en général une « fortune » quelconque - n'est pas pour nous un signe essentiel; mais, même abstraction faite de cela, l'indépendance comprise en ce sens n'implique pas par elle-même la réalisation de la fonction constitutive visée par notre concept. Non seulement des paysans, des manœuvres, des personnes de profession libérale - que l'on y inclut Parfois - mais aussi des « fabricants », des « industriels » ou des « commerçants » - que l'on y inclut toujours - ne sont pas nécessairement des « entrepreneurs ».

Quoi qu'il en soit, je prétends que la définition proposée met en lumière l'essence de son objet que n'éclaircit pas une analyse insuffisante; la théorie traditionnelle a aussi en vue ce phénomène et notre définition ne fait que la préciser. Il y a accord entre notre conception et la conception habituelle sur le point fondamental de la distinction entre « entrepreneurs » et « capitalistes » : peu importe que l'on voit dans ces derniers les possesseurs de monnaie, de créances ou de biens positifs quelconques. Cette distinction est aujourd'hui et depuis assez longtemps dans le domaine public, exception faite de quelques cas de récidive. Par là est liquidée la question de savoir si l'actionnaire ordinaire est comme tel « entrepreneur » ; la conception de l'entrepreneur comme celui qui supporte les risques, est incompatible avec nos idées ¹. A plus caractériser le type de l'entrepreneur, comme on le fait d'habitude par des expressions telles que initiative, autorité, prévision, etc., c'est marquer tout à fait notre ligne de pensée. Car pour de telles qualités il y a peu de champs d'action dans l'automatisme d'un circuit équilibré ; si l'on avait minutieusement distingué ce circuit du cas où il y a modification de son parcours, on aurait de soi-même transporté la fonction de l'entrepreneur dans ce fait à qui on recourt pour le caractériser et on l'aurait maintenue libre de tous ces facteurs accessoires propres au seul dirigeant de la production dans le circuit. Enfin il y a des définitions que nous pourrions purement et simplement accepter. Telle est avant tout celle bien connue qui remonte à J. B. Say : la fonction de l'entrepreneur est de combiner, de rassembler les facteurs de production. Même dans un circuit il faut faire ce travail tous les ans, il faut régler la, combinaison conformément aux habitudes. On se trouve en présence d'un service d'une espèce particulière - et pas simplement d'un travail quelconque d'administration - quand pour la première fois une combinaison nouvelle est exécutée. Alors il y a entreprise au sens donné par nous à ce terme et la définition de Say coïncide avec la nôtre. Mataja (dans *Profit*, 1884) donnait la définition suivante : est entrepreneur celui à qui échoit le profit ; pour ramener cette nouvelle formule à la nôtre, il suffit d'y ajouter le résultat du premier chapitre, à savoir que dans le

¹ Deux exemples pour montrer que nous nous bornons à « nettoyer » les conceptions courantes, à les dégager de mauvaises formules. La conception de l'actionnaire que nous combattons repose seulement sur une erreur des juristes au sujet des fonctions de ce type; elle a été acceptée par beaucoup d'économistes, ainsi une fiction est devenue la base de la forme qu'a prise sa situation juridique. Au reste le fait de participer au bénéfice au lieu de toucher des intérêts ne fait pas d'un capitaliste un entrepreneur, à preuve les cas, où de simples fournisseurs de monnaie se réservent des participations au bénéfice. Parfois les banques accordent leur crédit de cette manière; au fond le *foenus nauticum* n'était rien d'essentiellement autre, quoique la participation y fût exprimée en pourcentages du montant du prêt. C'est toujours le capitaliste qui supporte seul le risque, quoique le capitaliste le supporte souvent *en tant* que capitaliste. Nous y reviendrons au chapitre IV.

circuit il n'y a pas de profit¹. Ce résultat n'est pas étranger à la théorie, comme le montre la construction mentionnée plus haut de l'entrepreneur qui ne fait ni bénéfice ni perte : élaborée en toute rigueur par Walras, elle appartient à toute son école et à beaucoup d'auteurs en dehors de celle-ci : l'entrepreneur a tendance dans le circuit à ne faire ni profit ni perte, c'est-à-dire qu'il n'a pas de fonction de nature particulière et n'existe pas comme tel : aussi n'appliquons-nous pas ce mot à ce directeur d'exploitation.

C'est un préjugé de croire que la connaissance du devenir historique d'une institution ou d'un type nous fournit immédiatement son essence sociologique ou économique; elle est souvent une base de notre compréhension, parfois sa seule base possible; elle peut nous *mener* à cette compréhension et à une formule théorique, mais elle ne *veut pas dire* sans plus que nous ayons compris. Il est encore bien plus faux de croire que les formes « primitives » d'un type en sont ipso *facto* les formes les plus « simples » et les plus « primitives » au point qu'elles en montrent l'essence avec plus de pureté, moins de complication que les formes postérieures. Très souvent le contraire se produit, entre autres raisons parce qu'une spécialisation venant à surgir, elle peut faire saillir plus nettement des fonctions et des qualités qui, dans des états plus « primitifs », sont confondues avec d'autres et sont plus difficiles à reconnaître. Ceci vaut aussi dans notre cas. Dans l'activité universelle du chef d'une horde primitive il est difficile de séparer les éléments de l'entrepreneur des autres éléments. Pour cette raison l'économie nationale a éprouvé des difficultés à distinguer dans le fabricant d'il y a cent ans le capitaliste de l'entrepreneur ; certainement l'évolution des choses a permis à cette distinction de prendre corps, de même que le système du fermage en Angleterre a facilité la distinction entre agriculteur et propriétaire foncier, tandis que sur le continent cette distinction fait encore souvent défaut aujourd'hui dans l'économie paysanne ou bien est négligée². Mais notre cas implique encore plusieurs difficultés analogues. En règle générale l'entrepreneur d'une époque antérieure était non seulement le capitaliste, il était - et il l'est encore le plus souvent aujourd'hui -aussi l'ingénieur de son exploitation, son directeur technique, dans la mesure où ces fonctions ne sont pas une seule et même chose et où, dans des cas spéciaux, on ne fait pas appel à un spécialiste de métier. Il était et il est aussi le plus souvent son propre acheteur et vendeur en chef, la tête de son bureau, le directeur de ses employés et de ses travailleurs ; parfois, bien qu'il ait en règle générale des avocats, il est son propre juriste dans les affaires courantes. C'est seulement en remplissant quelques-unes -de ces fonctions ou bien toutes qu'il arrive d'habitude à exercer sa fonction spécifique d'entrepreneur. Pourquoi? parce que l'exécution de nouvelles combinaisons ne peut pas être une profession qui caractérise son homme avec toute la clarté qu'exigeait la raison : de même prendre et exécuter des décisions stratégiques ne caractérise pas le chef d'armée, quoique ce soit cette dernière. fonction et non le fait de satisfaire à une liste d'aptitudes qui constitue ce type. Aussi la fonction essentielle de

¹ Il est peu brillant de définir l'entrepreneur par le profit et non par la fonction dont l'accomplissement engendre ce profit. Mais nous avons encore là-contre une autre objection : nous verrons en effet que la nécessité du marché, qui fait que le profit échoit à l'entrepreneur, n'a pas le même sens que celle qui fait que le produit limite -du travail échoit au travailleur.

² Cette seule négligence explique l'attitude de certains théoriciens socialistes vis-à-vis de la propriété paysanne.. Car la petitesse de la propriété ne constitue de différence de principe que pour une conception de petits bourgeois, qui du reste porteraient des jugements sentimentaux de valeur; elle n'entre pas en ligne de compte pour la science, mais il n'y a pas là de différence pour la conception socialiste. La grande propriété peut être aussi objet et moyen de travail pour le propriétaire. Le critère du propriétaire et de sa famille constitué par le fait d'occuper une autre force de travail n'a d'importance économique que du point de vue d'une théorie de l'exploitation qu'il est à peine possible encore de défendre : nous faisons abstraction de ce que ce signe ne s'applique qu'à un type de propriété en règle générale irrationnellement petite.

l'entrepreneur doit-elle toujours apparaître avec des activités d'espèces différentes sans que l'une quelconque soit nécessaire et paraisse absolument générale : ce qui confirme notre conception. La définition de l'entrepreneur donnée par l'école de Marshall est également, en un sens, exacte : elle assimile la fonction d'entrepreneur au « management » au sens le plus vaste de ce terme. Nous n'acceptons pas cette définition uniquement parce que ce qui nous intéresse c'est le point essentiel qui est l'occasion de phénomènes particuliers et distingue d'une manière caractéristique l'activité de l'entrepreneur des autres activités, et parce que dans cette définition ce point disparaît dans la somme des occupations administratives courantes. Nous acceptons par là seulement les objections qu'on pourrait élever contre toute théorie qui met en évidence un facteur qu'on ne trouve pour ainsi dire jamais isolé dans la réalité; mais nous reconnaissons aussi le fait que, *puisque* dans la réalité il y a toujours motif à apporter des modifications au parcours du circuit et aux combinaisons présentes, notre facteur peut être joint aux autres fonctions de la direction courante de l'exploitation, là où son essence n'est pas précisément mise en discussion; nous insistons par contre sur ce fait que ce n'est pas là un facteur parmi d'autres facteurs d'importance égale, mais que c'est là le facteur fondamental parmi ces facteurs fondamentaux qui, en principe, ne sont pas objets de problèmes.

Il y a cependant des types où la fonction d'entrepreneur apparaît dans une pureté somme toute suffisante : la marche des choses, les a peu à peu fait évoluer. Le « fondateur » n'en fait sans douter partie qu'avec des réserves. Car, abstraction faite des associations perturbatrices qui intéressent la situation morale et sociale et se rattachent à ce phénomène, le fondateur n'est souvent qu'un faiseur : contre provision il sert de médiateur dans une entreprise, il la groupe surtout à l'aide d'une technique financière ; il n'en est pas le créateur, la force motrice au moment de sa formation. Quoi qu'il en soit, il l'est souvent aussi ; il est alors, quelque chose comme un entrepreneur de profession. Mais le type moderne du capitaine d'industrie¹ correspond mieux à notre idée, surtout si on reconnaît la similitude d'essence d'une part avec par exemple, l'entrepreneur de commerce vénitien du XIIIe siècle, ou bien aussi John Law, d'autre part avec le potentat de village qui adjoint à son économie rustique et à son commerce de bestiaux peut-être une brasserie campagnarde, une auberge et une boutique. Cependant, à nos yeux, quelqu'un n'est, en principe, entrepreneur que s'il exécute de nouvelles combinaisons - aussi perd-il ce caractère s'il continue ensuite d'exploiter selon un circuit l'entreprise créée - par conséquent il sera aussi rare de voir rester quelqu'un toujours un entrepreneur pendant les dizaines d'années où il est dans sa pleine force que de trouver un homme d'affaires qui n'aura jamais été un entrepreneur, ne serait-ce que très modestement : de même il arrive rarement qu'un chercheur aille seulement d'exploit intellectuel en exploit intellectuel, il arrive également peu souvent qu'au cours d'une vie entière de savant on ne mette sur pied quelque création propre, si petite soit-elle ; par là nous ne disons, il va de soi, rien ni contre l'utilité théorique, ni contre la spécificité de fait du facteur que nous envisageons : l'entrepreneur.

Être entrepreneur n'est pas une profession ni surtout, en règle générale, un état durable : aussi les entrepreneurs sont-ils bien une classe au sens d'un groupe que le chercheur constitue dans ses

¹ Cf. par exemple la bonne description donnée par WIEDENFELD dans : *Das Persönliche im modernen Unternehmertum (L'élément personne chez les entrepreneurs modernes)*. Bien que paru déjà en 1910 dans le *Schmollers Jahrbuch*, ce travail ne m'était pas connu lors de la publication de la première édition de ce livre.

classifications, ils sont des agents économiques d'une espèce particulière quoiqu'elle n'appartienne pas toujours en propre aux mêmes individus, mais ils ne sont pas une classe au sens du phénomène social que l'on a en vue quand on se reporte aux expressions « formation des classes », « lutte des classes », etc. L'accomplissement de la fonction d'entrepreneur ne crée pas les éléments d'une classe pour l'entrepreneur heureux et les siens, elle peut marquer une époque de son existence, former un style de vie, un système moral et esthétique de valeurs, mais, en elle-même, elle a tout aussi peu le *sens* d'une position de classe qu'elle en présuppose une. Et la position qu'elle peut éventuellement permettre de conquérir n'est pas, comme telle, une position d'entrepreneur ; celui qui y atteint a le caractère d'un propriétaire foncier ou d'un capitaliste, suivant qu'il en a usé avec le résultat de son succès, résultat qui relève de l'économie privée. L'hérédité du résultat et des qualités peut maintenir cette, position assez longtemps au delà des individus, elle peut aussi faciliter les choses aux descendants d'autres entreprises, mais elle ne saurait, comme intermédiaire, constituer la fonction d'entrepreneur : c'est ce que montre suffisamment l'histoire des grandes familles industrielles qui contraste avec la phraséologie de la lutte sociale 1.

Maintenant surgit la question décisive : pourquoi exécuter de nouvelles combinaisons est-il un fait particulier et l'objet d'une « fonction » de nature spéciale ? Chaque agent économique mène son économie aussi bien qu'il le peut. Sans doute il ne satisfait jamais idéalement à ses propres intentions, mais à la fin sous la pression d'expériences qui mettent un frein ou poussent de l'avant, il adapte sa conduite aux circonstances qui, en règle générale, ne se modifient ni brusquement ni tout d'un coup. Si une exploitation ne peut jamais en un sens quelconque être absolument parfaite, elle s'approchera cependant souvent d'une perfection relative, étant donné le milieu, les circonstances sociales, les connaissances de l'époque et l'horizon de chaque individu ou de chaque groupe adonné à ladite exploitation. Le milieu offre sans cesse de nouvelles possibilités ; de nouvelles découvertes s'ajoutent sans cesse à la réserve de connaissances de l'époque. Pourquoi l'exploitant individuel ne peut-il pas user de ces nouvelles possibilités aussi bien que des anciennes ; pourquoi, de même qu'il s'y entend à tenir suivant l'état du marché plus de porcs ou plus de vaches laitières, ne peut-il pas choisir un nouvel assolement, si on lui démontre qu'il est plus avantageux ? Dès lors quels problèmes et phénomènes particuliers nouveaux y a-t-il que l'on ne peut rencontrer dans le circuit traditionnel ?

Dans le nouveau circuit accoutumé chaque agent économique est sûr de sa base, et il est porté par la conduite que tous les autres agents économiques ont adoptée en vue de ce circuit, agents auxquels il a affaire et qui, de leur côté, attendent qu'il maintienne sa conduite accoutumée ; il peut donc agir promptement et rationnellement ; mais il ne le peut pas faire d'emblée s'il se trouve devant une tâche inaccoutumée. Tandis que dans les voies accoutumées l'agent économique peut se contenter de sa propre lumière et de sa propre expérience, en face de quelque chose de nouveau il a besoin d'une direction. Alors que dans le circuit connu de toutes parts il nage avec le courant, il nage contre le courant lorsqu'il veut en changer la voie. Ce qui lui était là-bas un appui, lui est ici un obstacle. Ce qui lui était une donnée familière, devient pour lui une inconnue. Là où cesse la limite de la routine, bien des gens pour cette raison ne peuvent aller plus avant et les

1 Sur l'essence de la fonction d'entrepreneur, cf. maintenant la formule que j'en ai donnée dans mon article « Unternehmer » dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

autres ne le peuvent que dans des mesures très variables. Supposer une conduite économique qui, à l'observateur, paraît prompte et rationnelle est, en tous cas, une fiction. Mais l'expérience confirme cette conduite quand et parce que les choses ont le temps de faire pénétrer de la logique dans les hommes. Là et dans les limites où cela s'est fait, on peut tranquillement travailler avec cette fiction et élever sur elle des théories. Il n'est pas exact alors que l'habitude, la coutume ou une tournure d'esprit détournée de l'économie puissent provoquer une autre différence entre les agents économiques de classes, époques, ou cultures différentes et que, par exemple, l'« économie de la bourse » soit inutilisable pour un paysan d'aujourd'hui ou pour un manœuvre du Moyen-Age. Bien au contraire, étant donné un degré quelconque des connaissances et une volonté économiques, le même tableau 1 s'applique dans ses traits fondamentaux à des agents économiques de cultures très différentes, et, nous pouvons admettre en fait que le paysan vend le veau qu'il a élevé avec autant de ruse que le boursier son paquet d'actions. Mais cela n'est vrai que là où des précédents sans nombre ont établi la conduite au cours de dizaines d'années, et, au cours de centaines et de milliers d'années, lui ont donné ses formes fondamentales, et ont anéanti tout ce qui n'était pas adapté. Hors du domaine où la ruse de dizaines d'années semble être la ruse de l'individu, où pour cette raison s'impose l'image de l'automate, et où tout marche relativement sans heurt, notre fiction cesse d'être voisine de la réalité 2. La maintenir hors de ce domaine comme le fait la théorie traditionnelle, c'est replâtrer la réalité et ignorer un fait qui, contrairement à d'autres points sur lesquels nos hypothèses peuvent s'écarter de la réalité, a une importance et une spécificité *fondamentales* et est la source de l'explication de phénomènes qui n'existeraient pas sans lui.

Pour cette raison, en décrivant le circuit, il nous faut ranger au nombre des données les combinaisons de production, comme on le fait pour les possibilités naturelles ; nous faisons abstraction des petits déplacements 3 qui sont possibles dans les formes fondamentales et que l'agent économique peut exécuter en s'adaptant sous la pression du milieu et sans quitter sensiblement la voie accoutumée. *Pour cette raison* l'exécution de nouvelles combinaisons est une fonction particulière, un privilège de personnes bien moins nombreuses que celles qui extérieurement en auraient la possibilité, et souvent de personnes à qui paraît manquer cette

1 Naturellement le même tableau théorique, mais naturellement pas sociologique, culturel, etc.

2 C'est l'économie des peuples et dans la sphère de notre culture l'économie des sujets que l'évolution du siècle dernier n'a pas encore entraînés dans son cours, qui montrent le mieux, combien c'est le cas. Par exemple l'économie du paysan de l'Europe centrale. Ce paysan « calcule », il ne manque pas d'« une tournure d'esprit économique ». Cependant il ne fait pas un pas hors de la voie accoutumée, son économie ne s'est pas modifiée du tout au cours des siècles, on ne s'est modifiée que sous l'action de la violence ou d'influences extérieures. Pourquoi ? Parce que choisir de nouvelles méthodes ne va pas de soi et n'est pas sans plus un élément conceptuel de l'activité économique rationnelle.

3 Petits déplacements, qui certes, avec le temps, en s'ajoutant, peuvent faire de grands déplacements. Le fait décisif est que l'exploitant ne s'écarte pas des données habituelles quand il entreprend ce déplacement. Le cas est régulier, quand il s'agit de petits déplacements; il y a exception, quand il s'agit de grands déplacements, faits d'un seul coup. C'est seulement en ce sens que nous donnons une importance à la faiblesse de ces déplacements. L'objection qu'il ne saurait y avoir de différence de principe entre de petits et grands déplacements, n'est pas convaincante. D'abord elle est fautive dans la mesure où elle repose sur la non-observation du principe de la méthode infinitésimale; l'essence de celle-ci consiste en ce que, suivant les circonstances, on peut dire du « petit » ce que l'on ne peut dire du « grand ». Mais, abstraction faite de cela, il s'agit uniquement ici de savoir si notre facteur apparaît ou non lors d'un changement. Le lecteur que choque l'opposition : grand-petit, peut la remplacer, s'il le veut, par l'opposition : qui s'adapte - qui est spontané. Je ne le fais pas moi-même volontiers, car cette manière de s'exprimer peut être encore plus facilement mal comprise que l'autre, et demanderait encore de plus longues explications.

possibilité. Pour cette raison les entrepreneurs sont un type particulier d'agents 1 : c'est pourquoi aussi leur activité est un problème particulier et engendre une série de phénomènes significatifs. Pour cette raison encore, il en est de même de la situation qui scientifiquement, est caractérisée par trois couples d'oppositions qui se correspondent à savoir : premièrement, l'opposition de deux

1 On envisage ici un type de *conduite* et un type de *personnes* dans la mesure où cette conduite est si accessible aux personnes qu'elle en constitue une caractéristique saillante; elle n'est d'ailleurs accessible que dans une mesure très inégale, et pour relativement peu de personnes. On a reproché à l'exposé de la première édition d'exagérer la spécificité de cette conduite, de méconnaître qu'elle était plus ou moins propre à tout homme d'affaire ; on a reproché à la description d'un travail ultérieur *Wellenbewegung des Wirtschaftslebens (Mouvements ondulatoires de la vie économique. Archiv für Sozialwissenschaft, 1914)* d'introduire un type intermédiaire (des sujets économiques « semi-statiques ») ; ajoutons donc ceci ; la conduite, dont il est question, est spécifique en deux directions. D'abord dans la mesure où elle est dirigée vers quelque chose d'autre, où elle signifie l'*accomplissement de quelque chose d'autre* que ce qui est accompli par la conduite habituelle. Sans doute, à cet égard, on peut la confondre avec cette dernière dans une unité supérieure, mais cela ne change rien au fait qu'une différence importante en théorie subsiste entre les deux « objets » et qu'un seul des objets est décrit dans la théorie habituelle. De plus la conduite dont il est question est, par elle-même, une *autre manière d'agir*, elle exige des qualités *autres* et non pas seulement différentes en degré - le parcours du circuit qui se réalise selon la voie normale - et cela apparaîtra encore plus nettement - c'est ce parcours qui est conforme, par sa nature, à la manière traditionnelle de voir.

Ces qualités sont sans doute réparties dans une population ethniquement homogène, comme les autres qualités le sont, par exemple les qualités corporelles; bref la courbe de leur répartition a une ordonnée très dense, de part et d'autre de laquelle on peut ordonner symétriquement les individus, qui, sous ce rapport, sont au-dessus et au-dessous de la moyenne : ainsi on a progressivement toujours moins d'individus à rattacher aux mesures qui s'élèvent au-dessus ou tombent au-dessous de la moyenne. De même nous pouvons admettre que tout homme bien portant peut chanter, s'il le veut. Peut-être une moitié des individus d'un groupe ethniquement homogène en possède-t-il la capacité dans une mesure moyenne, un quart ans une mesure progressivement toujours moindre, et disons un quart dans une mesure qui dépasse la moyenne; dans ce quart, à travers une série de capacités vocales toujours croissantes et un nombre toujours dégressif de personnes possédant ces qualités, nous arrivons finalement aux Carusos. C'est seulement dans ce dernier quart que la capacité vocale est remarquable, c'est seulement chez les artistes supérieurs qu'elle devient un signe caractéristique de la *personne*: nous ne parlons pas de la profession, qui exige, elle aussi, un minimum de capacité. Ainsi bien que, pour ainsi dire, tous les hommes puissent chanter, la capacité de chanter n'en est pas moins une qualité distinctive et l'attribut d'une minorité ; elle ne constitue pas précisément un type d'homme, parce que *cette* qualité, à l'opposé de celle que nous envisageons déteint relativement peu sur l'ensemble de la personnalité.

Faisons l'application de cela : un quart de la population est si pauvre de qualités, disons pour l'instant, d'initiative économique que cela se répercute dans de l'indigence de l'ensemble de la personnalité morale ; dans les moindres affaires de la vie privée ou de la vie professionnelle où ce facteur entre en ligne, le rôle joué par lui est pitoyable. Nous connaissons ce type d'hommes et nous savons que beaucoup des plus braves employés qui se distinguent par leur fidélité au devoir, leur compétence, leur exactitude appartiennent à cette catégorie.

Puis vient la « moitié » de la population, c'est-à-dire les « normaux ». Ceux-ci se révèlent mieux au contact de la réalité que, dans les voies habituellement parcourues, là il ne faut pas seulement « liquider », mais aussi « trancher » et « exécuter ». Presque tous les hommes d'affaires sont de ce nombre ; sans cela ils ne seraient jamais arrivés à leur position; la plupart représentent même une élite ayant fait ses preuves individuelles ou héréditaires. Un industriel du textile ne suit pas un chemin « nouveau » en se rendant à Liverpool pour une vente publique de laine. Mais les situations ne se ressemblent pas, et le succès de l'exploitation dépend tellement de l'habileté et de l'initiative montrées lors de l'achat de la laine que l'industrie textile n'a jusqu'à ce jour donné lieu à aucune formation de trusts comparables à celle de la grande industrie. Ce fait s'explique en partie par ce que les plus aptes n'ont pas renoncé à profiter de leur propre habileté dans l'achat de la laine.

Montant de là plus haut dans l'échelle, nous arrivons aux personnes qui, dans le quart le plus élevé de la population, forment un type, que caractérise la *mesure* hors pair de ces qualités dans la sphère de l'intellect et de la volonté. A l'intérieur de ce type d'hommes, il y a non seulement beaucoup de variétés (le commerçant, l'industriel, le financier), mais encore une diversité continue dans le degré d'intensité, de l'« initiative ». Dans notre développement nous rencontrons des types d'intensité très variée. Certain peut atteindre à un degré jusqu'ici inégalé; un autre suivra là où l'a précédé seulement un premier agent économique; un troisième n'y réussit qu'avec un groupe., mais il sera là parmi les premiers. C'est ainsi que le grand chef politique, de tout temps, a constitué aussi un type, mais non pas un phénomène unique; delà une diversité continue de chefs politiques qui conduit jusqu'à la moyenne et même jusqu'aux valeurs inférieures. Cependant la « direction » politique n'est pas une fonction spéciale, mais le chef lui, est quelque chose de particulier et de bien discernable. Ainsi, dans notre cas, on pose d'abord la question : « Où commence le type que vous affirmez ? » On déclare ensuite : « Mais ce n'est pas un type ». Cette objection n'a vraiment aucun sens.

événements réels : tendance à l'équilibre d'une part, modification ou changement spontané des données de l'activité économique par l'économie, d'autre part ; deuxièmement, l'opposition de deux *appareils* théoriques : statique et dynamique¹ ; troisièmement l'opposition de deux *types* d'attitude : nous pouvons nous les représenter dans la réalité, comme deux types d'agents économiques : des exploitants purs et simples et des entrepreneurs. Pour cette raison il faut entendre la « meilleure méthode » comme étant la théorie la « plus avantageuse parmi les méthodes éprouvées expérimentalement et habituelles », mais non comme la « meilleure des méthodes possibles à chaque *fois* » ; si l'on ne fait pas cette réserve, les choses ne vont *plus* ; précisément les problèmes qui s'expliquent à partir de notre conception restent irrésolus ; pour cette raison correspond seule aux faits *la* conception selon laquelle les nouvelles combinaisons apparaissent en principe à côté des anciennes, et non selon laquelle les vieilles combinaisons, en se transformant, en deviennent automatiquement de nouvelles: on peut bien faire cette supposition, comme on a logiquement le droit de faire toute supposition ; on saisit même par là beaucoup de choses avec exactitude, mais non pas celles qui expliquent le profit, l'intérêt, les crises, l'essor et la dépression dans le monde capitaliste et bien d'autres phénomènes.

Précisons encore la spécificité de notre conduite et de notre type, Le *plus* petit acte qu'accomplit quotidiennement un homme, implique un travail intellectuel quantitativement immense : non seulement il faudrait que chaque écolier et chaque maître de cet enfant soit un géant de l'esprit dépassant toute mesure humaine, s'il créait pour soi par un acte individuel, conscient, systématique ce qu'il sait et ce qu'il utilise ; mais il faudrait encore que chaque homme soit un géant par son intelligence pénétrante des conditions de la vie sociale et par sa volonté, pour traverser seulement sa vie quotidienne, s'il lui fallait chaque fois acquérir par un travail intellectuel les petits actes dont elle est faite, et leur donner une forme dans un acte créateur. Ceci ne vaut pas seulement pour la

¹ On a reproché à la première édition de définir la « statique » tantôt comme une construction théorique, tantôt comme un tableau de la situation de fait de l'économie. Je crois que le présent exposé ne peut plus prêter à une telle hésitation, La théorie statique ne présuppose pas une économie stationnaire, bien qu'elle traite aussi des répercussions qu'ont les modifications des données. Il n'y a en soi aucune connexion *nécessaire* entre une théorie statique et une réalité stationnaire. Cette supposition se recommande à la théorie seulement dans la mesure où l'on peut exposer de la manière la plus simple les formes fondamentales du cours économique des choses d'après une économie qui reste identique à elle-même. L'économie stationnaire est un fait incontestable pour d'innombrables milliers d'années et aussi, dans des temps historiques, en bien des lieux durant des siècles. Abstraction faite de cela, comme Sombart fut le premier à le mettre en évidence, l'économie stationnaire est réalisée en sa tendance dans chaque période de dépression. Cette première construction et ce dernier fait ne contiennent d'abord, ni l'un ni l'autre le facteur qui nous intéresse; de plus, la circonstance qui explique ce fait, à savoir la puissance de la voie donnée, fait que cette construction s'applique relativement très bien à une partie de la réalité et mal à une autre; aussi, dans la première édition, ai-je établi entre les deux dans mon exposé un lien qui trouve là son fondement, mais qui s'est si peu confirmé que j'ai cru devoir désormais l'exclure. Encore une chose : la théorie emploie deux manières de voir qui peuvent provoquer des difficultés. Si l'on veut montrer comment tous les éléments de l'économie nationale conditionnent réciproquement leur équilibre, on considère ce système d'équilibre comme n'existant pas encore et on le bâtit sous nos yeux *ab ovo*. Ce n'est pas à dire que l'on explique *génériquement* sa naissance. La pensée, qui en démonte les pièces, n'élucide que *logiquement* le problème de son existence et de son fonctionnement. Ce faisant, on suppose que les expériences et les *habitudes* des sujets économiques existent déjà. Mais on n'explique pas ainsi comment *ces* combinaisons de production se constituent. Si, de plus, on doit examiner deux états d'équilibre voisins, on compare parfois - mais pas toujours - comme dans *l'economics of welfare* de Pigou, la « meilleure » combinaison de production du premier état avec la « meilleure » du second état. Ce qui ne veut pas dire *-nécessairement*, mais *peut* vouloir dire, que les deux combinaisons au sens actuel diffèrent non seulement par de petites variations de quantités, mais encore par leur principe technique et commercial. Nous n'examinons pas ici la *-naissance* de la seconde combinaison, ni tous les problèmes qui peuvent s'y rattacher; nous envisageons seulement le fonctionnement de la combinaison qui est *déjà* - *comme* toujours -réalisée. Quoique cette manière de voir soit justifiée et incontestable, elle dépasse notre problème. Si l'on prétendait du même coup qu'elle le résout, ce serait faux.

connaissance et l'activité dans les limites des fonctions générales de la vie individuelle et sociale, et pour les principes qui, relevant de la pensée, du cœur, de l'action, dominant cette activité, et sont les fruits d'efforts millénaires, Ceci vaut encore pour les produits de temps plus courts et d'une nature spéciale, qui permettent l'accomplissement des devoirs de la vie professionnelle. Précisément les choses, dont l'exécution exigerait, d'après ce qui précède, un travail d'une puissance immense, ne demandent aucun travail individuel particulier ; elles qui devraient être spécialement difficiles sont en réalité faciles ; ce qui demanderait une capacité surhumaine, est accessible sans défaillance frappante aux moins doués pourvu qu'ils aient un esprit droit. En particulier on n'a pas besoin d'une direction de chef dans ces choses quotidiennes au sens le plus large. Certes, dans bien des cas, une directive est nécessaire, mais elle aussi est facile et un homme normal peut apprendre sans plus cette fonction. Le plus souvent aussi une spécialisation, et une hiérarchisation dans la structure, forme de la spécialisation, sont nécessaires, mais, même au haut de la hiérarchie, un travail n'est qu'un travail quotidien comme tout autre ; il est comparable au service d'une machine présente et qui peut être utilisée ; tout le monde connaît et peut accomplir son travail quotidien dans la forme accoutumée, et se met de soi-même à son exécution ; le « directeur » a sa routine comme tout le monde a la sienne ; et sa fonction de contrôle n'est qu'un de ses travaux routiniers, elle est la correction d'aberrations individuelles, elle est tout aussi peu une « force motrice » qu'une loi pénale qui interdit le meurtre est la cause motrice de ce que normalement on ne commet plus de meurtre.

La raison *en est* que toute connaissance et toute manière accoutumée d'agir, une fois acquises, nous appartiennent si bien et font corps avec les autres éléments de notre personne - comme le remblai du chemin de fer avec le sol - qu'il n'est point nécessaire à chaque fois de les renouveler et d'en reprendre conscience, au contraire elles tombent sur les couches présentes du subconscient ; normalement elles sont apportées presque sans friction par l'hérédité, l'enseignement, l'éducation, la pression du milieu, les relations de ces facteurs entre eux important peu ; ainsi toutes nos pensées, tous nos sentiments et tous nos actes, deviennent automatiques dans l'individu, le groupe, les choses et soulagent notre vie consciente. L'épargne immense de force ainsi faite ancestralement et individuellement n'est cependant pas assez grande pour faire de la vie quotidienne un fardeau léger ni pour empêcher que ses exigences n'épuisent l'existence moyenne, mais elle est assez grande pour rendre possible l'accomplissement des exigences imposées par la vie sociale. Ceci vaut aussi pour la vie quotidienne spéciale de l'économie. Il en résulte aussi pour la vie économique que chaque pas hors du domaine de la routine comporte des difficultés, implique un facteur nouveau et que ce facteur est *inclus* dans le phénomène - dont il constitue l'essence - du commandement.

On peut analyser la nature de ces difficultés sous trois rubriques. En premier lieu l'agent économique, hors des voies accoutumées, manque pour ses décisions des données que le plus souvent il connaît très exactement quand il reste sur les voies habituelles, et pour son activité il manque de règles. Certes ce n'est pas comme s'il faisait un saut hors du monde de l'expérience, ou même seulement hors du monde des expériences sociales ; il doit et peut prévoir et estimer toutes choses selon la base de ses expériences, et, dans bien des choses, en toute confiance ; mais d'autres choses sont nécessairement peu sûres selon ses dispositions, d'autres ne sont déterminables qu'avec une vaste marge ; quelques-unes ne peuvent être que « devinées ». Ceci vaut en particulier des données que modifie la conduite de l'agent économique et de celles qu'elle

doit d'abord créer. Sans doute il agit maintenant aussi selon un plan : il y aura même dans ce dernier plus de raison consciente d'agir que dans le plan accoutumé qui, comme tel, n'a même pas besoin d'être « réfléchi » mais ce plan, il faut d'abord l'élaborer. C'est pourquoi il contient des sources d'erreurs non seulement graduellement plus grandes, mais encore différentes de celles du plan accoutumé. Ce dernier a toute la réalité et les arêtes aiguës qu'ont les images de choses que nous avons vues et vécues ; le nouveau est une image d'une image. Agir d'après lui et agir d'après le plan accoutumé sont deux choses aussi différentes que *construire* un chemin et *suivre* un chemin. L'acte de construire un chemin est d'une puissance supérieure à l'acte de le suivre. De même exécuter de nouvelles combinaisons est un processus qui ne diffère pas seulement en degrés de la répétition de combinaisons accoutumées.

Produire plus et produire *autrement* apparaissent sous leur jour exact, si l'on songe que, même avec un travail préliminaire étendu, les actions et les réactions de l'entreprise projetée ne peuvent être saisies de manière à être entièrement connues et épuisées même les saisir dans la mesure où en théorie le permettraient le milieu et la cause, si l'on disposait de moyens et d'un temps illimités, implique des exigences impossibles en pratique à remplir. Dans une situation stratégique donnée il, faut agir, même si manquent en vue de l'action les données que l'on pourrait se procurer: de même dans la vie économique il faut agir sans que l'on ait élaboré dans tous ces détails ce qui doit arriver. Ici pour le succès tout dépend du « coup d'œil », de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite, même si sur le moment on ne peut la justifier, même si elle ne saisit pas l'essentiel et pas du tout l'accessoire, même et surtout si on ne peut se rendre compte des principes d'après lesquels on agit. Un travail préliminaire et une connaissance approfondie, l'étendue de la compréhension intellectuelle, un talent d'analyse logique peuvent être suivant les circonstances, des sources d'insuccès. Plus est grande la précision avec laquelle nous apprenons à connaître le monde de la nature et de la société, plus est parfait le pouvoir que nous exerçons sur les faits, plus grandit avec le temps et la rationalisation croissante le domaine dans les limites duquel on peut supputer - et supputer vite et en toute confiance - les choses, et plus l'importance de cette tâche passe au second plan, plus l'importance du type « entrepreneur » doit nécessairement décliner, comme a déjà décliné l'importance du type « général en chef ». Néanmoins une partie de l'essence de deux types dépend d'elle.

Ce point concerne le problème posé à l'agent économique; le second, concerne sa conduite. Il est *objectivement plus* difficile de faire du nouveau que de faire ce qui est accoutumé et éprouvé et ce sont là deux choses différentes ; mais l'agent économique oppose encore une résistance à une nouveauté, il lui opposerait même une résistance, si les difficultés objectives n'étaient pas là. L'histoire de la science confirme grandement le fait qu'il nous est extrêmement difficile de nous assimiler, par exemple, une nouvelle conception scientifique. Toujours la pensée revient dans la voie accoutumée, même si celle-ci est devenue impropre au but recherché et si la nouveauté, plus convenable au but poursuivi, n'offre pas en elle-même de difficultés particulières. L'essence et la fonction d'habitudes de pensées fixes, fonction qui accélère la vie et épargne des forces, reposent précisément sur ce qu'elles sont devenues subconscientes, donnent automatiquement leurs résultats, et sont à l'abri de la critique, voire de la contradiction, de faits individuels. Mais cette fonction, quand son heure a sonné, devient un sabot d'enrayage. Il en va de même dans le monde de l'activité économique. Dans le tréfonds de celui qui veut faire du nouveau, se dressent les données de l'habitude ; elles témoignent contre le plan en gestation. Une dépense de volonté

nouvelle et d'une autre espèce devient par là nécessaire ; elle s'ajoute à celle qui réside dans le fait qu'au milieu du travail et du souci de la vie quotidienne, il faut conquérir de haute lutte de l'espace et du temps pour la conception et l'élaboration des nouvelles combinaisons, et qu'il faut arriver à voir en elles une possibilité réelle et non pas seulement un rêve et un jeu. Cette liberté d'esprit suppose une force qui dépasse de beaucoup les exigences de la vie quotidienne, elle est par nature quelque chose de spécifique et de rare.

Le troisième point est la réaction que le milieu social oppose à toute personne qui veut faire du nouveau en général ou spécialement en matière économique. Cette réaction s'exprime d'abord dans les obstacles juridiques ou politiques. Même abstraction faite de cela, chaque attitude non conforme d'un membre de la communauté sociale est l'objet d'une réprobation dont la mesure varie suivant que la communauté sociale y est adaptée ou non. Déjà quand on tranche par sa conduite, ses vêtements, ses habitudes de vie sur les personnes du même milieu social, et à plus forte raison dans des cas plus graves, celles-ci réagissent. Cette réaction est plus aiguë aux degrés primitifs de la culture qu'à d'autres, mais elle n'est jamais absente. Déjà le simple étonnement au sujet de l'écart dont on se rend coupable, sa simple constatation exerce une influence sur l'individu. La simple expression d'une désapprobation peut avoir des conséquences sensibles. Cela peut mener plus loin : au rejet de l'intéressé par la société, à une interdiction physique du dessein qu'il avait formé, à une attaque directe contre lui. Ni le fait qu'une différenciation progressive affaiblit cette réaction (d'autant plus que la raison principale qu'a cette réaction de s'affaiblir est l'évolution même que nos développements veulent expliquer) ni le fait que la réaction sociale agit comme une impulsion suivant les circonstances et sur certains individus ne changent rien en principe à l'importance de cette réaction. Surmonter cette résistance est toujours une tâche particulière sans équivalent dans le cours accoutumé de la vie ; cette tâche exige une conduite d'une nature particulière. Dans les matières économiques cette résistance se manifeste d'abord chez les groupes menacés par la nouveauté, puis dans la difficulté à trouver la coopération nécessaire de la part des gens dont on a besoin, enfin dans la difficulté à amener les consommateurs à suivre. Ces facteurs sont encore influents aujourd'hui, quoiqu'une évolution tumultueuse nous ait habitués à l'apparition et à l'exécution de nouveautés ; c'est dans les stades initiaux du capitalisme qu'on peut le mieux les étudier. Ils sont si évidents, que par rapport à nos fins, ce serait temps perdu que de s'y étendre davantage.

Il n'y a de fonction de chef que pour ces raisons - nous entendons par là une fonction de nature spéciale, par opposition à la simple position organique supérieure qu'il y aurait dans tout corps social, dans le plus petit comme dans le plus grand, et dont en règle générale la fonction de chef est concomitante. C'est pour ces raisons que l'état de choses décrit crée une frontière au delà de laquelle la majorité des gens n'accomplissent pas d'eux-mêmes promptement leurs fonctions et ont besoin de l'aide d'une minorité : car, si la vie sociale en tous ses domaines avait l'invariabilité relative, par exemple, du monde astronomique, ou, si étant variable, elle n'était pas influençable dans sa variabilité, ou enfin, si pouvant être dirigée par la « conduite » en soi ou dans ses répercussions, cette direction était également possible à chacun, il n'y aurait pas de fonction particulière de chef à côté des tâches objectivement déterminées du travail routinier des individus, il n'y aurait même pas besoin qu'un animal déterminé marche en tête du troupeau de cerfs.

Ce n'est qu'en présence de nouvelles possibilités que naît la tâche spécifique du chef, qu'apparaît le type du chef. C'est pour cette raison qu'il a été si fortement souligné chez les Normands à l'époque des invasions, et si faiblement chez les Slaves durant les siècles où ont existé une passivité constante et une sécurité relative de la vie dans la contrée marécageuse du Pripet. Nos trois points caractérisent la nature tant de la fonction de chef que de la conduite de chef, laquelle caractérise le type. Le chef en tant que tel ne « trouve » ni ne « crée » les nouvelles possibilités. Elles sont toujours présentes, formant un riche amas de connaissances constitué par les gens au cours de leur travail professionnel habituel, elles sont souvent aussi connues au loin, et s'il existe des écrivains, elles sont propagées par eux. Souvent des possibilités - des possibilités vitales - ne sont pas difficiles à reconnaître : par exemple, la possibilité de sauver les passagers d'un navire en flammes en adoptant une attitude convenable, ou la possibilité d'améliorer toute la situation sociale et politique de la France de Louis XVI par des « économies », ou, un peu plus tard, par de fermes conceptions constitutionnelles. Seulement ces possibilités sont mortes, n'existant qu'à l'état latent. La fonction de chef consiste à leur donner la vie, à les réaliser, à les exécuter. Ceci vaut dans tous les cas, au cas où la fonction de chef est éphémère - dans l'exemple du bateau en flammes - au cas où cette fonction s'incarne en un service propre et agit seulement par l'exemple, tel le cas du chef militaire primitif, le cas surtout du chef dans les arts et les sciences, partiellement aussi le cas du chef de l'entrepreneur moderne. Ce n'est pas le service en tant que tel qui signifie « diriger en chef », mais l'action exercée par là sur autrui ; ce n'est pas le fait qu'un chef d'escadron, qui pénètre au galop dans le camp ennemi, abat un adversaire d'un coup de pointe selon les règles de l'art, qui est un exploit de chef, mais le fait qu'il entraîne en même temps ses hommes; enfin ce que nous disions plus haut, vaut de la fonction de chef dont l'action est secondée par une situation sociale et organique perfectionnée. Les caractéristiques de la fonction de chef sont : une manière spéciale de voir les choses, et ce, non pas tant grâce à l'intellect (et dans la mesure où c'est grâce à lui, non pas seulement grâce à son étendue et à son élévation, mais grâce à une étroitesse de nature spéciale) que grâce à une volonté, à la capacité de saisir des choses tout à fait précises et de les voir dans leur réalité ; la capacité d'aller seul et de l'avant, de ne pas sentir l'insécurité et la résistance comme des arguments contraires; enfin la faculté d'agir sur autrui, qu'on peut désigner par les mots d' « autorité », de « poids » d' « obéissance obtenue » et qu'il n'y a pas lieu d'examiner davantage ici.

Dans la mesure où la fonction d'entrepreneur est indiscernablement mêlée aux autres éléments d'une fonction plus générale de chef - comme chez le chef d'une horde primitive ou dans l'organisme central d'une société communiste, même si beaucoup de ses membres se spécialisent pour l'économie, et dans la mesure où la fonction de chef repose sur l'exercice d'un pouvoir général de commandement, après ce que nous avons dit, il ne nous reste plus que deux choses à indiquer - on voit maintenant pourquoi nous avons attaché tant d'importance au fait d'exécuter de nouvelles combinaisons et non au fait de les trouver ou de les inventer. La fonction d'inventeur ou de technicien en général, et celle de l'entrepreneur ne coïncident pas. L'entrepreneur peut être aussi un inventeur et réciproquement, mais en principe ce n'est vrai qu'accidentellement. L'entrepreneur, comme tel, n'est pas le créateur spirituel des nouvelles combinaisons ; l'inventeur comme tel n'est ni entrepreneur ni chef d'une autre espèce. Leurs actes et les qualités nécessaires pour les accomplir, diffèrent comme « conduite » et comme « type ». Point n'est pas besoin de nous justifier davantage de ne pas qualifier de « travail » l'activité de l'entrepreneur. Nous le pourrions dénommer ainsi ; mais ce serait un travail qui, par nature et par fonction, serait fondamentalement différent de tout autre, même d'un travail de « direction », ne serait-il

qu' « intellectuel », et aussi du travail que fournit peut-être l'entrepreneur en dehors de ses actes d'entrepreneur.

Dans la mesure où la fonction d'entrepreneur appartient à l' « homme d'affaires » privé, elle n'embrasse pas toute espèce de conduite par un chef, dont l'objet peut être la vie économique. Même le chef de travailleurs de toutes catégories, même le représentant d'intérêts - et pas seulement dans le domaine de la *Politique* économique - peuvent être des chefs économiques. Cette manière spéciale d'être un chef, qui est l'attribut de l'entrepreneur dans la vie économique, reçoit, tant pour la « conduite » que pour le type », « sa couleur et sa forme de conditions particulières. L'importance de l' « autorité » n'est pas absente, il s'agit souvent de surmonter des résistances sociales, de conquérir des « relations » et de faire supporter des épreuves de poids. Mais elle est moindre : il n'est pas besoin d'une « puissance de commandement » qui s'exerce sur les moyens de production ; entraîner d'autres collègues est toujours une conséquence importante de l'exemple donné, c'est là l'explication de phénomènes essentiels, mais ce n'est pas souvent nécessaire au succès individuel ¹ - au contraire cela lui nuit et n'est pas souhaité par l'entrepreneur - cette capacité pour entraîner apparaît sans qu'un acte prémédité, l'ait eu pour objet. Le mélange particulier d'acuité et d'étroitesse du cercle visuel, la capacité d'aller tout seul ont au contraire une importance d'autant plus grande. C'est là ce qui est décisif pour le « type » de chef. Il lui manque l'éclat extérieur que reçoivent les autres façons d'être chef du fait qu'une position organique élevée est la condition de leur exercice. Il lui manque l'éclat personnel, qui existe nécessairement dans bien d'autres positions de chef, dans celles où l'on est chef dans un cercle social critique à raison de la « personnalité » ou de la valeur qu'on possède. La tâche de chef est très spéciale : celui qui peut la résoudre, n'a pas besoin d'être sous d'autres rapports ni intelligent, ni intéressant, ni cultivé, ni d'occuper en aucun sens une « situation élevée » ; il peut même sembler ridicule dans les positions sociales où son succès l'amène par la suite. Par son essence, mais aussi par son histoire (ce qui ne coïncide pas nécessairement) il est hors de son bureau typiquement un parvenu, il est sans tradition, aussi est-il souvent incertain, il s'adapte, anxieux, bref il est tout sauf un chef. Il est le révolutionnaire de l'économie - et le pionnier involontaire de la révolution sociale et politique - ses propres collègues le renient, quand ils sont d'un pas en avance sur lui, si bien qu'il n'est pas reçu parfois dans le milieu des industriels établis. Tous ces points ont des analogies avec des types de chef d'autres catégories. Mais aucune ne provoque autant de réaction, et, pour les raisons les plus diverses, tant de critique défavorable. Les différences individuelles de qualité prennent ici pour cette raison une importance sérieuse pour la destinée du « type » de chef comme pour la destinée de la forme économique à qui il impose son sceau ².

¹ Lorsque l'entraînement coïncide avec l'avance de la concurrence. C'est là-dessus que reposent le fait fondamental de l'élimination continue des profits, et le fait, non moins fondamental, de dépressions périodiques, comme nous le verrons par la suite. *Mais* l'entraînement n'a pas toujours ce caractère, par exemple au cas de concentration d'une industrie en trust et vis-à-vis des consommateurs.

² On a dit de l'exposé de la première édition qu'il est très favorable à l'entrepreneur et qu'il exalte de façon exagérée le type de l'entrepreneur. Je proteste la contre; c'est une argumentation non scientifique ou qui correspond à un stade actuellement dépassé de la science. Ce que l'on voit dans mon exposé comme favorable à l'entrepreneur, n'est que la démonstration que l'entrepreneur a une fonction propre dans le processus social, par opposition à l'aventurier. Comme ce fait est reconnu aujourd'hui même par les socialistes sérieux, on ne peut plus discuter de la fausseté ou de l'exactitude de notre conception : les effets oratoires et les grands mots employés ne feront pas avancer cette discussion. Ni par tendance, ni de fait, il n'y a dans notre exposé d'exaltation : les faits et les arguments cités sont compatibles avec une estimation tant favorable que défavorable de l'activité privée de l'entrepreneur et, en particulier, de l'appropriation privée du profit. Celui qui n'a rien à apporter comme

Pour finir élucidons encore la conduite du « type » que revêt le chef ; tenant compte du but particulier de notre explication, élucidons spécialement la conduite de l'entrepreneur privé capitaliste, de la façon où, dans la vie comme dans la science, on élucide la conduite d'hommes, en pénétrant dans les motifs 1 qui caractérisent cette conduite.

L'importance qu'il y a à examiner les motifs de l' « exploitant pur et simple » est très réduite pour la théorie économique du circuit - mais non pour la théorie sociologique des régimes économiques, des époques économiques, des esprits « économiques » - car l'on peut décrire le système d'équilibre économique sans prendre en considération ces motifs 2. Mais dans la mesure où l'on veut comprendre les événements qui y sont inclus, les saisir dans leur importance vitale, la motivation n'est pas simple du tout à saisir. Le tableau d'un égoïsme individualiste, rationnel et hédonistique ne la saisit pas exactement. Ce qu'il faut faire couramment dans les limites d'une certaine détermination sociale étant donné une certaine structure sociale, une certaine constitution de la production, et dans un monde culturel donné, dans les limites aussi d'habitudes et de mœurs sociales déterminées, tout cela apparaît à l'agent économique sous l'angle d'une tâche largement objectivée et non comme le résultat d'un choix rationnel fait selon les principes de l'égoïsme

contribution à cette explication, peut faire entendre le cliquetis de ses belles phrases. Mais il n'a pas droit qu'on le prenne en considération.

1 Aux objections qui, pareilles à celles mentionnées dans la note précédente, entrent en ligne de compte telle une simple épreuve de patience, il faut ajouter le reproche suivant : le développement des idées de mon livre reposerait sur une psychologie douteuse. Sans compter que la psychologie en question a seulement l'importance d'une illustration et qu'il s'agit ici d'autre chose, à savoir de faits économiques, il nous faut répondre à quatre significations possibles de ce reproche insipide :

1° Si l'on veut dire que la « motivation » ne peut pas fournir d'explication, parce que le motif n'est pas seulement « cause » de l'action, mais ne constitue d'abord qu'un simple réflexe psychique, on a raison. Mais nous ne prétendons pas le contraire. Le motif n'est que l'instrument par lequel, suivant les circonstances, l'observateur rend plus clair, pour lui et pour les autres, la suite des causes et de leurs conséquences dans la vie sociale, et par lequel il peut *comprendre* ce processus par opposition à ce qui aurait lieu dans la « nature inanimée ». Il est souvent un moyen heuristique précieux et aussi une cause utilisable de connaissance. Nous ne l'employons pas ici comme une « cause réelle ».

2° Si le reproche que « notre psychologie » est douteuse signifie que quelque chose de ce que nous avons exprimé, n'est pas de l'économie, est donc sans importance, ce reproche lui-même est sans importance en face de la constatation que nous avons besoin de ces explications; or, dans la mesure où aucune autre science ne nous les présente sous la forme nécessaire, il nous a fallu les élaborer nous-mêmes: de même l'économiste doit aussi faire pour son propre compte de l'histoire, de la statique, etc. La conception est erronée selon laquelle la science sociale se résout en psychologie, mais la conception contraire est enfantine, suivant laquelle il nous faut résoudre tous nos problèmes sans psychologie, c'est-à-dire sans l'examen et l'interprétation de la conduite observable chez les hommes. Comme d'ailleurs, la psychologie concerne des réactions objectivement constatables, le reproche n'a pas le sens qui suit.

3° En faisant de la psychologie, nous ne tombons pas dans ce qui est impossible à expérimenter et qui n'existe que subjectivement. Car nous décrivons et nous analysons une conduite économique qu'on peut observer de l'extérieur. Si nous tentons en outre de la comprendre en l'interprétant subjectivement, cette conduite visible n'en reste pas moins un objet qu'embrasse notre analyse.

Tous ces points valent même en face de la phraséologie à laquelle souvent a été et est encore sacrifiée, au préjudice de la science, la théorie « subjective » de la valeur.

4° Veut-on dire que notre « vision » du type de l'entrepreneur est fautive alors qu'en particulier notre description de sa motivation est incomplète? Il faudrait alors le démontrer en détail, en suivant pas à pas notre argumentation, en tenant compte du développement restreint de notre description, qui ne veut pas s'élargir en une sociologie de ce type. Mais on ne l'a pas fait. On a fait une lecture inintelligente « en diagonale », avide d'un mot à effet objecter, qui croit l'avoir trouvé et qui laisse de côté la marche des idées pour répéter désormais ce seul mot. On ne peut s'opposer à pareille lecture superficielle qu'en fournissant de la vérité une formule sans cesse renouvelée, toujours plus méticuleuse. Il faut seulement que le lecteur, désireux de connaître, sente passer dans notre description la vérité et la vie.

2 A cette attitude est attaché surtout le nom de Pareto; mais c'est à Baronne qu'elle correspond le plus parfaitement [III *minitroso della produzione nello stato collettivista. Giornale degli Economisti, 1908*].

individuel, hédonistique. Cette tâche peut être orientée hors du monde, ou sur un groupe social d'assez large envergure (pays, peuple, ville, classe), ou sur un cercle plus étroit donné par les liens du sang, ou enfin sur les groupes d'activité économique (ferme, fabrique, firme, corps de métier), mais cette tâche n'est qu'assez peu souvent et que depuis peu orientée sur la propre personne, en ce sens elle ne remonte pas plus haut que la Renaissance et dans une mesure considérable pas au delà de la révolution industrielle du XVIIIe siècle : alors au cours du processus de rationalisation la « tâche » disparaît de plus en plus dans l'intérêt hédonistique. Quoi qu'il en soit, on peut donner au motif économique dans le circuit un sens plus précis que nous ne l'avons fait dans l'introduction (cf. chap. I). Car c'est dans le circuit que s'exprime, vu par l'observateur, le sens fondamental de l'activité économique, lequel sens explique pourquoi il y a même des économies. L'acquisition de biens, comme matière du motif économique, signifie l'acquisition de biens pour la satisfaction de besoins. La force de ce motif varie d'une manière caractéristique avec la culture et la place sociale de l'agent, et elle est toujours déterminée par la société ; il ne s'agit pas simplement ici des besoins d'individus isolés, mais presque toujours de ceux d'autres personnes que l'agent doit pourvoir : ce qui signifie ou que le besoin à satisfaire n'est pas individuel ou qu'il est individuel, mais de telle nature qu'il implique le souci de satisfaire les besoins d'autrui ; si l'on tient compte de tout cela, on peut dire que les événements relatifs à l'effort vers l'équilibre trouvent leur mesure et leur loi dans les satisfactions de besoins à attendre d'actes de consommation ; on peut comprendre les premiers en partant de ces satisfactions et en les interprétant¹. Et plus on concentre son observation sur des types de cultures, où l'ensemble social se livre à l'économie en laissant les individus et les groupes s'y livrer (types de cultures où sont rompues les liens qui en d'autres régimes entourent l'individu ou des groupes partiels d'un réseau de défenses et de protection, et où finalement l'homme isolé, ayant une personnalité, créé comme individu, est complètement réduit à lui-même), plus on observe de tels types de cultures, plus on peut dire que ces satisfactions de besoins ont une teinte égoïste, le mot étant pris dans un sens large.

On ne peut rien dire d'analogue quant au type dont nous nous occupons. Sans doute ses motifs ont tout particulièrement une teinte égoïste, même dans le sens d'égoïsme renforcé, de brutalité ; il est sans tradition et sans relation ; vrai levier pour rompre toutes les liaisons, il est étranger au système des valeurs supra-individuelles tant du régime économique d'où il vient que du régime vers lequel il s'élève ; pionnier de l'homme moderne, de la forme capitaliste de la vie dirigée par l'individu, comme d'un mode prosaïque de penser, d'une philosophie utilitariste, son cerveau eut d'abord l'occasion de ramener le beefsteak et l'idéal à un dénominateur commun. Avec cela il est rationnel, au sens de conscient de la conduite à laquelle il vient de donner une forme, car il lui faut élaborer ce que les autres trouvent achevé, il est un véhicule d'une réorganisation de la vie économique dans le sens d'une adaptation aux fins de l'économie privée. Mais si, par désir de satisfaire des besoins, on n'entend pas le sens précis que nous lui avons donné, et à qui il doit la matière le rendant utilisable, la motivation de notre type sera essentiellement autre : on peut - mais en effaçant toutes les différences et en faisant une tautologie - concevoir la volonté de fuir la douleur et de rechercher le plaisir, mais cette interprétation hédonistique des actes humains est si large que toute motivation tombe sous ce schéma : son mobile économique - l'effort vers l'acquisition de biens - n'est pas ancré dans le sentiment de plaisir que déclenche la consommation

¹ Au sens suivant des mots « hédonistique » et « rationnel » où le dernier signifie que l'observateur a reconnu comme *correspondant ou adapté* au but donné dans des circonstances données.

des biens acquis. Si la satisfaction des besoins est la raison de l'activité économique, la conduite de notre type est irrationnelle ou du moins d'un rationalisme d'une autre espèce.

Nous l'observons dans la vie quotidienne, les personnalités de chefs de l'économie nationale et en général tous ceux qui dépassent la masse dans le mécanisme de l'économie, en arrivent vite à disposer de moyens importants. Mais nous les voyons consacrer toute leur force à l'acquisition de nouvelles quantités de biens, et cela très souvent sans faire de place à une autre idée. Font-ils effort pour atteindre un nouvel équilibre économique, pensent-ils à chaque pas à de nouveaux besoins qu'il faudra satisfaire en même temps par des biens à acquérir ? Pèsent-ils à chaque pas l'intensité de certains besoins et la comparent-ils à une valeur négative qui correspond à l'aversion inhérente à la dépense respective d'énergie économique ? Les motifs de leur action se laissent-ils résoudre en ces deux composantes - satisfaction et souffrance à travailler - dont l'action détermine dans les grandes masses des agents économiques la quantité présente de travail ?

C'est un fait qu'après qu'un certain état de satisfaction est assuré à un agent économique, la valeur d'autres acquisitions de biens décline beaucoup à ses yeux. La loi de Gossen explique ce fait, et l'expérience quotidienne nous apprend qu'au delà d'une certaine grandeur de revenus, variable selon les individus, les intensités des besoins qui restent insatisfaits deviennent extraordinairement petites. A chaque degré de culture et dans chaque milieu concret il est possible de donner selon une estimation grossière la somme de revenus au delà de laquelle la valeur de l'unité de revenu s'approche de zéro. Le profane n'est pas loin de répondre que plus un homme possède de moyens, plus ses besoins grandissent, plus aussi ses nouveaux besoins se font sentir avec la même énergie que les anciens. Il y a là quelque chose de vrai. La loi de Gossen vaut d'abord pour un niveau donné de besoins. Elle se développe avec l'accroissement des moyens. Aussi l'échelle des estimations vis-à-vis de quantités croissantes de biens ne déclinera pas si vite qu'elle le ferait si les besoins restaient les mêmes. Mais les mouvements croissants de besoins sont d'une intensité toujours moindre : cela est suffisamment vérifié pour nos desseins par le fait qu'une somme de monnaie a pour celui dont elle est tout l'avoir une tout autre importance que pour le millionnaire qui fait dépendre d'elle la possibilité d'une dépense qui lui est au fond tout à fait indifférente. Dès lors ces chefs de l'économie nationale devraient- forcément être poussés par un désir presque insatiable de jouissance et leurs besoins seraient tout particulièrement intenses, s'ils ne devaient pas s'arrêter uniquement parce que le point de saturation se trouvait pour eux au delà de toutes limites accessibles.

Une telle interprétation induit en erreur, si l'on songe qu'une telle conduite serait tout à fait contraire aux fins poursuivies. L'activité dépensée pour acquérir est un obstacle pour la jouissance des biens que l'on a surtout l'habitude d'acquérir au delà d'une certaine grandeur de revenu. Car à leur endroit il faut avant tout des loisirs ; leur désir de consommation devrait alors bientôt prendre une importance prépondérante. Certes, une telle conduite anti-rationnelle est, de fait, imposée dans la vie pratique à des personnes de notre type. Des hommes qui leur sont proches et aussi des gens qui ne les connaissent que de nom ont très souvent cette conception. Et, nous l'accordons encore, manquer ainsi un but ne démontre pas l'absence de motifs dirigés vers ce but. Soit une habitude, qui une fois acquise continue d'agir, même si sa raison d'être a disparu ; d'autres motifs semi-pathologiques peuvent en fournir une explication nouvelle.

Mais chez de telles personnes apparaît une remarquable indifférence, voire même une répulsion pour les jouissances inactives. Il suffit de se représenter tel ou tel de ces types généralement connus d'hommes qui ont fait une partie de l'histoire économique ou seulement le premier venu qui est entièrement absorbé par ses affaires, et immédiatement on reconnaît la vérité de cette affirmation.

De tels agents économiques vivent le plus souvent dans le luxe. Mais ils le font parce qu'ils en ont les moyens ; ils n'acquièrent pas en vue de vivre dans le luxe. Il n'est pas facile de rendre tout à fait compte de ces faits : la conception et l'expérience personnelles de l'observateur joueront ici un grand rôle, et il ne faut pas s'attendre d'avance à ce que notre affirmation soit acceptée d'emblée. Mais on ne lui dénierait pas tout fondement, surtout si l'on ne s'en rapporte pas à une opinion générale ancienne et à des idées préconçues, et si l'on cherche à analyser quelques cas concrets de notre type. Ce faisant, on verra bientôt que des exceptions apparentes s'expliquent sans difficulté et que les personnes qui mettent au premier plan un effort vers la jouissance et le désir d'un certain résultat « hédonistique », qui sur tout ont le désir d'une retraite une fois obtenu un certain revenu, ne doivent pas d'habitude leur position à leur propre force, mais doivent leurs succès éventuels au fait qu'une personnalité de notre type leur a préparé les voies. L'entrepreneur typique ne se demande pas si chaque effort, auquel il se soumet, lui promet un « excédent de jouissance » suffisant. Il se préoccupe peu des fruits hédonistiques de ses actes. Il crée sans répit, car il ne peut rien faire d'autre ; il ne vit pas pour jouir voluptueusement de ce qu'il a acquis. Si ce désir surgit, c'est pour lui la paralysie, et non un temps d'arrêt sur sa ligne antérieure ; c'est un messenger avant coureur de la mort physique. Pour cette raison - nous avons déjà mentionné, l'autre raison qui est que, dans l'évolution comprise à notre sens la « demande » n'est pas un facteur indépendant de l' « offre », - la conduite de notre type ne peut pas être incorporée, au même sens que la conduite de l' « exploitant pur et simple », dans le schéma d'un état d'équilibre, ou d'une tendance vers lui ; pour cette raison encore on ne peut pas admettre que, dans cette première façon de se conduire, on tire des conséquences des données présentes de la même façon que dans la dernière, ce que l'on peut cependant prétendre *en un autre sens* 1.

Sous notre portrait du type de l'entrepreneur il y a l'épigraphe *plus ultra*. Celui qui jette un regard autour de soi dans la vie, voit surgir cette épigraphe du type ; ce ne sont pas toujours les expressions d'une heure de loisirs, teintées par des accès de philosophie. Et la motivation qui permet d'interpréter sa conduite est assez facile à concevoir.

Il y a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie aussi. Un empire, qui donne l'espace et le sentiment de la puissance, qui au fond ne saurait exister dans le monde moderne, mais qui est le succédané le meilleur de la suzeraineté absolue et dont la fascination s'exerce sur les personnes qui n'ont pas d'autre moyen d'avoir une valeur sociale. Il faudrait l'analyser avec plus de détails : cette motivation, on peut chez l'un la préciser avec les mots de « liberté » et de « piédestal de la personnalité », chez l'autre par « sphère d'influence », chez le troisième par « snobisme », mais cela n'importe pas plus ici. Ce

1 Certes il n'est vrai que dans un sens très particulier que ce type « crée » quelque chose. Il y a toujours des significations de cette expression, où ce serait évidemment faux. Il en est ainsi de l'expression : « ne pas tirer de simples conséquences ». Mais je crois que le texte est suffisamment clair. Celui qui ne le trouve pas, peut relire l'explication, circonstanciée de la première édition.

groupe de motifs est très proche de la satisfaction de la consommation. Mais il ne coïncide pas avec elle : les besoins satisfaits ici ne sont pas ceux de l' « exploitant pur et simple », ce ne sont pas ceux qui donnent la raison de l'activité économique et ceux à qui seuls s'appliquent ses lois.

Puis vient la volonté du vainqueur. D'une part vouloir lutter, de l'autre vouloir remporter un succès pour le succès même. La vie économique est, en soi, matière indifférente dans les deux sens. Il aspire à la grandeur du profit comme à l'indice du succès - pas absence souvent de tout autre indice - et comme à un arc de triomphe. L'activité économique entendue comme sport, course financière, plus encore combat de boxe. Il y a là d'innombrables nuances. Et beaucoup de mobiles - comme la volonté de s'élever socialement - se confondent avec le premier point. Ce que nous avons dit suffit. Répétons-le, il s'agit d'une motivation qui présente une différence caractéristique avec la motivation spécifiquement économique, il s'agit d'une motivation étrangère à la raison économique et à sa loi.

La joie enfin de créer une forme économique nouvelle est un troisième groupe de mobiles qui se rencontre aussi par ailleurs, mais qui seulement ici fournit le *principe* même de la conduite. Il peut n'y avoir que simple joie à agir : l' « exploitant pur et simple » vient avec peine à bout de sa journée de travail, notre entrepreneur, lui, a un excédent de force, il peut choisir le champ économique, comme tous autres champs d'activité, il apporte des modifications à l'économie, il y fait des tentatives hasardeuses en vue de ces modifications et précisément à raison de ces difficultés ¹. Il se peut là aussi que la joie pour lui naisse de l'œuvre, de la création nouvelle comme telle, que ce soit quelque chose d'indépendant ou que ce soit chose indiscernable de l'œuvre elle-même. Ici non plus on n'acquière pas des biens pour la raison et selon la loi de la raison, qui constituent le mobile économique habituel de l'acquisition des biens.

C'est seulement dans la première des trois séries de motifs que la propriété privée est un facteur *essentiel* de l'activité de l'entrepreneur. Dans les deux autres cas il ne s'agit pas de cela, mais plutôt de la façon, précise et indépendante du jugement d'autrui, qui mesure dans la vie capitaliste la « victoire » et le « succès », et de la façon dont l'œuvre réjouit celui même qui lui donne forme, et dont elle se comporte à l'épreuve. Cette façon n'est pas facile à remplacer par un autre arrangement social, mais ce n'est pas un contre-sens de la rechercher. Sans doute dans une organisation sociale qui excluerait l'entrepreneur privé, il faudrait non seulement lui chercher un succédané, mais en chercher un à la fonction que remplit l'entrepreneur quand il met en réserve la majeure partie de son profit au lieu de le consommer; quoique difficile en pratique, cela serait facile en théorie d'après l'idée organisatrice. Aussi l'examen détaillé et réaliste des motifs infiniment variés que l'on peut constater dans la vie économique, l'examen aussi de leur importance concrète pour la conduite de notre type d'entrepreneur et des possibilités qu'il y aurait de les conserver suivant les circonstances, peut-être avec d'autres stimulants, tout cela est une question fondamentale d'une économie dirigée (*Planwirtschaft*) et d'un socialisme si l'un doit prendre l'un et l'autre au sérieux.

¹ Que le « type » ne fuie pas l' « aversion » pour l'effort, ou que l'effort signifie pour lui « joie » et non « aversion », cela revient au même. On pourrait tout aussi bien formuler ce point de la première manière.

Chapitre III Crédit et Capital

I

L'essence et le rôle du crédit 1

L'idée fondamentale dont je suis parti, à savoir que l'évolution économique est avant tout un emploi différent des prestations présentes de travail et de terre, nous a convaincus que l'exécution de nouvelles combinaisons a lieu en prélevant des prestations de travail et de terre sur leurs emplois accoutumés. Envisageant chaque forme économique où le chef n'a pas le pouvoir de disposer de ces prestations, cette idée fondamentale nous a conduits à deux hérésies nouvelles : la première est que, dans ce cas, la monnaie reçoit un rôle essentiel, et la seconde est que, dans ce cas, même les autres moyens de paiement revêtent un rôle essentiel, que les événements qui concernent les moyens de paiement ne sont pas de simples réflexes des événements dans le monde des biens, où naît tout ce qui est essentiel. Une longue, une très longue suite de théoriciens nous affirme l'opinion contraire sur tous les tons avec une décision particulière et une rare unanimité, avec impatience, voire même une indignation morale et intellectuelle.

Sans cesse, presque depuis qu'elle est devenue une science, l'économie s'est défendue contre les erreurs populaires qui vivent en parasites sur le phénomène de la monnaie. Et ce fut à juste titre. C'est là un de ses mérites fondamentaux. Celui qui réfléchit sur ce que nous avons dit jusqu'à présent, se convaincra que nous n'y avons défendu aucune de ces erreurs. Si l'on voulait dire que la monnaie est seulement le médium de l'échange des biens et qu'aucun phénomène important ne s'y rattache, ce serait faux. Si l'on voulait en tirer une objection contre la suite de nos idées, elle serait déjà réfutée par notre démonstration : dans notre hypothèse l'emploi différent des forces productives de l'économie nationale ne peut être obtenu que par un déplacement dans le pouvoir d'achat des agents économiques. Or, en principe les travailleurs et les propriétaires fonciers ne peuvent pas prêter de prestations de travail et de terre. L'entrepreneur ne peut pas non plus emprunter de moyens de production fabriqués. Car, dans le circuit, il n'y a ni de réserves disponibles ni de stocks de ces réserves prêts même pour les besoins de l'entrepreneur. Si par hasard il y a dans une économie des moyens de production fabriqués tels que ceux dont l'entrepreneur a besoin, il peut alors les acheter, mais pour ce il a besoin à nouveau d'un pouvoir d'achat. Il ne peut pas les emprunter sans plus, car ils sont affectés aux fins pour lesquelles on les a produits; leur possesseur ne veut ni ne peut obtenir le rendement, que l'entrepreneur pourrait

1 Les idées, que nous exposons dans la suite, sans y rien changer d'essentiel, ont été depuis confirmées et améliorées, d'une manière précieuse, par les recherches de A. HAHN, *Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits [Théorie économique du crédit bancaire]*, 1re éd., 1920, 2e éd., 1926). Nous renvoyons avec insistance le lecteur à ce livre original et méritoire qui a essentiellement contribué à faire avancer la connaissance de ce problème. En bien des points W. G. LANGWORTH y TAYLOR, *The Credit System [Le système de crédit]*, 1913, lui est parallèle.

Peut-être les phénomènes de l'après-guerre et les discussions sur le rôle du crédit bancaire dans l'essor et la dépression ont donné, à ce que j'avais à dire, l'apparence d'un paradoxe qui se condamne lui-même. Chaque théorie du cycle de la conjoncture prend aujourd'hui en considération le fait du « crédit additionnel » et débat la question mise en discussion par KEYNES de savoir, si le cycle peut être atténué par l'action d'une influence émanant de la monnaie. Ceci ne signifie pas encore l'acceptation de mon point de vue, mais y mène nécessairement. Cf. aussi mon article : *Kredithontroll [Le Contrôle du crédit]* dans *Archiv f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1925. En toute indépendance, ROBERTSON, *Banking policy and the price level [Politique bancaire et niveau des prix]* est arrivé récemment aux mêmes résultats (cf. PIGOU, dans *Econ. J.*, juin 1926) et bientôt la matière de ce chapitre sera une vérité patente.

évidemment lui donner, mais seulement plus tard, ni supporter aucun risque. Si cependant quelqu'un y consent, nous sommes en présence de deux affaires : d'un achat et d'un octroi de crédit. Ces opérations sont toutes deux non seulement peut-être deux parties distinctes juridiquement d'un seul et même fait économique, mais deux faits économiques très différents qui entraînent des phénomènes également très différents : ceci se dégagera de soi plus tard. Enfin l'entrepreneur ne peut pas non plus « faire des avances »¹ aux travailleurs et aux propriétaires fonciers des biens de consommation, parce qu'il ne les a pas. S'il les achetait, il aurait besoin pour cela d'un pouvoir d'achat. Nous ne sortirons pas de ce cercle, car il s'agit toujours là d'un prélèvement de biens sur le circuit. Les mêmes remarques, qui sont valables pour l'emprunt de biens de consommation, le sont aussi pour l'emprunt de moyens de production fabriqués. Nous n'affirmons donc là rien de mystérieux ni d'excentrique.

Il ne rimerait à rien, certes, de nous opposer que rien d'essentiel ne « peut » se rattacher à la monnaie. En fait, avec le pouvoir d'achat se manifeste un événement essentiel, ce qui n'a rien de grave. On ne peut même pas faire cette objection de principe, car chacun reconnaît un phénomène tout à fait analogue : la possibilité d'influences très profondes découlant de modifications dans la quantité ou la répartition de la monnaie. Seulement cette observation était jusqu'ici au second plan. La comparaison est cependant tout à fait instructive. Il n'y a pas non plus ici de modification dans le monde des biens, il n'y a pas une cause antérieure d'explication qui relèverait des « marchandises ». Les biens, eux aussi, ont une conduite toute passive. Cependant, leur nature et leur quantité en sont très influencées par de telles modifications.

Notre autre hérésie, elle non plus, n'est de loin pas aussi dangereuse qu'elle le paraît. Elle repose, en dernier ressort, non seulement sur un fait démontrable et patent, mais même sur un fait reconnu. Dans l'économie nationale on crée des moyens de paiement qui, à en juger par leur aspect extérieur, se présentent comme de simples créances sur de la « monnaie », mais se distinguent très nettement de créances sur d'autres biens : car, temporairement du moins, ils rendent les mêmes services que le bien en fonction duquel ils sont formulés, si bien qu'ils peuvent sous certaines conditions le remplacer². Ce n'est pas seulement dans la littérature spéciale sur l'essence de la monnaie que cela est reconnu, mais aussi dans la théorie économique au sens plus restreint du mot. On peut le lire dans chaque traité. Nous n'avons rien à ajouter à l'observation, mais seulement à l'analyse. L'observation dont nous avons besoin est là, seulement elle est, elle aussi, au second plan. Les problèmes, dont la discussion a le plus contribué à faire reconnaître en théorie des faits pratiquement indubitables, furent les questions de la valeur et du concept de la monnaie. Lorsque la théorie quantitative eut établi sa formule relative à la valeur de la monnaie, la critique s'attacha à l'étude des autres moyens de paiement. La chose est connue. Spécialement dans la littérature anglaise c'est une question stéréotypée que de se demander si ces moyens de paiement, en particulier un crédit bancaire, sont de la monnaie. Plus d'un parmi les meilleurs économistes a donné une réponse affirmative, mais pour nous le fait qu'on a posé la question nous

¹ La construction de la théorie qui, depuis QUESNAY, extorque cette idée étrangère à, la réalité, se réfute ainsi elle-même. Et elle est si importante que l'on peut parler d'une « économie de l'avance ».

² Si on n'a pas le droit en général de placer sur le même plan des créances sur des biens et ces biens, comme s'ils étaient quelque chose d'analogue, on a tout aussi peu le droit de le faire pour l'épi et les grains de blé. La chose est ici évidemment autre: je ne puis enfourcher une créance sur un cheval, mais suivant les circonstances je puis, avec une créance sur la monnaie, faire tout à fait la même chose qu'avec de la monnaie, c'est-à-dire acheter.

suffit. En même temps le fait qui nous importe a été reconnu sans exception, même quand on résolvait la question par une réponse négative. On expose toujours avec plus ou moins de détails comment et sous quelles formes la chose est techniquement possible.

Par là on a reconnu ce fait que souvent on souligne expressément, que les moyens de paiement ainsi créés n'équivalent pas à une monnaie métallique qui est conservée quelque part, mais existent en quantités sans rapport avec les possibilités de remboursement ; en outre, pour ces raisons d'utilité, ils ne tiennent pas lieu de stocks de monnaie existants, mais ils apparaissent comme des créations nouvelles à côté des stocks de monnaie existants. Même du point de vue qui n'est pas essentiel et auquel nous nous en tenons pour cet exposé, à savoir que cette création de moyens de paiement a son centre dans les banques et en constitue la fonction propre, nous nous trouvons d'accord avec la conception régnante, ou, plus exactement, avec une conception que l'on peut désigner comme régnante. La création de monnaies par les banques - lesquelles monnaies constituent des créances envers les banques - cette création dont parlent déjà Smith, le vieux maître, voire des auteurs encore plus anciens libres de tout préjugé populaire, est devenue aujourd'hui un lieu commun; je m'empresse d'ajouter que, pour nos desseins, il est tout à fait indifférent que l'on considère comme juste ou non en théorie l'expression de « création de monnaie », que j'emprunte à Bendixen : nos développements sont complètement indépendants des particularités d'une théorie quelconque de la monnaie.

Enfin il n'est pas douteux non plus que ces moyens de paiement pénètrent dans la circulation par la voie des octrois de crédit et sont créés principalement en vue de ces octrois de crédit abstraction faite des cas où il ne s'agit que d'éviter des envois de monnaie métallique. Selon FETTER (*Principes d'économie*, p. 462) une banque est « une entreprise dont le revenu dérive principalement du prêt de ses propres promesses de paiement ». jusqu'ici je n'ai rien dit qui soit controversé et je ne vois même pas que l'on puisse avoir une opinion différente. Personne ne peut me reprocher de manquer au principe de Ricardo, suivant lequel les « banking operations » ne peuvent augmenter la richesse d'un pays, ou m'accuser d'une « vapoury speculation »¹ au sens de Law. Nul ne voudra nier le fait que, dans les pays les plus développés économiquement les trois quarts peut-être des dépôts bancaires reposent sur des prêts² ; que l'homme d'affaires devient presque régulièrement le débiteur de la banque avant d'en devenir le créancier, qu'il « emprunte » d'abord ce qu'il « dépose » du même coup et nous ne parlons pas du fait connu pour ainsi dire de chaque écolier, que seule une partie très petite de toutes les transactions est effectuée à l'aide de la monnaie au sens étroit du mot. Pour cette raison je ne traite pas davantage de cette matière. Il ne servirait à rien de présenter ici des discussions que chacun peut trouver dans un ouvrage élémentaire

1 Cf. J.-S. MILL. Que d'ailleurs le principe de Ricardo ne soit pas absolument exact, c'est ce qu'accordera tout économiste, même s'il est très conservateur sur ce point. Cf. comme exemple de cette attitude L. LAUGHLIN qui dit dans ses *Principles of money* : « credit does not increase capital » [le crédit n'accroît pas le capital] ; « but mobilises it and makes it more efficient and thereby leads to an increase in product » [mais il le mobilise et le rend plus efficient et par là conduit à un accroissement dans la production]. Nous aurons une idée analogue à exprimer.

2 Seules quelques banques font paraître dans leurs bilans périodiques quelle part, dans leurs dépôts, repose et quelle part ne repose pas sur des dépôts réels. L'estimation faite plus haut repose sur des bilans anglais, qui montrent cela tout au moins indirectement, et elle pourrait correspondre à une opinion commune. Cela n'est pas valable, par exemple, pour l'Allemagne, parce qu'on n'a pas l'habitude de porter au compte d'un client le montant d'un crédit ouvert. Mais cela ne change pas l'essence du problème. A prendre d'ailleurs les choses strictement, tous les dépôts en banque reposent, comme HAHN l'a souligné avec exactitude, sur de simples créances; seulement les « versements » sont des crédits couverts d'une manière spéciale qui n'augmentent pas la capacité d'achat du *dépositaire*.

quelconque, si elles pouvaient lui offrir quelque idée nouvelle. On admet sans discussion que toutes les formes extérieures de crédit, du billet de banque au prêt bancaire, constituent une matière de même essence, et que, par toutes ces formes, le crédit augmente les moyens de paiement 1.

Il n'y a d'abord qu'un point - qui prête à discussion. Ces moyens de paiement ne sont le plus souvent pas créés sans base. Je ne crois pas me tromper en disant que tant l'homme d'affaires que le théoricien songe, comme à un exemple typique d'un tel moyen de paiement, à la lettre de change émise par le producteur : après avoir exécuté sa production et en avoir vendu les produits, il la tire sur son client pour « faire immédiatement argent » de sa créance. En pratique les produits servent de base - on peut presque dire de connaissance - même si la lettre de change ne s'appuie pas sur une monnaie présente, elle s'appuie du moins à la place sur des biens présents, et par là de toute façon sur un certain « pouvoir d'achat » présent. Les dépôts ci-dessus mentionnés reposent, eux aussi, pour une bonne part sur de « telles valeurs de marchandises ». On pourrait considérer cela comme le cas normal de l'octroi de crédit et de la mise en circulation des moyens de paiement à crédit. Tout autre cas serait anormal 2. Mais, même dans les cas normaux où il ne s'agit pas de mener à bonne fin une affaire normale qui porte sur des marchandises, on exige le plus souvent une couverture; on ne voit ainsi comme possible qu'une mobilisation de valeurs présentes. Nous revenons par là à la conception régnante. Elle remporte même un triomphe spécial, car non seulement les moyens de paiement sans base disparaissent alors, mais la monnaie elle-même est éliminée, et toute l'affaire est ramenée à l'échange de marchandise contre marchandise, au troc. Cette conception explique aussi que nous puissions renvoyer au chapitre consacré à la circulation la création de la monnaie, fait purement technique et peu intéressant pour les grandes lignes de la théorie.

Nous n'acquiesçons pas entièrement à tout cela. Pour le moment soulignons seulement que ce que la pratique qualifie d'anormal est simplement la création de moyens de paiement, qu'elle croit issus d'affaires normales portant sur des marchandises, sans que ce soit le cas. Abstraction de tout cela, une lettre de change d'origine financière n'est pas toujours quelque chose d'anormal. Les octrois de crédit en vue d'entreprises nouvelles ne sont certainement pas anormaux et cependant ils se déroulent *en principe* souvent de la même manière; il va de soi que la durée plus longue de ces crédits fonde *techniquement* une différence pratique. Mais la couverture qu'en pareils cas peuvent fournir, non des produits déjà présents, mais d'autres éléments, tire son importance du fait que la valeur en question peut être mobilisée par l'octroi de crédit. On ne caractérise pas bien de la sorte l'essence du phénomène. Nous avons deux cas à distinguer. Ou *bien* l'entrepreneur a une fortune

1 Il y a toujours suffisamment de théoriciens qui s'en tiennent au point de vue du profane qu'étonnent les sommes « gigantesques réunies dans les banques ». Il faut s'étonner davantage que des écrivains financiers usent parfois d'un langage analogue. Comme exemple cf. l'ouvrage par ailleurs très utilisable, de CLARE, *Money Market Primer [L'abécédaire du marché monétaire]* qui sans doute n'adopte pas ce point de vue, mais définit cependant les sommes disponibles. pour l'octroi de crédit « other peoples money », ce qui n'est exact que pour une partie de ces sommes, et ne l'est même là que dans un sens figuré.

2 Je fais par là abstraction du cas suivant : dans une économie nationale le trafic régulier des affaires se déroule avec des moyens de paiement à crédit, le producteur reçoit de ses clients une lettre de change ou une assignation sur une dette, avec quoi il achète immédiatement des moyens de production. Il n'y a pas là à proprement parler d'octroi de crédit; le cas ne se distingue pas essentiellement d'une affaire au comptant au moyen d'un échange de monnaie métallique. Le cas, dont nous parlons ici, a été mentionné au premier chapitre.

quelconque, qu'il peut mettre en gage dans une banque ¹. Cette circonstance lui permettra de trouver plus facilement du crédit. Mais elle n'appartient pas à l'essence du phénomène envisagé sous sa forme la plus pure. La fonction d'entrepreneur n'est en principe pas attachée à la possession d'une fortune : l'analyse et l'expérience l'enseignent l'une et l'autre, quoique la possession éventuelle d'une fortune constitue un avantage pratique. Dans les cas où cette circonstance n'apparaît pas, on pourrait à peine écarter cette conception ; ainsi la phrase : que « le crédit monnaie pour ainsi dire la propriété », n'est pas une formule suffisante pour exprimer le phénomène véritable. *Ou bien - second cas* - l'entrepreneur donne en gage des biens acquis grâce à un pouvoir d'achat emprunté. Alors l'octroi de crédit vient le premier, et il lui faut, tout au moins en principe et pour un instant très court, se passer de couverture. Ce cas est une assise encore moins solide que le premier touchant le concept d'une mise en circulation de valeurs patrimoniales présentes. Bien plus il est tout à fait clair que l'on crée là un pouvoir d'achat à quoi ne correspondent pas d'abord des biens nouveaux.

Ainsi, dans la réalité, la somme du crédit doit forcément être plus grande qu'elle ne le serait si tout le crédit accordé était pleinement couvert. L'édifice du crédit fait saillie, non seulement hors de la base présente de la monnaie, mais encore hors de la base présente des biens. Ce fait, comme tel, ne peut, lui non plus, être contesté. Seule son interprétation théorique peut être douteuse. Nous n'avons pour le moment qu'à constater une seule chose, à savoir que cette distinction entre un crédit normal et un crédit anormal est pour nous de grande importance : les « parts bénéficiaires » du courant économique des biens, qui sont créées par le crédit normal, sont des certificats portant sur des prestations passées ou des biens présents. Celles qui sont créées au moyen du crédit qualifié d'anormal par l'opinion régnante sont par essence des certificats sur des prestations futures ou des biens qu'il faut d'abord produire. Il y a certes une différence fondamentale entre les deux catégories de crédits, tant dans leur nature que dans leur mode d'action. Toutes deux sont estimées à la même valeur dans le commerce et rendent les mêmes services comme moyens de paiement; il est même souvent impossible de les distinguer de l'extérieur. Mais une de ces catégories embrasse des moyens de paiement à qui correspond un versement au produit social, la seconde de ces catégories embrasse des moyens de paiement à qui ne correspond rien, tout au moins à qui ne correspond aucun versement au produit social, quoique dans la pratique ce manque soit souvent comblé par d'autres choses.

Après ces explications préliminaires, dont, je l'espère, la brièveté ne prêterait pas à des malentendus, je passe au véritable sujet de ce chapitre. Il nous faut d'abord démontrer la proposition à première vue surprenante qu'en principe personne autre que l'entrepreneur n'a besoin de crédit, ou la proposition équivalente mais déjà moins surprenante, que le crédit sert à l'évolution industrielle. La proposition positive de notre démonstration, à savoir que l'entrepreneur a, en principe et régulièrement, besoin de l'octroi de crédit, au sens d'une concession temporaire de pouvoir d'achat, est acquise déjà au terme des développements du deuxième chapitre. Pour pouvoir

¹ S'il s'agit de choses qui, comme des biens fonciers ou des actions, ne circulent pas, ou ne circulent pas sur le marché des biens, la création de monnaie a sur le monde de la monnaie et sur les prix tout à fait la même influence qu'une création de monnaie non couverte; on omet souvent cela. Cf. une erreur analogue dans la création de monnaie par l'État, quand cette monnaie n'a pas pour fondement par exemple la terre. Cette catégorie de moyens de paiement peut avoir pour base souvent des valeurs patrimoniales quelconques, qui réduisent généralement les risques, mais le fait reste qu'aucune offre nouvelle de produits ne correspond à la demande nouvelle de produits émanant de ces valeurs. Cf. le chap. II.

produire en général, pour pouvoir exécuter ses nouvelles combinaisons, l'entrepreneur ne peut se passer de pouvoir d'achat. Celui-ci ne lui est pas offert, comme au producteur dans le circuit, automatiquement par la recette des produits de la période économique précédente. Si, par hasard, l'entrepreneur ne possède pas par ailleurs ce crédit - si tel est le cas, ce n'est que le résultat d'une évolution antérieure - il lui faut l'emprunter. S'il n'y réussit pas, il ne peut pas devenir un entrepreneur. Il n'y a là rien de fictif, nous précisons seulement des faits généralement reconnus. On ne peut devenir entrepreneur qu'en devenant auparavant débiteur. S'endetter appartient à l'essence de l'entreprise et n'a rien d'anormal. Ce n'est pas là un événement fâcheux qu'expliquent des circonstances accidentelles. Le premier besoin de l'entrepreneur est un besoin de crédit. Avant d'avoir besoin de biens quelconques, il a besoin de pouvoir d'achat. Il est sûrement le débiteur typique parmi les types d'agents économiques que dégage l'analyse de la réalité ¹.

Il nous faut compléter cela par cette proposition négative, à savoir qu'on ne peut dire la même chose d'aucun autre type d'agent économique, qu'aucun autre agent économique n'est, typiquement et par essence, un débiteur. Il y a dans la réalité d'autres occasions à l'octroi de crédit. Mais le point décisif est que l'octroi de crédit n'y apparaît pas comme un élément essentiel de processus économique. Ceci est vrai d'abord du crédit à la consommation. Abstraction faite de ce que son importance ne peut être que limitée, nous ne rencontrons pas sur notre chemin le crédit à la consommation, si nous parcourons les formes fondamentales et les nécessités de la vie industrielle. Il n'est de *l'essence* d'aucun agent économique de contracter nécessairement des prêts à la consommation, ni de *l'essence* d'aucun processus économique de production que ceux qui y participent contractent des dettes en vue de leur consommation. Aussi le phénomène du crédit à la consommation ne nous intéresse-t-il pas davantage ici, et notre thèse, que l'entrepreneur est dans l'économie nationale le seul débiteur typique, n'est prise par nous que dans ce sens. Malgré toute son importance pratique nous excluons donc le crédit à la consommation de notre examen. Il n'y a là aucune abstraction : nous reconnaissons ce crédit comme un fait, seulement nous n'avons rien de spécial à dire à son endroit. Il en va de même des cas où le besoin de crédit surgit simplement pour soutenir une exploitation économique dont la marche est quelque peu troublée. Ces cas, que je groupe sous le concept de crédit à la consommation dans l'ordre de la production (Konsumtiver Produktivkredit) n'appartiennent pas non plus à l'essence d'un processus économique en ce sens que leur exposé relèverait de la compréhension de la vie de l'organisme de l'économie nationale. Eux non plus ne nous intéressent pas davantage ici.

Toute espèce d'octroi de crédit en vue de novations, d'améliorations, etc., apparaît par définition comme un octroi de crédit à l'entrepreneur, et constitue un élément de l'évolution économique ; la seule catégorie de crédit qui reste à considérer ici, c'est donc le crédit ordinaire d'exploitation (Betriebskredit). Notre démonstration est faite, si nous pouvons le déclarer comme « non-essentiel » en notre sens. Qu'en est-il donc de lui ?

¹ L'entrepreneur est débiteur en un sens encore plus profond que nous ne pouvons le souligner ici : il puise en principe, répétons-le, dans le courant économique des biens, avant qu'il puisse y verser quelque chose. En ce sens il devient pour ainsi dire un débiteur à l'égard de l'ensemble social. On lui concède des biens à l'égard desquels il ne peut faire valoir de titre propre à ouvrir l'accès au réservoir des biens. Cf. le chap. II.

Nous avons vu au premier chapitre qu'il n'est pas de l'essence du circuit régulier de l'économie que l'on contracte ou qu'on octroie un crédit d'exploitation¹. Lorsque le producteur a achevé ses produits, selon notre schéma il les vend immédiatement, et avec leur recette il commence à nouveau sa production. Dans la réalité les choses ne vont pas toujours ainsi. Il peut arriver que le fabricant désire commencer sa production avant d'avoir livré ses produits au marché. Ce qui est décisif, c'est que dans le circuit, nous pouvons représenter le processus comme si, à chaque fois, il procédait à la production au moyen de la recette; nous n'omettons ainsi rien d'essentiel. Le crédit d'exploitation doit son importance pratique uniquement à ce fait, qu'il y a là une évolution et que cette évolution ouvre instantanément une possibilité d'emploi à des sommes de monnaie restées oisives. Dans ces conditions, *chaque* exploitant réalisera au plus vite chaque recette et n'empruntera que pour le temps nécessaire ce dont il a besoin comme pouvoir d'achat. Le courant de l'évolution couvre peu à peu toute l'économie nationale, c'est ce qui nous rend si difficile d'avoir une vue claire des choses. S'il n'y avait pas d'évolution, les sommes de monnaie nécessaires au développement des affaires devraient normalement être présentes dans chaque unité économique, et pendant le temps où elles ne seraient pas employées, elles devraient rester oisives. L'évolution économique, la première, modifie cela. Son flot emporte bientôt ces producteurs, orgueilleux de ne pas emprunter de crédit. Et lorsque *toutes* les épargnes seront entraînées dans le cercle des phénomènes du crédit, celui dont c'est le métier d'octroyer le crédit préférera l'octroi des crédits d'exploitation à l'octroi des crédits aux entrepreneurs, car il comporte moins de risque. Beaucoup de banques, surtout les banques de dépôts, ainsi nommées [mots en grec dans le texte], et presque toutes les vieilles maisons renommées qui ont une large clientèle, agissent ainsi en réalité, et se limitent plus ou moins au crédit d'exploitation. Mais c'est là une conséquence de l'évolution.

Par cette conception nous ne nous opposons pas autant qu'on pourrait le croire à la conception régnante². Nous prétendons être en plein accord avec le procédé d'exposition habituel : nous pouvons en effet nous passer de prendre en considération ces crédits d'exploitation, si nous voulons nous représenter l'essence du circuit. La théorie régnante est d'accord avec nous; comme nous, elle ne voit dans les financements ordinaires qui portent sur des marchandises rien d'essentiel pour la compréhension du crédit : elle peut donc isoler ce phénomène de l'examen des lignes fondamentales du processus économique. C'est pour cette raison seule qu'elle peut limiter son champ d'observation aux biens. Dans la sphère des biens économiques elle rencontre certes des affaires de crédit, mais nous nous sommes déjà expliqués *là-dessus*. En tout cas la conception régnante, pas plus que nous-même, ne reconnaît la nécessité de créer un nouveau pouvoir d'achat ; le fait qu'elle ne voit pas ailleurs non plus une telle nécessité montre à nouveau combien elle est purement « statique ».

Ce crédit d'exploitation, nous pouvons donc l'éliminer de notre examen pour le même motif que le crédit à la consommation. Il ne s'agit là que d'un expédient technique de la circulation, car, dans le

¹ Le lecteur, nous l'espérons, ne confond pas ce crédit à l'exploitation avec la somme dont doit disposer l'entrepreneur pour l'« exploitation » par opposition à la somme nécessaire à la fondation de l'entreprise, la somme dont je parle doit donc servir au paiement courant des salaires.

² D'ailleurs elle est vérifiée immédiatement par les faits : pendant des siècles il n'y eut pour ainsi dire que du crédit à la consommation. Le crédit à l'exploitation ne faisait pas moins défaut que le crédit pour la fondation des entreprises (*Gründungskredit*). Cependant le circuit de l'économie se tirait d'affaire sans lui. C'est seulement dans l'évolution moderne que le crédit d'exploitation acquiert son importance actuelle. Et, comme une exploitation moderne ne se distingue *économiquement* par rien d'essentiel d'un atelier médiéval, il en résulte qu'en principe la première n'a pas besoin non plus de crédit.

circuit, une modification se produit pour la raison indiquée; cet expédient n'influence pas autrement la circulation des biens; pour distinguer ce crédit d'exploitation de celui qui influence très directement la circulation des biens, nous déduisons pour notre exposé et nous supposons dans l'hypothèse du circuit que toutes les transactions sont réalisées par de la monnaie métallique qui doit être présente une fois pour toutes dans une certaine quantité et avec une certaine vitesse de circulation. Certes le processus total d'une économie sans évolution peut aussi comporter des moyens de paiement se présentant sous forme de créances. Mais comme ces moyens de paiement ne sont que des « certificats » relatifs à des biens présents et à des prestations passées, telle la monnaie métallique et comme il n'y a pas de différence essentielle entre les deux, notre opinion - à savoir que ce qui est essentiel à nos yeux dans le phénomène du crédit est absent du crédit d'exploitation - trouve sa confirmation dans cette constatation de notre exposé ; par là nous rejoindrons tout ce que nous avons dit au premier chapitre.

Notre thèse est ainsi démontrée, et le sens est précisé de la façon dont nous l'entendons. *Seul en principe* l'entrepreneur a donc besoin de crédit ; pour *l'évolution* industrielle *seule*, il joue un rôle essentiel. On voit aussi immédiatement, en se fondant sur les développements du deuxième chapitre, que le corollaire de la thèse est également valable; celle-ci affirme que *toute* l'évolution économique en principe a besoin de crédit, là où il n'y a pas de chefs ayant le pouvoir de disposer des biens.

La seule fonction essentielle du crédit consiste, en outre, selon nous, en ce que l'octroi de crédit permet à l'entrepreneur de détourner de leurs emplois actuels les moyens de production, dont il a besoin, d'affirmer une demande à leur égard; ainsi il contraint l'économie nationale à entrer dans de nouvelles voies. Le crédit est le levier de ce prélèvement de biens. Notre seconde thèse se formule maintenant ainsi : dans la mesure où le crédit ne provient pas des résultats passés de l'entreprise ou, de façon générale, de « réservoirs » de pouvoir d'achat créés par une évolution antérieure, il ne peut consister qu'en moyens de paiement à crédit créés dans ce but qui ne se fondent ni sur la monnaie entendue au sens le plus restreint du mot, ni sur des *produits* présents, les marchandises. Sans doute, il peut être garanti par d'autres valeurs que les produits, par des valeurs patrimoniales quelconques dont peut disposer l'entrepreneur. Mais cela n'est pas nécessaire; secondement, cela ne change rien à l'essence du phénomène : celle-ci réside dans la création d'une nouvelle demande sans création immédiate d'une nouvelle offre. Cette thèse n'est plus à démontrer, elle résulte des développements du second chapitre. Ici entre seulement en ligne de compte le fait qu'elle nous fournit la corrélation qui existe entre l'octroi du crédit et le moyen de paiement à crédit, qu'elle nous conduit ainsi à ce que je considère comme l'essence du crédit.

L'octroi du crédit, dans le seul cas où il est important pour le processus économique, ne pourrait se réaliser que grâce à ces moyens de paiement nouvellement créés s'il n'y avait pas des résultats d'évolutions antérieures; inversement, la création de tels moyens de paiement joue dans ce seul cas un rôle qui dépasse la technique des échanges : l'octroi de crédit implique dans cette mesure une création de pouvoir d'achat, et le pouvoir d'achat nouvellement créé ne sert qu'à l'octroi de crédit à l'entrepreneur. L'émission de parts bénéficiaires du courant présent de biens, qui ne sont pas des « certificats » de produits présents, mais au plus des « certificats » de produits futurs, est nécessaire à l'octroi de crédit là où l'octroi de crédit a une fonction essentielle, et là seulement. C'est en même temps le seul cas où non sans dommage pour la fidélité de notre image conceptuelle, on peut

substituer au moyen de paiement à crédit de la monnaie métallique, où sa création devient essentielle. On peut supposer d'autant plus une quantité de monnaie métallique existante que rien ne dépend de son importance concrète; mais on ne peut supposer une augmentation de monnaie qui surgisse au bon moment et à la bonne place. Donc, si nous excluons de l'octroi de crédit et de la création de moyens de paiement à crédit les cas où l'octroi de crédit et les paiements à crédit ne jouent pas un rôle essentiel et de quelque façon intéressant, l'un et l'autre devraient coïncider, abstraction faite des résultats de l'évolution antérieure.

Nous définirons la quintessence du phénomène du crédit comme suit : le *crédit est essentiellement une création de pouvoir d'achat en vue de sa concession à l'entrepreneur*, mais il n'est pas simplement la concession à l'entrepreneur d'un pouvoir d'achat présent, de certificats de produits présents. La création de pouvoir d'achat caractérise en principe la méthode selon laquelle s'exécute l'évolution économique dans l'économie nationale ouverte. Le crédit ouvre à l'entrepreneur l'accès au courant économique des biens, avant qu'il en ait acquis normalement le droit d'y puiser. Temporairement une fiction de ce droit le remplace pour ainsi dire lui-même. L'octroi d'un pareil crédit agit comme un ordre donné à l'économie nationale de se soumettre aux desseins de l'entrepreneur, comme une assignation sur les biens dont il a besoin comme un fidéicommissaire de forces productives. Ce n'est qu'ainsi que l'évolution économique pourrait se réaliser, qu'elle pourrait s'élever hors du simple circuit. Et cette fonction est le fondement de l'édifice moderne du crédit.

Donc, le circuit normal de l'octroi de crédit n'est pas essentiel, car il n'y a pas là nécessairement d'abîme entre les produits et les moyens de production ; en principe, on peut admettre que tous les achats de moyens de production de la part des producteurs sont des affaires au comptant ; que même tous ceux qui deviennent acheteurs furent auparavant vendeurs pour le même montant de monnaie; au contraire, dans l'exécution de nouvelles combinaisons il y a certainement un abîme sur lequel il faut jeter un pont. La fonction du fournisseur de crédit revient à jeter ce pont; il la remplit en mettant à la disposition de l'entrepreneur un pouvoir d'achat créé dans ce but. Dans ces conditions les fournisseurs de moyens de production n'ont pas besoin d' « attendre »; cependant l'entrepreneur n'a besoin de leur avancer ni biens ni « monnaie » présente. Ainsi est comblé l'abîme qui, dans l'économie d'échange avec propriété privée et droit des agents économiques à disposer d'eux-mêmes, rendrait sans cela l'évolution extraordinairement difficile, sinon impossible. Personne ne conteste que c'est la fonction du fournisseur de crédit. Il n'y a de divergences d'opinion que sur la nature de ce « pont ». Je crois que notre conception, bien loin d'être plus hardie et plus étrangère à la réalité que les autres, est la plus proche de la réalité et rend superflu tout un échafaudage de fictions.

Il est maintenant tout à fait simple de se représenter avec clarté la manière dont l'octroi de crédit et la création de pouvoir d'achat rendent possible pour l'entrepreneur cette disposition des biens, ce développement de la demande qui sans cela est rendue possible au producteur par une offre simultanée ou antérieure. On voit aussi comment se produit le seul événement qui *Puisse* se produire dans le cas de l'entrepreneur pour lui procurer les biens nécessaires, à savoir l'emploi *différent* des biens *présents*. Dans le circuit dont nous partons, on produit bon an mal an le même résultat de la même façon. Chaque offre habituelle est attendue quelque part dans l'économie nationale par la demande correspondante, chaque demande accoutumée correspond à une offre

accoutumée. La quantité donnée de monnaie s'est ajustée à ce circuit. Le processus global de tous les biens conduit bon an mai an à des prix déterminés sans fluctuations essentielles, si bien que chaque unité de monnaie parcourt dans chaque période -économique en principe le même chemin. Une quantité de pouvoir d'achat, nettement déterminée quant à sa grandeur et son emploi existe en chaque période économique face à une quantité présente et donnée de prestations productives primitives elle passe ensuite entre les mains de leurs « fournisseurs », et va enfin s'échanger contre la quantité accoutumée et déterminée des biens de consommation. Il n'y a pas là de marché qui groupe les représentants des prestations primitives productives, c'est-à-dire des fonds; dans le circuit normal il n'y a pas de prix pour elles. En face de chaque prestation productive il y a, à un moment qui revient dans chaque période économique, une certaine quantité d'unités de pouvoir d'achat; en face de chaque unité de pouvoir d'achat il y a un complexe composé de façon précise de prestations productives et de moyens de production produits 1.

Si nous faisons abstraction de la valeur matérielle des signes que revêt le pouvoir d'achat, ce dernier ne représente vraiment rien qui existe à côté et en dehors des biens. Leur total ne nous renseigne en rien, tout au contraire, sur l'énumération des espèces et des quantités présentes de moyens de production, avec laquelle on peut caractériser le niveau de l'économie nationale. Pourtant cette mise en regard nous dit quelque chose, à savoir le pouvoir relatif d'achat des agents économiques individuels et le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, et, par là, la base de la valeur attribuée à l'unité dans cette économie nationale. Si maintenant on crée des moyens de paiement à crédit, donc en notre sens un nouveau pouvoir d'achat, et si on les met à la disposition de l'entrepreneur, ils apparaissent à côté des producteurs actuels ; ce pouvoir d'achat figure donc à côté de la somme des pouvoirs jusqu'alors existants. Par là n'augmente pas la quantité des prestations productives, dont dispose l'économie nationale. Mais une nouvelle demande devient possible. Elle provoque une hausse des prix de prestations productives, donc un affaiblissement partiel de la demande actuelle. Ainsi se réalise le prélèvement de biens dont nous avons parlé, l'adoption de nouveaux emplois quant aux seules prestations présentes de travail et de terre 2. La chose peut être clairement résumée : le phénomène conduit à grands pas à une compression 3 du pouvoir d'achat présent, de la valeur des parts « bénéficiaires » et des « certificats de prestation »

1 Cf. notre schéma dans le premier chapitre; c'est la raison pour laquelle je ne cite pas. les moyens de production produits à côté des prestations de travail et de terre, quoique le pouvoir d'achat en question doive leur faire face à eux aussi et pas seulement aux prestations de travail et de terre.

2 Sur ce point je diffère de SPIETHOFF. Ses trois mémoires: *Die äussere Ordnung des Kapital-und Geldmarktes [L'ordre extérieur du marché du capital et de la monnaie]*, *Das Verhältnis von Kapital, Geld und Güterwelt [Les rapports du capital, de la monnaie, et du monde des biens]*, et *Der Kapitalmangel in seinem Verhältnisse zur Güterwelt [Le manque de capital dans son rapport avec le monde des biens]* (*Schmollers Jahrbuch*, 1909, et isolément sous le titre : *Kapital, Geld und Güterwelt [Capital, monnaie, et monde des biens]*) ont avant tout le mérite d'avoir saisi le problème. En une série de points ils ont anticipé sur ce qui est exposé dans ce chapitre. On y insiste expressément sur la possibilité « de création de nouveaux substituts de la monnaie » (dans le deuxième mémoire, p. 85). Mais il y aurait dans les réserves présentes de biens une « limite de l'économie nationale, insurmontable ». Ce n'est que dans la mesure où des moyens artificiels peuvent mettre en mouvement des biens jusqu'alors oisifs, qu'ils peuvent agir. Cette limite est-elle dépassée, alors surgissent des augmentations de prix. Cette dernière remarque est certainement juste, mais c'est là qu'est pour nous le point saillant. Nous accordons qu'une crise monétaire ne peut être écartée par une création de pouvoir d'achat, à moins qu'il ne s'agisse d'une panique momentanée.

3 On comprime d'abord le pouvoir d'achat des producteurs actuels sur le marché des moyens de production, puis sur le marché des biens de consommation le pouvoir d'achat des gens qui n'ont aucune part bénéficiaire, ou aucune part bénéficiaire correspondant à l'élévation des revenus monétaires relatifs à la demande de l'entrepreneur. C'est ce qui explique la hausse des prix perdant les périodes d'essor. Sauf erreur de ma part, Ce fut V. MISES qui forgea pour exprimer ce fait l'expression plus qu'heureuse d' « épargne forcée ».

présents. En un sens aucun bien, et certainement aucun bien nouveau, ne correspond au pouvoir d'achat nouvellement créé. Mais, en exerçant des pressions, on leur fait de la place, aux dépens du pouvoir d'achat actuel. Autrement dit : l'octroi de crédit provoque un nouveau mode d'emploi des prestations productives présentes au moyen d'un déplacement préalable du pouvoir d'achat dans l'économie nationale.

Il serait facile d'élucider ce fait par des analogies. Des jetons n'ont en soi aucune signification indépendante. Leur quantité absolue ne nous dit rien sur la marche du jeu. Une augmentation de cette quantité modifie bien la quote-part de la mise représentée par un jeton, mais elle n'a toujours aucune signification si cette augmentation est proportionnelle chez tous les joueurs. Seules les quantités relatives de jetons qu'ont individuellement les joueurs ont une signification, seule la répartition des jetons est un indice de phénomènes importants. Si un nouveau joueur se joint maintenant aux autres et sans faire de mise, reçoit de nouveaux jetons et que l'égalité doit être maintenue avec les jetons jusqu'alors présents, cette augmentation n'est vis-à-vis de la somme des mises certainement que nominale. Cette dernière n'en est pas augmentée. Cependant il y a là un phénomène essentiel pour la marche et le résultat final du jeu; il y a dans les proportions de droits un déplacement en faveur du nouvel arrivant et aux dépens des joueurs actuels.

Si je fais de quelqu'un mon héritier, mon héritage entier à venir correspond à son attente. Si maintenant je fais encore d'une autre personne mon héritier, je crée une nouvelle attente pareille. Comme mon héritage n'est pas augmenté par là, les deux attentes ne correspondent qu'à la même quantité de biens, à qui auparavant correspondait une seule attente. Le fait n'est pas sans importance, il est au contraire décisif pour les emplois auxquels doit aboutir mon héritage, et pour leurs influences économiques. Il en est de même lorsque s'ajoute un nouveau copropriétaire par indivis aux copropriétaires déjà présents d'un bien. Ici aussi la constitution d'un droit analogue sans agrandissement de l'objet comprime la matière des droits des autres. Il y a toujours un déplacement des quotes-parts par suite de l'entrée d'un nouveau droit portant sur une quote-part, il y a une modification des rapports de souveraineté établis, qui conduit à une modification du mode d'emploi et, par là, à de nouveaux résultats économiques. Par là se trouve caractérisé l'effet de la création d'un pouvoir d'achat. Le lecteur voit qu'il n'y a là rien d'illogique ou de mystique¹. La forme concrète, extérieure, des moyens de paiement à crédit est tout à fait indifférente. C'est le billet de banque à découvert qui montre la chose le plus clairement. Mais même une lettre de change, qui ne remplace pas de la monnaie présente et ne s'appuie pas sur des biens déjà produits, a le même caractère quand elle circule et ne fixe pas seulement l'obligation de l'entrepreneur vis-à-vis de celui qui lui a fourni de la monnaie; dans ce cas elle n'est qu'une confirmation d'un pouvoir d'achat concédé par ailleurs et, quand elle n'est pas simplement escomptée, il en va de même. Toutes les autres formes de moyens de paiement à crédit, jusqu'à la simple créance dans les livres d'une banque, peuvent être examinées sous le même angle. Toujours elles s'ajoutent au pouvoir d'achat déjà présent. Lorsqu'un gaz pénètre dans un récipient où se trouvait auparavant une certaine quantité de gaz en équilibre, si bien que les molécules occupaient des portions égales de l'espace, la part d'espace occupée par ces molécules se trouve maintenant limitée; de même l'afflux du nouveau pouvoir d'achat dans l'économie nationale va comprimer l'ancien pouvoir d'achat. Si les modifications de prix rendues nécessaires par là se sont effectuées,

¹ Cf. maintenant aussi: A. HAHN, art. *Kredit* dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

des biens quelconques correspondent alors aux nouvelles unités de pouvoir d'achat tout aussi bien qu'aux anciennes, mais les unités de pouvoir d'achat maintenant présentes ont *toutes* un contenu moindre que celles qui étaient présentes auparavant, et leur répartition entre les économies individuelles a été troublée.

On peut appeler le fait décrit *inflation de crédit (Kreditinflation)*. Mais un facteur essentiel le distingue de toute autre espèce d'inflation de crédit, de la création d'un pouvoir d'achat en vue de prêts de consommation ou en vue de prêts relatifs aux opérations d'affaires du circuit, pensons par exemple à l'octroi à l'État de crédit à la consommation. Même dans ces cas le nouveau pouvoir d'achat s'ajoute à l'ancien, les prix montent, il y a un prélèvement de biens en faveur de l'emprunteur du crédit, ou de ceux à qui il verse les sommes empruntées. Il y a là une rupture dans le processus : les biens prélevés sont consommés, les moyens de paiement créés restent dans la circulation, il faut renouveler sans cesse le crédit, et les prix ont continuellement monté. Ou bien il faudrait, pour qu'il n'en soit pas ainsi, que le prêt soit payé au moyen du courant normal des revenus « par une élévation des impôts par exemple »; mais c'est là une nouvelle opération particulière (déflation) qui se déroule selon une connexion causale suffisamment connue et qui assainit le système monétaire qui a subi par ailleurs une perturbation durable.

Dans notre cas le processus continue son chemin en vertu de la force acquise. L'entrepreneur non seulement doit juridiquement reverser les sommes reçues, mais encore il le *peut* grâce au fond qui se constitue dans sa caisse pendant la marche normale des opérations. Il faut qu'il restitue en droit à son banquier la monnaie et économiquement au réservoir des biens sous forme de marchandises, la valeur équivalente des moyens de production prélevés. Comme nous l'avons exprimé d'une autre manière, il lui faut remplir ultérieurement la condition, à l'accomplissement de laquelle est lié le prélèvement de biens sur le courant de l'économie nationale. En faisant l'un il fait l'autre. Après le complet déroulement de son entreprise, donc dans notre schéma après une période économique à la fin de laquelle ses produits existent sur le marché et ses moyens de production ont été employés, si tout s'est passé selon son attente, il a enrichi le courant des biens de marchandises dont le prix total est plus grand que le crédit reçu, que le prix total des biens directement ou indirectement reçus par lui. Par là le parallélisme entre le courant de la monnaie et le courant des biens est plus que rétabli, l'inflation de crédit plus qu'écartée, l'action sur les prix surcompensée ¹ ; bref, dans ce cas, il n'y a pas d'inflation de crédit, mais plutôt une déflation, il y a seulement une non-simultanéité entre l'apparition du pouvoir d'achat et celles des marchandises, ce qui peut susciter temporairement *l'apparence* d'une inflation.

En outre l'entrepreneur peut rembourser ce qu'il doit à la banque, le montant du crédit augmenté des intérêts, et conserver en plus normalement un solde actif (profit) prélevé sur le pouvoir d'achat de circuit. Ce solde et les intérêts de la banque restent seuls nécessairement en circulation, mais le montant du crédit a disparu : l'action de déflation en soi, si l'on ne finançait pas des entreprises toujours nouvelles et toujours plus grandes, devrait être encore beaucoup plus nette que l'on ne l'a montré ; par là nous approcherions d'un résultat que la théorie traditionnelle n'explique pas, mais peut bien décrire : seule notre conception l'explique, abstraction faite de qu'elle est la seule en

¹ Cela seul expliquerait déjà la baisse des prix en périodes de dépression et explique la baisse des prix quand aucune autre cause, par exemple des découvertes d'or, ne l'empêchent pas.

outre à saisir la technique de la chose et une foule de phénomènes accessoires. Deux raisons interdisent en pratique la prompte disparition de pouvoir d'achat nouvellement créé. D'abord la circonstance que la plupart des entreprises ne se terminent pas en une période économique, mais le plus souvent seulement après une série d'années. Cela ne modifie pas l'essence du phénomène, mais l'obscurcit. Le pouvoir d'achat nouvellement créé reste plus longtemps en circulation, et le « remboursement » au terme légal se fait alors le plus souvent sous forme de « prolongation ». Il ne constitue alors, même plus un remboursement, mais une méthode pour éprouver périodiquement l'entreprise et la situation économique, et pour régler d'après cela la marche de cette dernière.. Économiquement, au lieu de dire « présentation au remboursement » - que ce qui est à rembourser soit une lettre de change. ou un crédit dénonçable de compte courant - il faudrait dire à proprement parler « présentation au contrôle ». D'ailleurs des entreprises à long terme sont financées aussi à court terme, mais chaque entrepreneur et chaque banque tenteront pour des raisons évidentes d'échanger le plus tôt possible cette base contre une base durable, elles enregistreront comme un succès de pouvoir dans un cas particulier sauter ce premier stade. Cela coïncide à peu près en pratique avec le fait qu'un pouvoir d'achat créé pour ces fins spéciales est remplacé par un autre qui est présent ailleurs. Dans une évolution tout à fait développée, qui a déjà amassé des réserves de pouvoir d'achat, il en va de même pour les raisons expliquées par notre théorie. Il y a deux étapes: on crée d'abord des actions ou des obligations ¹, et l'on en crédite l'entreprise, ce qui signifie que les moyens bancaires financent l'entreprise ; puis on lance ces actions et obligations, peu à peu - pas toujours en même temps : on n'en crédite souvent les clients qui y souscrivent que dans le courant du compte - les souscripteurs les paient sur des réserves présentes de pouvoir d'achat, sur des dépôts ou sur de l'épargne; donc le fond d'épargne de l'économie nationale les absorbe. En même temps a lieu le « remboursement » des moyens de paiement à crédit, et leur remplacement par de la monnaie présente. Mais le remboursement de la dette de l'entrepreneur n'a pas encore lieu, qui nous intéresse finalement, c'est-à-dire le *remboursement à l'aide de biens*. Il n'est que postérieur. Ce phénomène, que nous n'analysons pas davantage, n'est pas sans importance ; seulement il ne constitue pas l'essence de la chose ; il l'obscurcit seulement. Deuxièmement, une autre circonstance a le même effet : en cas de succès final les moyens de paiement à crédit *peuvent* disparaître, ils ont pour ainsi dire automatiquement une tendance à cela. Même lorsqu'ils ne disparaissent pas, il n'en résulte de perturbation ni pour l'économie privée ni pour l'économie nationale, car les marchandises sont là qui leur font contre-poids et leur offrent la seule espèce réellement importante de couverture, celle-la même que n'a *jamais* le crédit à la consommation. Ainsi le phénomène peut toujours se répéter à nouveau, bien qu'il n'y ait plus là d' « entreprise nouvelle » au sens donné par nous à ce terme. En même temps, non seulement ces moyens de paiement n'exercent plus d'influence sur les prix, mais ils perdent encore celle qu'ils exerçaient tout d'abord. C'est là le chemin le plus important par OÙ le crédit bancaire pénètre dans le circuit, jusqu'à ce qu'il s'y établisse de telle façon qu'il faut un travail d'analyse pour reconnaître qu'il n'y a pas ses racines. S'il n'en était pas ainsi, la théorie traditionnelle serait non seulement fausse - ce qu'elle est en tout cas - mais encore inexcusable et inconcevable.

¹ Cela aussi demande du temps. Selon une bonne tradition ancienne transformer immédiatement une entreprise non éprouvée en une société par actions ne passe pas pour « un procédé élégant », à moins que des facteurs très puissants n'en garantissent pratiquement le succès; il est encore bien moins « élégant » de jeter ces .actions immédiatement à la tête des clients.

Si donc la possibilité de fournir du crédit n'est limitée ni par la quantité présente de monnaie, - car cette quantité est indépendante de l'octroi de crédit - ni par la quantité *présente, oisive ou* totale, de biens, par quoi l'est-elle donc ?

D'abord pour la pratique, faisons l'hypothèse suivante qui correspond au cas fondamental que l'on peut facilement étendre à tous les autres cas : nous avons un étalon-or libre, le remboursement en or à vue des billets de banque, l'obligation de l'achat de l'or au prix légal, la libre exportation de l'or et un système de banques groupées autour d'une banque centrale d'émission ; il n'y a pas d'autres barrières ou règles légales à la gestion des affaires bancaires, telles que l'obligation d'une certaine couverture des billets par la banque centrale, ou des dépôts par les autres banques. Chaque nouvelle création de pouvoir d'achat, qui précède l'apparition des quantités correspondantes de biens, qui donc provoque une hausse des prix, aura tendance à élever la valeur de l'or contenu dans la pièce d'or au-dessus de la valeur de la pièce en tant que pièce. Cela conduira à une diminution de la quantité d'or en circulation, mais avant tout au fait que les moyens bancaires de paiement, d'abord les billets de banque, puis tous autres moyens directs ou indirects de paiement seront présentés au remboursement pour une autre fin et une autre raison que ceux que nous venons d'exposer. Si la solvabilité du système bancaire ne doit être en ce *sens* pas mise en danger, les banques ne pourront fournir de crédit que de telle sorte que l'inflation qui y correspondra soit temporaire et modérée. Elle ne peut rester temporaire que si le complément de marchandise correspondant au pouvoir d'achat nouvellement créé apparaît à temps sur le marché; en cas d'insuccès - alors le complément de biens n'apparaît pas du tout ; ou, au cas de production remontant très loin (alors il apparaît seulement après de longues années), l'inflation ne sera temporaire que si le banquier peut intervenir comme garant avec un pouvoir d'achat qui existe ailleurs, ou remplacer comme patron les moyens de paiement à crédit, par exemple par une émission au moyen de l'épargne d'autres personnes. De là la nécessité d'entretenir une réserve, qui agit comme un frein tant sur la banque centrale que sur les autres banques. Une autre circonstance agit concurremment avec cette connexion : tous les crédits fournis se résolvent finalement dans les petites sommes du trafic quotidien; pour servir à cela, elles doivent être changées en pièces ou en petits billets d'État que, dans la plupart des pays, ne peuvent pas créer les banques. Enfin l'inflation de crédit devrait nécessairement déclencher des écoulements d'or vers l'étranger et, par là, un danger ultérieur d'insolvabilité, à moins que les banques de tous les pays n'étendent à peu près simultanément leurs octrois de crédit, ce qui est parfois certes presque réalisé. Si, dans nos hypothèses, il nous est donc impossible d'indiquer d'après la nature de la chose les limites de création du pouvoir d'achat aussi précisément que les limites de la production d'une marchandise, si ces limites doivent avoir des mesures différentes suivant la mentalité de la population, la législation, etc., nous pouvons cependant constater qu'il y a toujours une pareille limite et quelles sont les circonstances qui en garantissent normalement le respect. Son existence n'exclut pas la création de pouvoir d'achat entendu à notre sens et n'en modifie pas l'importance. Mais elle fait de leur portée une grandeur élastique certes, mais limitée.

Sans doute la question fondamentale, qui nous importe ici, ne reçoit par là qu'une réponse superficielle, comme la question des motifs qui déterminent les cours du change quand on répond à cela que, pour un étalon d'or entièrement libre, ils doivent se trouver normalement entre les « goldpoints ». Dans ce dernier cas on aperçoit l'essentiel lorsqu'on abandonne le mécanisme de l'or et lorsque sous ce mécanisme apparaissent les « points de marchandises » (Warenpunkt). De

même, dans notre cas et pour la même raison, on atteint la raison profonde de ce fait - que la création d'un pouvoir d'achat a des limites données quoiqu'élastiques - si l'on considère le cas d'un pays qui a un étalon de papier, qui ne connaît que des moyens bancaires de paiement ; le cas de pays en relation entre eux n'offre rien de fondamentalement nouveau : nous laissons au lecteur le soin de développer ce point. Ici aussi la limite est donnée par la condition que l'inflation de crédit au profit des nouvelles entreprises est seulement temporaire, ou qu'il n'y a pas d'inflation, en ce sens qu'elle élèverait de façon durable le niveau des prix. Le frein de l'économie privée qui garantit le respect de cette limite réside dans le fait que toute autre conduite vis-à-vis des demandes de crédit qui affluent de la part des entrepreneurs serait une perte pour la banque intéressée ; cette perte se produit toujours si l'entrepreneur ne réussit pas à produire des marchandises de valeur au moins équivalente au crédit augmenté des intérêts. Ce n'est que si cela lui réussit que la banque a fait une bonne affaire; alors seulement, comme nous l'avons montré, il n'y a pas d'inflation, pas dépassement de cette limite. D'où on peut déduire les règles qui déterminent en détail la grandeur de la création possible du pouvoir d'achat.

En un seul autre cas le monde de la banque pourrait pratiquer non seulement sans perte, mais avec gain l'inflation et déterminer arbitrairement le niveau des prix; il faudrait qu'il soit délié de son obligation de rembourser en or les moyens de paiement et dégagé de tout rôle vis-à-vis du trafic international. Ce serait le cas où la banque préleverait dans le circuit des moyens de paiement à crédit autrement que par les voies anodines déjà mentionnées, soit qu'elle répare de mauvais engagements par une création de nouveaux moyens d'échanges, soit qu'elle fournisse des crédits en vue de la consommation, même s'ils se présentent comme autre chose - comme parfois des prêts agricoles - si assurés soient-ils. Cela, aucune banque isolée ne le peut faire en général. Parce que son émission de moyens de paiement n'influence pas sensiblement le niveau des prix, le mauvais engagement *resterait* mauvais et le crédit à la consommation *deviendrait* mauvais s'il n'est pas compris dans les limites où le débiteur peut le rembourser sur son revenu. Mais toutes les banques ensemble pourraient y parvenir. Elles pourraient, dans les hypothèses que nous avons faites, toujours fournir à nouveau des crédits et, par leur action sur les prix, réparer ceux donnés antérieurement. Cela est possible jusqu'à un certain degré, même en dehors de ces hypothèses qui ne se sont jamais réalisées ; la pression des intérêts agricoles contraint parfois même la puissance de l'État à accélérer ce processus : telle est la cause principale par laquelle des limitations particulières ménagées par les lois et des soupapes particulières de sûreté sont en effet nécessaires en pratique.

Au fond, ces dernières idées se comprennent d'elles-mêmes. De même que l'État peut imprimer des billets sans que l'on puisse fixer de limite, de même les banques pourraient agir de façon semblable, si l'État - car tout est là - leur transférait ce droit en vue de leurs desseins. Mais cela n'a rien à voir avec notre cas, à savoir avec l'octroi de crédit et de création de pouvoir d'achat en vue de l'exécution de nouvelles combinaisons, rien à voir non plus avec l'essence et l'origine de la création industrielle de pouvoir d'achat. J'y insiste expressément, car la thèse de la puissance illimitée des banques à créer des moyens d'échanges a été exposée à maintes reprises, non seulement hors des conditions indispensables, mais encore de façon absolue sans la connexion

nécessaire avec les autres éléments de ma pensée; cette thèse est devenue ensuite un des points où l'on a attaqué cette nouvelle théorie du crédit, un des motifs de son rejet 1.

II

Le capital

Le moment est venu d'exprimer une idée qui aurait pu être formulée depuis longtemps déjà; elle est familière à tout homme d'affaire, et, après nos développements, elle est sans doute facile à concevoir pour le lecteur. Cette forme économique, où les biens nécessaires à de nouvelles productions sont soustraits à leurs destinations dans le circuit par l'intervention du pouvoir d'achat, c'est-à-dire par l'achat sur le marché, est l'économie capitaliste; les formes économiques au contraire, où ce phénomène a lieu par un pouvoir quelconque de commandement ou par une entente entre tous les intéressés, représentent la production *sans capital*. *Le capital n'est rien autre que le levier qui permet à l'entrepreneur de soumettre à sa domination les biens concrets dont il a besoin, rien autre qu'un moyen de disposer des biens en vue de fins nouvelles, ou qu'un moyen d'imprimer à la production sa -nouvelle direction*. C'est là la seule fonction du capital, et celle-ci caractérise sa position dans l'organisme de l'économie nationale. Ainsi, pour pénétrer dans l'essence du phénomène du capital, nous partons de la fonction du capital, et non pas de quelques habitudes de langage ou de nos besoins terminologiques.

Qu'est donc ce levier, ce moyen de domination ? Certainement il ne réside pas dans les biens d'une certaine catégorie, dans un groupe de biens à délimiter dans la réserve présente des biens. On reconnaît en général que nous rencontrons le capital dans toute production, qu'il est utile de quelque manière dans le processus de production. Aussi le verra-t-on nécessairement intervenir *également* dans notre hypothèse, c'est-à-dire pour l'exécution de nouvelles combinaisons. Ainsi l'entrepreneur a à sa disposition sur un même plan et dans les mêmes conditions tous les biens dont il a besoin. Que ce soit une terre, une prestation de travail, une machine, ou une matière première, dont il ait besoin, le phénomène est toujours le même, et rien ne distingue un de ces cas des autres. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'y ait pas la moindre différence économique importante entre ces diverses catégories de biens. Au contraire, pareilles différences existent certainement bien que, en des temps plus anciens et même aujourd'hui, on ait surestimé et l'on continue à surestimer leur importance pour fonder la théorie. Mais la manière d'agir de l'entrepreneur est la même vis-à-vis de toutes ces catégories de biens : toutes, il les achète, en échange de monnaie pour laquelle il se débite à lui-même des intérêts ou paie des intérêts, sans faire de distinction que ce soit des instruments, des terres ou des prestations de travail. Toutes jouent pour lui le même rôle, lui sont également nécessaires. En particulier, il est indifférent à l'essence du phénomène que sa production remonte pour ainsi dire au début initial, bref qu'il achète seulement de la terre et des prestations de travail, ou qu'il acquière au contraire des produits intermédiaires déjà présents, au lieu de les produire lui-même. S'il devait même acquérir des biens de consommation, il ne modifierait par là rien d'essentiel au phénomène. Quoi qu'il en soit, il peut sembler que la catégorie

1 Cf. l'article au reste excellent de HAHN dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* au mot *Kredit*. En présence de la formule donnée par lui, il me semble juste de dire : quoiqu'elle ne soit pas limitée par des biens *présents*, la quantité possible de pouvoir d'achat à créer nouvellement est soutenue et limitée par des biens *futurs*.

des biens de consommation mérite avant tout d'être soulignée, surtout si l'on professe la théorie que l'entrepreneur « avance » aux possesseurs des moyens de production, au sens le plus étroit du mot, des biens de consommation. En ce cas ces derniers auraient une position caractéristique en face de tous les autres biens et rempliraient un rôle particulier, celui même que nous attribuons au capital. Cela reviendrait à dire que l'entrepreneur acquiert les prestations productives par échange contre des biens de consommation. Il nous faudrait alors ajouter que le capital consiste en biens de consommation. Ce serait alors, non leur qualité en tant que biens de consommation, mais leur seul pouvoir d'achat qui aurait de la valeur pour l'entrepreneur. Mais cette possibilité est déjà éliminée.

Abstraction faite donc de cette conception, il n'y a pas de raison de faire une différence quelconque entre tous les biens que l'entrepreneur achète, pas de raison d'en constituer un groupe sous le nom de capital. Pas besoin de souligner ici qu'un pareil capital est propre à chaque forme économique, n'est donc pas apte à caractériser la forme « capitaliste ». Si l'on demande à l'homme d'affaire en quoi consiste son capital, il ne désignera pas l'une quelconque de ces catégories de biens : s'il cite sa fabrique, il incorporera également dans son calcul la terre sur laquelle elle se trouve, et, s'il veut être complet, il n'oubliera pas le capital d'exploitation, où sont comprises les prestations de travail achetées directement ou indirectement.

Le capital d'une entreprise n'est pas le résumé de tous les biens qui servent aux fins poursuivies par elle. Car le capital s'oppose au monde des biens concrets : on achète des biens pour du capital - le capital est investi dans des biens -, c'est dire que sa fonction est différente de celle des biens acquis. La fonction des biens consiste à servir d'après leur nature technique à une fin productive, à produire techniquement et physiquement d'autres biens; la fonction du capital est de procurer à l'entrepreneur les biens qui doivent être employés productivement, « travaillés », pourrait-on dire. Le capital est le moyen de se procurer des biens. Il est là entre l'entrepreneur et le monde des biens comme un agent tiers nécessaire à la production dans l'économie d'échange. Il fait le pont entre les deux. Il ne prend pas part immédiatement à la production, il n'est pas « travaillé » lui-même, il remplit plutôt une tâche qui doit être terminée avant que la production technique puisse commencer.

Il faut que l'entrepreneur ait du capital avant de pouvoir songer à se procurer des biens concrets. Il y a un moment où il a déjà le capital nécessaire, mais non pas les biens productifs; à ce moment on peut voir, plus nettement que jamais, que le capital n'est en rien identique aux biens concrets, mais qu'il est un agent indépendant. La seule fin, la seule raison pour laquelle l'entrepreneur a besoin de capital - j'en appelle à des faits patents - c'est précisément de servir de fonds, par lequel on peut acheter les moyens de productions. Tant que cet achat n'est pas accompli, le capital n'a aucune relation avec des biens quelconques. Il existe certes, mais sa qualité caractéristique est de ne pas entrer en ligne de compte comme bien concret, de ne pas être employé physiquement comme bien, mais seulement comme un moyen de se procurer les biens qui, eux, doivent servir techniquement à la production. Cependant, quand cet achat est accompli, le capital de l'entrepreneur consiste en biens concrets, quelconques, en terres achetées, en instruments. Si on nous crie avec Quesnay - « parcourez les fermes et les ateliers, et... vous trouverez des bâtiments, des bestiaux, des semences, des matières premières, des meubles et des instruments de toute espèce » - de notre point de vue il faudrait encore ajouter des prestations de travail et de terre -, pareille objection est actuellement fondée. Quoi 1 le capital a rempli la fonction que nous lui avons

prescrite, Si les moyens de production physiques nécessaires, et, comme nous voulons le supposer, les prestations de travail nécessaires ont été achetées, l'entrepreneur n'a plus le capital mis à sa disposition. Il l'a donné en échange de moyens de production. Selon la conception scientifique régnante, son capital consiste maintenant dans les biens acquis. Mais cette conception suppose que l'on ignore la fonction du capital qui consiste à procurer des biens, et que l'on remplace notre représentation du phénomène par une hypothèse étrangère à la réalité, à savoir que l'on prête immédiatement à l'entrepreneur les biens dont il a besoin. Si l'on ne fait pas cette hypothèse inexacte et si, selon la réalité, on distingue le fonds avec lequel on paie les biens de production, de ces moyens de production eux-mêmes, il n'y a pas le moindre doute que c'est à ce fonds que se rapporte tout ce que l'on a l'habitude de dire du capital, que c'est avec lui qu'il faut mettre en relation tout ce que l'on désigne par phénomènes capitalistes. Si cela est exact, il est clair que l'entrepreneur ne possède plus ce fonds puisqu'il l'a dépensé et que, entre les mains des vendeurs de moyens de production, les diverses fractions du capital n'ont d'abord pas d'autre caractère que dans les mains du boulanger, les sommes touchées par lui pour la vente de pains. Dans la vie quotidienne on désigne souvent par capital les moyens de production achetés - cette expression ne signifie rien, d'autant plus qu'à l'opposé on trouve une autre selon laquelle le capital « se trouve » dans ces biens. Cette dernière expression n'est juste que pour autant qu'on peut dire qu'il se trouve du charbon dans un rail d'acier, c'est-à-dire que l'emploi de charbon est nécessaire à la production des rails d'acier. Malgré tout, l'entrepreneur n'a-t-il pas toujours encore son capital ? Tout au moins ne peut-il pas « retirer », désinvestir à nouveau son capital de ce dépôt de biens concrets, tandis que, ce même charbon, on ne peut pas se le procurer à nouveau ? A mon avis on peut répondre d'une manière satisfaisante à cette question : Non, l'entrepreneur se trouve avoir dépensé son capital. En échange il a acquis des biens qu'il veut employer non comme capital, c'est-à-dire comme fonds pour le paiement d'autres biens, mais précisément d'une manière technique et productive. Mais, S'il modifie sa décision et s'il veut se dessaisir à nouveau de ces biens, il y aura en général des gens prêts à les acheter; alors il pourra entrer à nouveau en possession d'un capital d'un montant plus grand ou plus petit. De ce point de vue, comme les moyens de production acquis peuvent lui servir, non seulement comme moyens de production, mais indirectement comme capital, dans la mesure où il peut les employer à se procurer du pouvoir d'achat, puis d'autres moyens de production, il a le droit de les appeler elliptiquement son « capital ». Ils sont la seule base de son pouvoir d'achat s'il a besoin d'en avoir une avant que sa production ne soit terminée. Nous donnerons plus loin une autre raison en faveur de la même conception. Nous répondons par là aussi à la deuxième question posée : l'entrepreneur peut-il se procurer à nouveau du capital à l'aide des moyens de production acquis ? Sans doute il ne peut pas retenir à nouveau identiquement le même capital, ni même, le plus souvent, le même montant de capital. Comme l'identité de celui-ci importe peu, l'expression plastique « retirer son capital » n'a qu'un sens imagé, mais elle est pleine de bon sens, et n'est pas en conflit avec notre conception.

Qu'est donc le capital s'il ne réside ni dans des biens d'une certaine espèce, ni dans des biens en général ? Nous sommes maintenant tout près de la réponse: c'est un fonds de pouvoir d'achat. Ce n'est que comme tel qu'il peut remplir sa fonction essentielle, pour laquelle seule le capital est nécessaire en pratique et pour laquelle seule le concept de capital a, dans la théorie, un emploi, que l'on ne saurait remplacer en envisageant des catégories de biens.

La question se pose maintenant de savoir en quoi consiste vraiment ce fonds de pouvoir d'achat. Cette question paraît être très simple. Hélas ! ici seulement commencent les difficultés qui, au fond, sont seulement de nature terminologique, mais qui, si l'on n'y prend garde, peuvent prendre beaucoup plus d'importance et introduire dans la discussion un élément fâcheux d'insécurité et de trouble. La solution doit nécessairement être, en partie, arbitraire ; en partie aussi, elle dépend de questions de fait, à l'égard de qui nous ne pouvons pas adopter n'importe quelle attitude. La raison en est que le concept de capital est si ambigu, non pas seulement dans notre science, mais encore dans la pratique, qu'on est inévitablement en conflit avec d'autres emplois de ce concept, si l'on prétend n'en retenir qu'un seul. La raison en est aussi qu'il faut prendre aussi position vis-à-vis de problèmes matériels, car toute la controverse n'est qu'en partie purement terminologique.

Il est tout d'abord très facile de répondre à notre question. En quoi consiste mon fonds de pouvoir d'achat ? Eh bien ! en monnaie et en mes autres avoirs calculés en monnaie. Par là nous rejoignons presque le concept du capital de Menger. Sans doute j'appelle maintes fois cette monnaie et ces avoirs en monnaie mon capital. En outre il n'est pas difficile de distinguer ce concept en tant que « fonds », du « courant » des rendements et, par là, nous avançons d'un pas dans la direction d'Irving Fisher. On dira certainement que je puis m'engager dans une entreprise avec cette somme, ou prêter à un entrepreneur précisément cette somme.

Hélas ! cet arrangement si satisfaisant au premier abord n'est pas pleinement suffisant. Il n'est pas vrai que je puisse m'inscrire au nombre des entrepreneurs à l'aide de cette seule somme. Si je tire un effet de commerce qui est reconnu capable de circuler, je puis aussi acheter pour son montant des moyens de production. On peut dire que je contracte par là une dette qui augmente mon capital. On peut dire aussi que les biens achetés par moi avec l'effet m'ont été précisément prêtés. Mais regardons-y de plus près. Si je réussis, je pourrai rembourser cet effet de commerce avec de la monnaie ou avec des dettes opposées en compensation, qui ne proviennent pas de mon capital, mais de la recette de mes produits. J'ai donc augmenté mon capital, ou, si on ne veut pas l'accorder, j'ai fait quelque chose qui me rend tout à fait les mêmes services qu'une augmentation de capital, sans que j'aie contracté de dettes, qui diminueraient plus tard mon capital. On pourrait objecter que mon capital aurait précisément cru, si je n'avais pas eu de dettes à payer. Mais ces dettes ont été payées sur un gain, et il n'aurait pas été sûr que ce gain échût à mon capital, même s'il m'était tombé en partage sans déduction. J'aurais pu, en effet, l'employer à l'acquisition de biens de consommation et, dans ce cas, il eût été contraire à toute espèce d'usage de le désigner comme un élément du capital. S'il est exact que la fonction du capital consiste seulement à assurer à l'entrepreneur la maîtrise de moyens de production, on ne peut échapper à la conséquence, que la création de l'effet a augmenté mon capital. Le conflit est très net qui existe entre notre conception du capital et la plupart des autres. Mais cela ne nous effraie pas : n'est-ce pas une des tâches de l'analyse scientifique que de faire ressortir l'identité de choses qu'une première observation superficielle sépare, et d'analyser les phénomènes individuels jusqu'en des ramifications qui sont, en apparence, d'une autre essence ? Si l'on réunit ce que nous avons dit auparavant et ce qui a suivi, notre résultat perd beaucoup de son apparence de paradoxe. Sans doute je ne suis pas devenu plus riche par la création de l'effet de commerce. Ma fortune industrielle, calculée ou existant en monnaie, n'est pas devenue plus grande. Au contraire. Le terme « fortune » nous offre donc la possibilité de faire place à un autre aspect du phénomène étudié.

Mais il n'est pas exact que le calcul en monnaie suffise à donner à cette partie de ma fortune qui ne consiste pas en monnaie le caractère de capital entendu en notre sens. Si je possède des biens quelconques, il ne me sera en général pas possible de me procurer par un échange immédiat les moyens de production dont j'ai besoin. Il me faudra vendre les biens que je possède et employer ensuite la somme touchée comme capital, de façon à me procurer les biens productifs désirés. La conception en question reconnaît bien ce fait puisqu'elle attribue de l'importance à la valeur en monnaie des biens que chacun possède. Il n'y a qu'à aller jusqu'au bout de la pensée ainsi exprimée pour reconnaître que, désigner ces biens eux-mêmes comme du « capital », c'est se servir d'une expression elliptique, impropre. Ceci est également vrai des moyens de production achetés, que cette conception envisage aussi comme du « capital ».

Ainsi notre conception est, en un sens, plus vaste, en un autre plus étroite que celle de Menger et que celles qui lui sont apparentées. Seuls ces moyens de paiement sont du capital, nous entendons par là non seulement la monnaie, mais tout intermédiaire des échanges, quelle qu'en soit la nature. Mais non pas tous les moyens de paiement, mais ceux-là seuls, qui remplissent de fait cette fonction caractéristique, qui nous intéresse.

Une pareille limitation tient à la nature des choses. Si un moyen de paiement ne sert pas à procurer à un entrepreneur des moyens de production, et à les prélever à cette fin, il ne constitue pas du capital. Dans une économie nationale sans évolution, il n'y a donc pas de capital; autrement dit, le capital ne remplit pas sa fonction caractéristique, il ne forme pas alors un agent indépendant, il a un rôle neutre. Autrement dit, les différentes formes que revêt le pouvoir général d'achat n'apparaissent pas sous l'aspect qu'incarne le mot de capital; elles sont simplement des moyens d'échange, des moyens techniques en vue de l'exécution des tractations économiques habituelles. Par là leur rôle est épuisé, elles n'ont pas d'autre rôle que ce rôle technique. On peut faire abstraction d'elles sans rien omettre d'essentiel. Mais l'exécution de nouvelles combinaisons économiques, la monnaie et ses équivalents deviennent un facteur essentiel, c'est ce que nous exprimons en les dénommant désormais « capital ». Dans notre conception le capital est donc un concept qui suppose l'évolution économique, à qui rien ne correspond dans le « circuit ». *Ce concept incarne un aspect des événements économiques, qui nous a été suggéré par la seule évolution.* Je désirerais attirer l'attention du lecteur sur cette proposition. Elle contribue pour beaucoup à la compréhension du point de vue développé ici : quand on parle du capital au sens où l'on emploie ce mot dans la vie pratique, on ne pense jamais tant à la chose en soi qu'à certains phénomènes ou à un certain aspect des choses, à savoir à l'activité de l'entrepreneur, à la possibilité par lui d'acquérir des moyens de production. Cet aspect est commun à beaucoup de concepts du capital, et les tentatives faites pour leur rendre leur valeur expliquent, à mon avis ce qu'il y a de « protéiforme » dans une définition concrète du capital. En soi donc rien n'est, à proprement parler, du capital, ni de façon absolue ni par des qualités immanentes ; ce que l'on désigne toujours par capital, ne l'est que dans la mesure où certaines conditions sont satisfaisantes, bref ne l'est que d'un certain point de vue.

Nous définirons donc le capital comme la somme de monnaie et d'autres moyens de paiement, qui est toujours disponible pour être concédée à l'entrepreneur. Au moment où commence l'évolution et où est abandonné le « circuit », ce capital total peut, selon notre conception, se composer seulement pour la plus petite partie de monnaie, il faut même qu'il comprenne d'autres moyens de

paiement. Si l'évolution est en marche, si l'évolution capitaliste se rattache, ainsi qu'il en est dans la réalité, à des formes non capitalistes ou à des formes transitoires, elle prendra son départ sur une réserve de monnaie. Mais, en stricte théorie, elle ne le pourrait pas faire. Même dans la réalité c'est impossible, si l'on doit créer quelque nouveauté vraiment importante.

Le capital est un agent de l'économie d'échange. Un phénomène particulier de l'économie d'échange s'exprime sous l'aspect du capital : à savoir le passage des moyens de production d'une économie privée à ceux d'une autre économie. Il n'y a donc, à notre sens, vraiment que du capital privé. Ce n'est qu'au sein d'économies privées que les moyens de paiement peuvent remplir leur rôle de capital. Il n'y aurait ainsi que peu d'intérêt à parler en ce sens d'un capital social. Quoi qu'il en soit, la somme des capitaux privés signifie quelque chose; elle donne la grandeur du fonds qui peut être mis à la disposition des entrepreneurs, la grandeur du prélèvement fait sur les moyens de production. Pour cette raison le concept de capital social ne serait pas du tout sans signification¹, bien qu'il n'y ait pas un pareil capital dans une économie communiste. Quand on parle de capital social, on pense le plus souvent à l'ensemble des biens que possède un peuple; seuls les concepts « objectifs » de capital ont conduit à la notion de capital social.

¹ Surtout pas si l'on mesure cette unité de capital aux quantités de moyens de production que l'on peut obtenir en échange de cette unité de capital. Si on le fait, on peut - mais seulement en un sens figuré - parler aussi d'un capital en nature.

Appendice

Il nous faut discuter les concepts de capital que la pratique et la science pourraient nous opposer. Nous devons montrer que le désaccord est moindre qu'il ne paraît et que l'on prend consciemment ou non en considération plus qu'on ne le croit le point qui nous intéresse.

Pour ce qui est du premier point, il ne s'agit pas d'une recherche sur le sens du mot « capital » dans la langue courante ; elle nous entraînerait vite à des erreurs ridicules, soit par exemple le mot « cerf royal » [Kapitalhirsch]. Il sera question ici d'une recherche sur les idées où le mot « capital » est un terme technique. Une telle discussion n'est ni très fertile ni très intéressante, mais elle est malheureusement nécessaire pour la défense de ce que nous avons exposé.

Tout d'abord nous avons parlé de la conception, qui s'exprime dans la formule « mon capital ». Si nous demandons à quelqu'un ce qu'est son capital, il nous indiquera en réponse une somme de monnaie. Quelle somme est-ce ? Avec la plus grande tranquillité nous pouvons répondre : la somme qu'il pourrait obtenir en réalisant ses actifs. Mais cela n'est-il pas simplement la mesure du capital ? N'y a-t-il pas là la même expression pour désigner deux choses ? Regardons-y de plus près. Si la personne interrogée voulait dire que les fractions de sa fortune sont son capital, et si elle voulait simplement appliquer une méthode de mesure, la somme de la monnaie serait presque toujours autre que cette valeur marchande. Car les fractions individuelles de fortune, que possède quelqu'un, peuvent lui être personnellement plus ou moins précieuses que ne l'indique le montant de leur valeur marchande. Il est rare que quelqu'un possède des biens qu'il estime moins que la monnaie qu'il peut obtenir en échange, sans quoi il les vendrait. Sans doute le cas contraire est fréquent. Ceci, objectera-t-on, peut être exact pour tous les objets de consommation personnelle, mais tous les biens qui servent à l'industrie de l'économie d'échange sont estimés d'après leur rendement, lequel mesure aussi leur valeur marchande. Abstraction faite de ce que des liens personnels peuvent attacher le propriétaire d'une fabrique héritée à cette fabrique et que ces liens font qu'il l'estime plus haut que toute autre personne, abstraction faite aussi de ce qu'aux mains du possesseur actuel la valeur de cette fabrique est peut-être plus élevée qu'aux mains de tout autre, il n'est pas sûr que l'on puisse vendre ce moyen de production pour un prix aussi élevé que l'on pourrait le supposer en partant de son rendement net. Certainement il y a une tendance à cela, mais les nombreuses exceptions que la pratique fournit montrent que cette estimation du « capital » en monnaie n'est pas la seule mesure convenable pour apprécier la valeur des biens. Pourquoi alors notre homme nous parle-t-il de la valeur marchande ? Parce que, lorsqu'on l'interroge sur son capital, il veut exprimer ceci : « Le montant de mon pouvoir d'achat général, voilà la grandeur de ma puissance économique. » C'est là la perspective que lui suggère le mot « capital ». Mais quel sens a cette puissance économique, à quoi peut-il l'employer ? Uniquement à acheter des biens, et ces biens ne peuvent être que des moyens de production, s'il ne veut pas dilapider son capital. Il veut donc exprimer sa puissance d'acquisition des moyens de production. Jusqu'ici notre homme est d'accord avec notre conception ; il serait facile de lui opposer qu'il ne peut se procurer directement des moyens de production par voie d'échange, et que par conséquent ce qu'il appelle capital consiste seulement, au fond, en choses par où il peut acquérir du capital, lequel lui permet ensuite d'exercer cette puissance de fait sur les moyens de production. En considérant ses biens comme capital, il pense à la monnaie qu'il peut se procurer en échange, non pas en tant que mesure, mais comme agent favorable à ses desseins ultérieurs. C'est déjà reconnaître que désigner

ces biens eux-mêmes comme du capital implique un sens elliptique ou figuré. Il en est tout à fait de même quand il désigne sa propre activité comme son capital : cela veut dire que sa propre activité est son moyen de se procurer du capital. Sans doute l'homme de la pratique se refusera à considérer comme étant du capital les lettres de change qu'il peut émettre. Mais, quelle que soit sa terminologie, nous pouvons l'amener à reconnaître que ces lettres sont quelque chose qui est semblable, pour l'essentiel, au reste de son capital. Touchant le problème de savoir si ses biens sont du capital, il songera à leur pouvoir d'achat ; il observera en outre que ce pouvoir d'achat n'est que la possibilité de se procurer grâce à eux de la monnaie, et que cette monnaie entre ici en ligne de compte comme moyen d'acquérir des biens de production ¹ ; dès lors il sera clair pour lui que ce « capital » est augmenté par la création de moyens de paiement à crédit. Si notre homme appelle son capital - au sens figuré - ce qu'il possède en fait de biens, il lui faudra y comprendre sa capacité à créer des effets de commerce capables de circuler, car ceux-ci contribuent à lui procurer du pouvoir d'achat et à étendre sa puissance sur les moyens de production. S'il nous répond que cela n'est pas l'usage, nous objecterons qu'il lui faut cependant le faire, s'il veut rester d'accord avec lui-même et mener logiquement à bout le point de vue auquel il s'est placé lui-même en appelant la valeur marchande de ses biens comme son capital.

Nous avons maintenant dégagé l'importance fondamentale du capital dans l'économie d'échange, et nous avons vu que la pratique des affaires concorde avec notre conception du capital entendu comme pouvoir d'achat. Mais il nous faut préciser davantage le sens de ce concept dans la langue courante, suivre ce qu'il y a d'essentiel dans l'usage de la langue courante et distinguer entre la teneur véritable du mot capital et ses emplois figurés ou elliptiques. C'est là chose possible sans grande difficulté. Cette idée directrice peut être reconnue partout comme un « fil rouge » propre à s'orienter. Il faut faire place ici à l'expression « marché du capital ». Qu'est-ce que le marché du capital ? Rien autre que le marché du pouvoir d'achat ², le résumé des événements par lesquels les moyens de paiement arrivent entre les mains des entrepreneurs. Quelle que soit la définition que l'on en donne, il est certain que, lorsque l'homme d'affaire parle du marché du capital, il songe non à des biens concrets, encore moins à certaines catégories d'entre eux, mais à des effets de crédit, à des soldes actifs, à de la monnaie, bref à un pouvoir d'achat disponible. Il faut faire place aussi à l'expression de fourniture de capital, de « capital création ». Il ne s'agit pas ici de fourniture de biens immédiats, ni de production de biens en vue d'une production ultérieure, mais de la fourniture ou de la création nouvelle de moyens de paiement à crédit. Il faut enfin mentionner ici l'expression de « capitaliste ». Un capitaliste est certainement quelqu'un qui a du capital. Mais, au point de vue pratique, c'est en même temps quelqu'un de qui on peut obtenir du capital au sens de pouvoir d'achat, de moyen de paiement, peu importe que sa fortune consiste pour le moment en des biens quelconques, peu importe qu'ils se composent de monnaie ou d'un autre pouvoir d'achat.

Le concept pratique de capital que nous rencontrons dans l'expression « un fonds » ou une entreprise, est, en apparence, d'une autre espèce. Qu'est-ce qu'un « fonds » ? Ce concept se rencontre en comptabilité dans le sens le plus technique, le plus logiquement élaboré. Au premier

¹ Cf. la définition du capital en tant que somme des montants monétaires d'« embauche » (Werbende Geldoeträge) dans le Code civil du Reich allemand.

² Cf. sur ce point SPIETHOFF, loc. cit., p. 42, qui ne comprend comme marché de capital que le marché des capitaux prêtés à l'entreprise à long terme, tandis que chez lui le marché monétaire est le marché des capitaux prêtés à court terme.

regard notre réponse à cette question paraît contredire la pratique de la comptabilité. Elle se formule comme suit : nous appelons fonds la somme de monnaie qui est employée à la fondation et à l'exploitation d'une entreprise. Nous expliciterons d'abord cette définition, puis nous la rattacherons à la conception du capital comme pouvoir d'achat; enfin nous la comparerons à celle qui découle de la pratique de la comptabilité. Pour simplifier l'exposé, nous supposerons à nouveau que tout le processus de production ne dure qu'une période économique, que toute la force de production d'une entreprise s'épuise complètement en cette seule période, si bien qu'à la fin de celle-ci il n'y a plus que des produits ou leur substitut en argent, et rien autre. Tous les produits doivent être achevés et être vendables seulement à la fin de cette période, et toute la monnaie nécessaire à la production doit être disponible déjà au début de cette même période.

Le fonds se divise en capital d'établissement et en capital d'exploitation. A l'aide du premier on achète des prestations de terre, des bâtiments, des machines, etc., à l'aide du second les prestations de travail, les matières premières, etc., au fur et à mesure qu'elles deviennent nécessaires. Le prix total de ces différents biens la somme de toutes les dépenses productives, bref la somme avec laquelle l'entreprise prend son départ, nous l'appelons son fonds ou capital initial. Peu importe que cette somme appartienne à l'entrepreneur, ou soit empruntée par lui partiellement ou en totalité ; peu importe aussi que tous ces biens soient payés avec de la monnaie, avec des lettres de change ou avec tous autres moyens de paiement à crédit. C'est là tout ce que nous avons à dire quant au premier point.

Pour ce qui est du second point, il est clair que le capital, entendu en ce sens, n'est autre que ce que nous avons déjà appelé capital. Le fonds ou capital est le montant du pouvoir d'achat de l'entreprise sur les moyens de production dont elle a besoin. Mais nous avons ici à constater une seconde fonction du concept de capital, une fonction que nous pourrions appeler une fonction de comptabilité. Le montant du capital est en effet la mesure du succès ou de l'échec de l'entreprise. Il fournit la borne à partir de laquelle il y a un succès productif, un standard de comparaison entre les forces productives sacrifiées et le succès atteint. Elle représente la charge qu'il faut contre-balancer, si l'entreprise doit avoir le droit de vivre dans l'économie d'échange. Le capital pris en ce sens crée un critère pour juger de l'activité d'un entrepreneur, il marque le « talent »¹ avec lequel il se livre à l'économie, la base nécessaire de ses comptes dans l'économie d'échange, d'un coup d'œil sommaire sur la marche de l'entreprise et le sort des forces productives confiées à celle-ci. Vue ainsi, la somme de capital représente le nombre des unités de calcul, à qui il faut rapporter les biens productifs et à qui on devra rattacher plus tard le rendement des produits. Envisager les choses sous leur aspect de capital, c'est pouvoir les calculer. Le capital est un concept de mesure. C'est là ce qu'il y a d'exact dans l'opinion qui voit dans le capital exprimé en monnaie une mesure de la valeur des biens productifs. Seulement on n'a pas épuisé par là son essence, ce n'est là qu'une fonction accessoire de ce concept. On peut distinguer celle-ci de la fonction essentielle du même concept. Le capital envisagé dans cette fonction est, de par sa portée, identique au capital entendu comme fonds destiné au paiement des biens de production par l'entrepreneur. Le capital procure à l'entrepreneur, sur le marché, les biens de production. Précisément cette somme dépensée à l'achat de biens de production est incorporée au compte et employée à mesurer le

¹ Allusion à la parabole biblique [Note du traducteur].

succès remporté par l'entreprise. Nous voyons dans cette coïncidence, qui ne ressort dans aucune autre définition du concept de capital, un argument favorable à notre conception.

Cependant notre concept de capital entre en conflit avec celui tiré de la comptabilité. Nous en arrivons ainsi au dernier point qui doit être éclairci. Nous avons auparavant la satisfaction d'indiquer quelques concordances essentielles entre notre conception et celle tirée de la comptabilité. Nous rencontrons d'abord la distinction entre capital et biens. Le capital est une somme de monnaie, tandis que l'inscription des biens achetés a pour seule fin de montrer ce qu'il est advenu du capital. La somme *entière* avec laquelle l'entreprise prend son départ est du capital, sans que l'on ait à distinguer quels biens ont été achetés par elle. Il en va ainsi des sommes données en achat des instruments et des prestations de terre. On appelle capital, non pas l'excédent net, l'actif d'une entreprise, mais quelque chose d'autre, à savoir le montant du pouvoir d'achat consacré à l'exploitation. La grandeur du capital ne se modifie pas à la suite de l'usure normale des moyens de production. Jusqu'ici donc nous pouvons indiquer comme favorable à notre conception la pratique de la comptabilité.

Cependant une différence semble apparaître ici. Les bilans paraissent ne pas coïncider pleinement avec notre représentation théorique. Il est de peu d'importance que nous ne rencontrions pas, par exemple, du côté de l'actif le poste « prestations de travail ». Ce poste est inclus dans le poste « caisse » et dans le poste « réserves de marchandises ». Notre hypothèse, qui limite la durée de l'entreprise à une période de production, établit là une différence par rapport aux bilans de la pratique, ces derniers étant adaptés à d'autres considérations. Si nous y trouvons, non pas des prestations de travail, mais de la terre, des immeubles, etc., la raison en est la circonstance suivante et non pas une différence tenant à l'essence des choses : les fonds, les immeubles et autres biens achetés serviront aussi dans d'autres périodes économiques ultérieures ; seule une partie de leur valeur est transférée à la réserve de marchandises, tandis qu'une autre partie continue à demeurer indépendante.

Ce qui suit est plus important : la somme totale employée par l'entrepreneur n'apparaît pas toujours dans la comptabilité comme son « capital ». On distingue au contraire ce capital de diverses autres sommes, telles les actions de préférence, les lettres de change en circulation. Cette division repose sur deux circonstances : sur la différence entre les emplois permanents et les emplois temporaires, et sur la différence entre le capital et les dettes. En ce qui concerne la première différence, elle perd de son importance si l'on suppose que l'entreprise survit à une première période économique et que ses produits sont tous mis en vente seulement à la fin de cette période. Dans ces conditions, le montant des lettres de change est investi avec une durée aussi relative que le capital entendu au sens restreint. Même quand notre hypothèse n'est pas exacte, il n'y a pas de différence essentielle. Quand bien même on appelle « capital » la somme servant constamment à l'entreprise, il faudra accorder que, du point de vue qui nous intéresse ici, cette somme n'a, en principe, pas d'autre fonction que cette fonction moins constante, plus souple. En pratique, on appelle assez souvent cette dernière somme « capital fluctuant » ou « capital variable » ; on nous contredira à peine si nous disons que cet emploi plus restreint du concept de capital n'est qu'une expression elliptique pour désigner le « capital consacré d'une manière permanente à l'entreprise », ou « l'élément permanent qui existe dans le capital de l'entreprise ». La conséquence de cette façon de s'exprimer est la distinction entre la dépense de capital et les autres

dépenses. Ici encore la durée, le caractère relativement définitif de cette réponse est le facteur décisif et cette manière de s'exprimer n'est qu'elliptique. Même si on pouvait ne pas dépenser de capital grâce à des rendements antérieurs, rien d'essentiel ne serait modifié au point qui nous importe ici. Si essentiel que puisse être par ailleurs cet événement, il nous apparaîtrait sous l'angle d'une élévation de capital, et ce n'est pas à nous seulement qu'il apparaît comme tel, mais aussi à l'entrepreneur et aux actionnaires; l'essentiel est que l'on emploie une nouvelle somme à l'achat de moyens de production. Si cette somme vient d'un rendement antérieur, nous avons à nous en réjouir, mais cela ne modifie rien d'essentiel à l'événement ; c'est la même chose que si on procédait à une élévation de capital entendu au sens habituel du mot. En fait, cette somme est, en dernière analyse, additionnée au « capital ». Si l'on conserve l'expression de capital en lui donnant ce sens, cela n'est, nous le répétons, qu'une expression synonyme de « capital primitif ». La situation juridique différente de ces sommes ne modifie pas leur signification économique.

La seconde différence indiquée par nous n'est-elle pas plus importante, à savoir la différence entre « capital » et « dettes » ? Est-ce que mon capital n'est pas un actif, ma dette un passif ? Certes on ne peut nous adresser cette objection au point de vue de la comptabilité. Car le capital ne figure jamais du côté actif du bilan.

Au point de vue de l'entrepreneur il est toujours un passif, même s'il lui appartient en propre. Dans ce cas le « forgeron » entrepreneur, doit son capital au « forgeron » capitaliste. La science juridique, il est vrai, a formé en vue de ses desseins une autre conception, selon laquelle personne ne peut avoir de créance envers soi-même. Mais cela n'a pas d'autre signification que celle-ci : personne ne peut porter plainte contre soi-même. En pratique la différence n'est pas aussi grande que l'on pourrait le croire. Si l'entrepreneur réussit, il recouvre sa créance envers lui-même tout aussi bien que d'autres personnes recouvrent leur créance envers lui. S'il n'a pas de succès, les autres personnes ne peuvent pas non plus réaliser leurs créances contre lui en tant qu'entrepreneur. Le droit ne leur donne que la possibilité de se saisir d'autres éléments de la fortune de l'entrepreneur, ou, en cas d'insuccès partiel, de satisfaire leurs créances à l'exclusion de celles de l'entrepreneur. Mais c'est là autre chose, c'est un complexe de conditions et de faits, que, du point de vue économique, il faut mettre strictement à part. On pourrait dire que le capital d'une entreprise est destiné à constituer une réserve pour faire face à ses dettes. Mais cela ne serait exact que si l'on maintenait ce capital liquide, par exemple si on gardait la monnaie en caisse. Au cas contraire le montant, qui est le « capital », est dépensé tout aussi bien que le montant représenté par les dettes, et il n'est pas possible de s'en tenir au capital de l'entreprise pour satisfaire des créances. Que le capital soit petit ou grand, les créanciers ne peuvent se payer que sur les restes des biens productifs et sur les produits. S'il est vrai qu'on prête à une entreprise disposant d'un grand capital d'un cœur plus léger qu'à une entreprise disposant d'un petit capital, cela vient de ce que la grandeur du capital est un symptôme de la force de l'entreprise et parce que l'on sait que ce capital ne peut pas devant les tribunaux concourir avec les autres dettes¹, entendues au sens juridique. Croire que le capital, comme tell est prêt à rembourser les créances, serait tout aussi naïf que de croire qu'à chaque avoir en banque correspond un versement en espèces sonnantes et

¹ KNAPPE, *Bilanzen der Aktiengesellschaften [Bilans des sociétés par actions]*, reproche à Simon l'expression de dette employée dans ce contexte. Du point de vue juridique il a naturellement raison.

trébuchantes et qu'une somme de monnaie destinée au remboursement attend quelque part chaque lettre de change émise.

Le capital d'une entreprise n'est, sous l'angle économique, pas moins un passif que toutes les autres dettes, depuis l'action de préférence jusqu'à l'argent prêté au jour le jour (Taggeld) ou le « use of balances over night ». Le rôle des sommes de monnaie correspondant à ces dernières dettes n'est que celui correspondant au capital pris au sens de fourniture de moyens de production. Nous appellerons donc capital la somme de tous les postes passifs. La pratique de la comptabilité elle-même nous y conduit et nous apprend que son concept de capital est trop restreint, et qu'elle distingue le capital de sommes qui, par leur rôle ou leur nature, sont identiques à lui : elle le fait pour des raisons pratiques, pour discerner les différentes fractions de la somme totale investie dans l'entreprise, et ce, d'après des points de vue qui, en pratique, sont essentiels pour juger de la situation d'un entrepreneur, mais qui sont accessoires au point de vue des principes ici au premier plan. Si on veut englober dans le concept de capital ce facteur qui contient la quintessence du phénomène Au capitalisme et que toutes les théories du capital désirent consciemment ou non saisir, il faut lui donner toute l'ampleur qu'il a en comptabilité.

Un coup d'œil jeté sur la réalité renforce notre conception. Nous voyons, par exemple, que la façon dont une société par actions se procure de la monnaie n'a pour elle qu'une valeur d'utilité: sera-ce par une émission de nouvelles actions ou par la création d'actions de préférence ou par des dettes flottantes ? Tous ces procédés ont d'innombrables formes intermédiaires, tous empiètent souvent les uns sur les autres, tous servent à une fin unique, à fournir à l'entreprise de la monnaie pour l'acquisition de biens de production ou pour l'exécution de nouvelles combinaisons. A l'égard de tous, la pratique a une expression consacrée : ce sont des méthodes pour « fournir du capital ». Seule la forme juridique distingue ces procédés les uns des autres. Elle est adaptée aux circonstances, mais la chose fondamentale demeure la même. Toutes ces formes juridiques apparaissent aux dirigeants de l'entreprise comme des moyens techniques pour un seul et même but, elles apparaissent au possesseur de capital comme des modes variés de placement de son capital, qui ne se distinguent que par des avantages et des inconvénients juridiques et par des avantages ou des inconvénients économiques correspondants.

La réalité incite donc à grouper en une seule et même conception toutes ces sommes d'argent fournies. Toutes, du point de vue de l'entreprise, sont du capital. Il est donc indiqué d'envisager tous les agents économiques, qui contribuent par l'apport de leur capital à une entreprise, comme les créanciers de cette entreprise au sens économique du mot. Même si ceux-ci jouent aussi dans l'entreprise le rôle de dirigeants, il faudra distinguer ce dernier rôle de leur rôle en tant que capitalistes. Mais la grande masse de tous les actionnaires, commanditaires, sociétaires sans droit de vote, etc., ne joue pas le rôle de dirigeants, et leur situation, en tant qu'associés juridiques, a vraiment peu d'importance réelle en face de l'impossibilité où ils se trouvent d'exercer une influence correspondante. Cette influence consiste le plus souvent en un contrôle qui dépasse de peu en pratique celui que peut exercer tout autre créancier. A mon avis on est plus près des faits, en désignant les actionnaires et les sociétaires comme des fournisseurs de capital, dont les droits sont en état d'infériorité par rapport à tous les autres créanciers, mais qui, précisément pour cette raison, ont une influence immédiate sur la marche de l'affaire, à titre de garantie, et un droit à un gain plus élevé éventuel à titre de prime : ils sont donc comparables à des entrepreneurs. Même un

consortium de créanciers de l'État ne devient pas le souverain du fait qu'on lui concède parfois un contrôle qui va parfois assez loin, voire même une influence directe sur la gestion de l'État. Un fournisseur de monnaie ne devient pas un entrepreneur au sens propre du mot du fait qu'il peut espérer un dividende plus élevé et qu'il peut par là être enclin à prendre une part du risque.

Ce point de vue est apparu déjà plusieurs fois dans la théorie. Cette conception économique n'est même devenue déterminante pour l'économie nationale que là où, en principe, on faisait attention à ces faits, mais toujours, quand on traitait de questions concrètes individuelles, le point de vue défendu ici était - au moins implicitement - plus ou moins pris en considération. Il est d'un usage courant pour le praticien. Ceci apparut, par exemple, lors de la discussion du problème de savoir si les dividendes doivent être soumis aux impôts sur les sociétés par actions, ou s'ils doivent encore acquitter les impôts sur les créances. Des réponses différentes furent données à ces questions. Quoique le jugement porté sur ces problèmes dépende de considérations autres que la conception qu'on se fait de la nature économique du phénomène, les arguments développés montrent que notre point de vue n'est pas nouveau. Son importance pour nous réside en cela, et en cela seulement, qu'il confirme notre résolution d'englober en une conception unique toutes les sommes qui servent aux fins d'une entreprise.

Ceci ne veut pas dire, comme nous l'avons déjà remarqué, que nous voulons effacer la différence qui existe entre deux sommes que l'on distingue dans la langue courante, soit comme « capital », soit comme « dettes ». Ce n'est que du point de vue « aspect du capital » que ces sommes ont le même rôle, et qu'il faut les additionner. Pour l'entreprise elles collaborent et contribuent toutes deux à lui faire atteindre son but. Si, au contraire, on veut savoir ce que serait la situation de chacune de ces sommes si toutes les entreprises liquidait, si l'on veut fixer ce que chacune de ces sommes a atteint à un certain moment, ces sommes s'opposent, et le résultat de cette opposition n'est pas leur somme, mais leur différence. *C'est cet aspect que l'expression « fortune » incarne pour nous.* La différence entre les concepts de capital et de fortune résulte de l'angle sous lequel on considère la situation économique de quelqu'un. Ces deux concepts représentent des *formes de calcul* propres à saisir cette situation, formes de calcul, dont le sens et la justification dépendent de la fin qui est poursuivie. Cette distinction fournit ce qui est encore nécessaire pour répondre à différentes objections voisines.

Nous croyons avoir caractérisé le phénomène du capital par nos développements. Nous pensons aussi avoir saisi la quintessence du concept de capital dont se sert la pratique, nous l'avons simplement élaboré plus profondément et élargi en partant du facteur qui forme son essence. Assurément l'homme d'affaires ne considère jamais un certain bien comme formant en tant que tel un capital, il considère les biens au seul point de vue de leur pouvoir d'achat. Or, ce pouvoir d'achat ne peut agir que par l'intermédiaire de moyens de paiement véritables, nous les avons caractérisés comme formant du capital, et nous nous faisons forts de convaincre tout praticien qu'il ne désigne des biens concrets comme capital que dans un sens figuré, dans la mesure où il peut obtenir en échange de la monnaie. En outre, ce pouvoir d'achat ne peut, en principe, avoir pour but que de procurer à l'entrepreneur les moyens matériels en vue de nouvelles productions; des moyens de paiement à crédit peuvent aussi servir à cette fin, aussi les avons-nous englobés dans ce chapitre. Il est clair que, lorsqu'une nouvelle entreprise doit être créée dans une économie jusqu'alors statique, où toute la monnaie est « liée », le capital ne peut consister qu'en moyens de

paiement à crédit ; ce fait ne nous semble si étrange que parce que notre expérience ne nous parle que d'évolution vivante et que l'évolution capitaliste se rattache en fait à l'évolution précapitaliste (et non pas à un régime sans évolution), laquelle a mis à sa disposition sa riche réserve de monnaie. Mais ces mêmes réserves ne suffisent nullement à tous les besoins présents et, dans les centres où l'évolution capitaliste est rapide, la monnaie « réelle » ne joue que le rôle de « monnaie d'appoint » ; les faits correspondent ainsi mieux encore à notre tableau théorique qu'il ne serait nécessaire pour que l'on puisse s'en servir. Notre conception n'est que celle de la pratique, elle est seulement menée à bout avec logique et vidée de ses contradictions, de conceptions impropres et figurées, et de la supposition naïve, qui s'explique le paiement de tout chèque par le fait que la banque qui l'acquitte en a par devers elle le montant équivalent en monnaie.

III

Le marché monétaire.

Il nous reste encore un pas à faire. Le capital n'est ni la totalité, ni une catégorie des moyens de production ; il ne consiste pas plus en matières premières qu'en produits finis. Le capital n'est pas non plus une réserve de biens de consommation. Il est un facteur spécial. Comme tel, il doit avoir un marché au sens théorique du mot, comme il y a un marché des biens de consommation et des moyens de production. Et à ce marché théorique doit correspondre dans la réalité quelque chose d'analogue, ainsi que quelque chose correspond aux deux marchés théoriques des biens de consommation et des moyens de production. Nous avons vu dans le premier chapitre qu'il y a des marchés de prestations de travail et de terre, et des marchés de biens de consommation ; on y acquiert tout ce qui est essentiel pour le circuit de l'économie nationale, tandis que les moyens de production fabriqués qui sont, sous tous rapports, des postes provisoires de compte, n'ont pas de marché propre à tendance indépendante, pas de centre théorique et pratique. Dans l'évolution, qui introduit dans le processus économique ce nouvel agent qu'est le capital, il faut qu'il y ait un troisième marché : à savoir le marché du capital.

Il en existe un. La réalité nous le montre immédiatement, bien plus nettement qu'elle nous montre le marché des prestations et celui des biens de consommation. Il est bien plus concentré, beaucoup mieux organisé, beaucoup plus facile à voir et à embrasser du regard, que les deux autres. C'est ce que l'homme d'affaire appelle le marché monétaire, ce sur quoi les journaux donnent sous ce titre quotidiennement des nouvelles. Le nom de ce marché n'est pas entièrement satisfaisant de notre point de vue : on n'y traite pas seulement la monnaie ; aussi pourrions-nous, en partie, protester avec les économistes contre la conception exprimée dans ce mot. Toutefois acceptons ce mot. En tout cas le marché du capital est le même que ce que l'on désigne en pratique comme marché monétaire. Il n'y a pas d'autre marché du capital ¹. Ce serait une tâche attrayante et profitable que de donner une théorie du marché monétaire. Nous n'en possédons pas encore ². Il serait surtout intéressant, et profitable, de rassembler et d'éprouver la valeur théorique des règles concrètes qui déterminent les décisions et les jugements du praticien dans des situations particulières qui ont

¹ Tout au Plus pourrait-on avec SPIETHOFF (*loc. cit.*) distinguer le marché du capital, en tant que marché de pouvoir d'achat à long terme, du marché monétaire, en tant que marché de pouvoir d'achat à court terme. Mais sur l'un et l'autre la marchandise traitée, c'est le pouvoir d'achat.

² Mais cf. A. HAHN, *A Propos de la théorie du marché monétaire. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1923.

donné lieu d'habitude à des formules fixes et servent de guide à tout auteur d'article sur le marché monétaire. Ces règles pratiques, ces pronostics de la météorologie économique, sont pour le moment tout à fait négligés par les théoriciens, quoique leur étude conduise au fond même de la connaissance de l'économie moderne. Nous ne pouvons nous y lancer ici. Nous ne dirons que ce qui est nécessaire à nos desseins. Il est possible de le faire en peu de mots.

Dans une économie sans évolution, il n'y aurait pas un pareil marché monétaire. Si cette économie était parfaitement organisée, et si son trafic était réglé par des moyens de paiement à crédit, elle posséderait une sorte de chambre de compensation, de clearing-house, de centrale de comptabilité de l'économie nationale. Les faits qui surviendraient dans ce clearing reflèteraient tous les événements économiques, les paiements périodiques de salaires, d'impôts, les besoins monétaires des périodes de récolte, ceux des périodes de repos. Mais ce ne serait là que des faits de liquidation, on ne saurait nullement parler d'un marché véritable. Ces fonctions doivent également être accomplies dans un régime à évolution. Mais, en pareil régime, il y a toujours un emploi possible pour tout pouvoir d'achat momentanément oisif. Dans ce régime à évolution enfin, comme nous l'avons souligné, on oriente le crédit bancaire vers les nécessités du circuit économique. Ainsi il arrive que ces fonctions du crédit bancaire deviennent des éléments importants de la fonction du marché monétaire, qu'elles sont entraînées dans le mouvement du marché monétaire, que les besoins du circuit s'ajoutent sur le marché monétaire à la demande des entrepreneurs, et que sur le marché monétaire la monnaie venue du circuit augmente l'offre de pouvoir d'achat. Pour cette raison, nous sentons dans chaque élément du marché monétaire les pulsations du circuit : la demande de pouvoir d'achat augmente à l'époque de la récolte, à celle des paiements d'impôts, etc., et après ces époques c'est son offre qui augmente. Mais cela ne doit pas nous empêcher de distinguer sur le marché monétaire les événements du circuit des autres. Les derniers événements seuls sont essentiels, les premiers se joignent à eux, et leur apparition même sur le marché n'est qu'une conséquence de l'évolution. Tous les liens étroits d'actions réciproques qui existent entre les deux régimes ne changent rien au fait que l'on peut les distinguer également dans la pratique, et qu'on peut toujours dire ce qui, dans un événement du marché monétaire, appartient au circuit et ce qui appartient à l'évolution.

La quintessence du phénomène réside dans le besoin de crédit des nouvelles entreprises. Cela apparaît encore plus clairement, si nous nous souvenons que, pour être bref et simple, nous faisons abstraction ici de l'influence des relations internationales, que subit chaque économie nationale, et des interventions extra-économiques, auxquelles est exposée toute économie nationale. Par là, disparaissent pour nous les phénomènes de la balance des comptes de l'économie nationale, du marché de l'or, etc. Cette réserve faite sur le marché monétaire se produit essentiellement une chose: d'une part, les entrepreneurs y apparaissent comme la partie qui demande ; d'autre part, les producteurs de pouvoir d'achat et ceux qui négocient le prêt de ce pouvoir - les banquiers - y apparaissent comme la partie qui offre, les uns et les autres étant accompagnés de leurs états-majors d'agents et d'intermédiaires. L'objet de l'échange est le pouvoir d'achat présent, le bien-prix, le pouvoir futur, comme nous l'expliquerons plus loin. Dans la lutte quotidienne qui se livre entre ces deux parties pour la fixation du prix, se décide la destinée de l'évolution future. Dans *cette lutte*, le système des valeurs futures apparaît pour la première fois sous une forme pratique, saisissable et en relation avec les circonstances données de l'économie nationale. Il serait tout à fait faux de croire en même temps, que des crédits à court terme sont sans importance pour des

entreprises nouvelles, que la formation de leur prix n'importe donc pas pour les entrepreneurs. Au contraire : nulle part la situation globale de l'économie nationale ne s'exprime aussi nettement et de façon si décisive pour l'évolution que dans le prix de l'argent au jour le jour; l'entrepreneur n'emprunte pas forcément du crédit pour tout le laps de temps pour lequel il a besoin de crédit, il emprunte en cas de besoin, et souvent de jour en jour. C'est surtout la spéculation qui souvent soutient toute seule sur le marché les nouvelles entreprises ; or, elle travaille presque uniquement avec des crédits à court terme, qui peuvent être accordés aujourd'hui et refusés demain.

L'influence de l'offre et de la demande, les deux parties au marché, se voit très nettement sur les marchés les plus développés, moins nettement sur d'autres. Nous y voyons comment s'exprime le besoin de crédit de l'industrie, et comment le monde de la banque tantôt l'appuie et l'encourage, tantôt cherche à y mettre un frein, tantôt enfin lui refuse toute satisfaction. Tandis que, sur les autres marchés de l'économie nationale, la demande et l'offre témoignent même dans leur évolution d'une certaine constance, des fluctuations d'une grandeur frappante apparaissent d'un jour à l'autre sur le marché monétaire. Nous l'expliquerons par la fonction particulière du marché monétaire. Tous les plans, toutes les perspectives d'avenir de l'économie nationale agissent sur lui. Et aussi, par ailleurs, toutes les conditions de vie de la nation, tous les événements politiques, économiques, physiques. C'est à peine s'il y a des nouvelles politiques, sociales qui n'exercent pas une influence sur la décision à prendre dans l'exécution de nouvelles combinaisons, qui ne modifient pas la situation du marché monétaire, les opinions et les intentions des dirigeants. Le système des valeurs futures doit être adapté à chaque nouvelle situation; il faut agir conformément à chaque nouvelle situation et autrement qu'on a agi jusqu'alors. Cela ne peut pas toujours se faire par de simples variations du prix du pouvoir d'achat. L'influence de la personne intervient de multiples façons à côté des répercussions des variations de prix ou à leur place. On comprendra dans quel sens nous pouvons dire que le principe du phénomène n'est pas atteint par là. Il va de soi que la nature concrète de chaque élément de pouvoir d'achat, *spécialement le temps* durant lequel on en peut disposer, établira *dans les prix de la monnaie au même moment et sur le même marché* une diversité qui ne doit pas nous tromper.

Ces remarques embrassent une très grande masse de faits et schématisent beaucoup de formes extérieurement très différentes, qui nous permettent de résoudre dans le détail plus d'un problème. Cependant il ne s'agit ici que d'envisager les grandes lignes fondamentales. Le marché monétaire est toujours, pour ainsi dire, le grand-quartier de l'économie capitaliste, d'où les ordres partent vers ses différentes parties ; ce que l'on y débat, ce que l'on y décide est toujours, de par sa nature la plus intime, l'établissement du plan d'évolution ultérieure. Tous les besoins de crédit y aboutissent, toutes les intentions économiques prennent là position les unes par rapport aux autres, y luttent pour leur réalisation. Et toutes les formes de pouvoir d'achat, les soldes actifs de toutes espèces y affluent et y sont offerts. Cela donne lieu à une foule d'opérations d'arbitrage, et de manœuvres intermédiaires, qui pourraient voiler à un premier examen l'essentiel du phénomène. Cependant je crois que notre conception n'a pas à craindre la contradiction.

Consentir du crédit en faveur des valeurs d'avenir, financer l'évolution, telle est la fonction principale du marché monétaire ou du capital. L'évolution crée le crédit et à son tour il vit de

l'évolution 1. Dans le courant de l'évolution, le marché monétaire possède une troisième fonction : il devient le marché même des sources de revenus. Nous verrons plus tard la relation qui existe entre le prix du crédit et le prix qu'ont les sources de revenus durables ou temporaires. Il est clair que la vente de pareilles sources de revenus représente une méthode pour se procurer du capital, et leur achat une possibilité d'emploi du capital; le trafic des sources de revenus ne peut donc pas rester à l'écart du marché monétaire. Il faudrait y ranger également le trafic consistant en ventes et achats de terre ; seules des circonstances secondaires font que ce trafic n'apparaît pas comme un élément du marché monétaire, mais il existe un lien de causalité entre le marché monétaire et le marché de la terre. D'autres sources durables de revenus ou des parts bénéficiaires découlant de ces revenus ne sont traités sur le marché monétaire que selon des hypothèses techniques connues. Mais personne ne doute que la fixation de leur valeur et de leur prix ne soit entièrement sous l'influence des événements du marché monétaire. Pour parer à des malentendus, rappelons encore au lecteur que toutes nos affirmations sont des éléments d'une conception globale, qui a ses hypothèses et son langage particuliers. Tout ce que nous avons dit dans ce chapitre peut apparaître facilement sous un faux jour, si l'on oublie cela.

1 On a reconnu ce fait, et la grande part qui revient dans l'évolution aux dispositions psychiques, à une volonté énergique d'aller de l'avant; on a donné à cet élément psychologique une expression empreinte d'humour dans une résolution qu'ont prise des gens de bourse à Londres en 1909 : il y est dit que chacun est tenu de croire à la hausse et à la prospérité, et que c'est avoir une pensée mauvaise que d'exprimer l'opinion contraire.

Chapitre IV

Le profit ou la plus-value

Dans les trois premiers chapitres nous avons établi le fondement de tout ce qui doit suivre. Le premier résultat est une explication du profit. Elle est si facile et si naturelle que, pour garder à ce chapitre sa brièveté et sa simplicité, je préfère reporter quelques explications plus difficiles, ayant leur place ici, dans le corps du chapitre suivant, où les nœuds les plus serrés pourront être défaits d'un seul coup. Le profit est un excédent sur le coût. Voyons d'abord le point de vue de l'entrepreneur. Comme nous l'ont déjà dit une très longue série d'économistes, il est la différence entre les recettes et les dépenses d'une exploitation. Pour superficielle que soit cette définition, elle est cependant un point de départ suffisant. Par « dépenses » nous entendons ici tous les débours que la production cause à l'entrepreneur directement ou indirectement. Retenons ici que l'on doit y faire figurer un salaire approprié pour les prestations particulières du travail de l'entrepreneur, une rente foncière appropriée pour le fonds qui lui appartient, enfin une prime par le risque. Je n'insiste pas ici pour que l'intérêt du capital soit exclu de ce coût : en fait il apparaît là dans la réalité ou bien, si le capital appartient à l'entrepreneur lui-même, il apparaît dans les calculs, comme étant le salaire de son travail personnel ou la rente de son propre fonds. Cette conception peut d'autant plus nous suffire que beaucoup de théoriciens placent, par principe, sur le même plan l'intérêt du capital, le salaire et la rente. Je laisse donc, dans ce chapitre, le lecteur libre de faire abstraction de l'existence d'un intérêt du capital selon notre propre conception, ou bien, conformément à une théorie quelconque de l'intérêt, libre de l'envisager comme une troisième catégorie statique de revenu et de le compter dans le coût de l'entrepreneur. L'essence et la source de l'intérêt ne nous intéressent pas ici.

Vu cette définition des « dépenses faites » par l'entrepreneur, il est douteux qu'il y ait encore une différence entre elles et les recettes. Démontrer que cet écart existe, telle est notre première tâche. Notre solution peut s'exprimer brièvement : dans le circuit, la recette globale d'une exploitation-abstraction faite des gains de monopole - est juste assez grande pour couvrir les dépenses énumérées. Il n'y a là que des producteurs ne faisant aucun gain, ne subissant aucune perte, dont le revenu est bien caractérisé par la formule « wages of management ». Mais, comme les nouvelles combinaisons exécutées au cours de l'évolution économique sont nécessairement plus avantageuses que les anciennes, la recette globale y est forcément plus grande que dans l'économie statique, plus grande donc que les dépenses.

En l'honneur de Lauderdale 1, qui le premier a abordé notre problème, je commence par examiner l'amélioration du processus de production, et même le vénérable exemple du métier à tisser mécanique; cette façon de faire se recommande aussi à nous pour avoir été analysée avec pénétration par Böhm-Bawerk 2. Un grand nombre, sinon la majorité, des exploits des chefs de l'économie moderne sont de cette espèce; c'est surtout le déclin du XVIIIe siècle et le début du XIXe qui fournissent des faits propres à exercer à cet égard une influence sur l'observation scientifique. A cette époque nous trouvons les fonctions individuelles, qu'il faut distinguer quand

1 *Inquiry into the nature and origin of Public Wealth*, 1804. Il avait certes là un tout autre but que nous.

2 Dans son *Histoire des théories de l'intérêt du capital*, t. VII, 3.

on parle d'améliorations de la production, moins séparées qu'aujourd'hui : les hommes du style d'Arkwright étaient à la fois des inventeurs et des réalisateurs. Ils ne disposaient pas de notre système actuel de crédit. Mais le lecteur est maintenant assez avancé dans cette étude pour me permettre sans plus d'explications l'emploi, dans sa forme la plus pure, du schéma suivant.

Les choses se passent ainsi : si, dans une économie nationale, où l'industrie textile n'utilise que du travail manuel, quelqu'un voit la possibilité d'établir une exploitation se servant de métiers mécaniques, se sent la force de surmonter les obstacles innombrables qu'il rencontrera et a pris la résolution décisive, il a alors besoin avant tout de pouvoir d'achat. Il l'emprunte à une banque et crée son exploitation : il est indifférent qu'il construise lui-même les métiers, ou qu'il les fasse construire selon ses directives par une autre exploitation et se contente de les employer. Si un ouvrier est en état avec un de ces métiers de fabriquer en un jour six fois autant de produits qu'un tisserand à la main, il est évident que notre exploitation doit réaliser un excédent de recettes sur le coût, une différence entre les entrées et les sorties, ceci à trois conditions. Premièrement le prix du produit ne doit pas baisser par suite de l'apparition de sa nouvelle offre ¹, ou du moins il ne doit pas baisser de telle manière que la quantité plus grande de produit ne représente pas par ouvrier une recette plus élevée que la quantité plus petite obtenue par le travail manuel. Deuxièmement il faut que le coût par jour des métiers reste inférieur soit au salaire quotidien de cinq travailleurs, soit à la somme disponible, une fois tenu compte de la baisse éventuelle du prix du produit et déduction faite du salaire d'un seul travailleur. La troisième condition est un complément des deux autres. Dans celles-ci sont envisagés le salaire des travailleurs qui utilisent la machine, le salaire et la rente qui correspondent au paiement des métiers. Je songeais par là d'abord au cas où ces salaires et ces rentes étaient les salaires et les rentes perçus avant que notre homme apparût. Si sa demande est assez restreinte, cela ira bien ². En cas contraire, les prix des prestations de travail et de terre monteront conformément à la nouvelle demande. Les autres exploitations de textile continueront d'abord de travailler selon l'usage ancien, et il faudra prélever les moyens de production nécessaires, non pas sur elles, mais sur des exploitations quelconques. Ce prélèvement a lieu au moyen d'une offre de prix plus élevé. Pour cette raison notre homme, qui doit prévoir et estimer la hausse des prix sur le marché des moyens de production, consécutive à sa demande nouvelle, doit non seulement faire entrer dans ses calculs les prix antérieurs des salaires et des rentes, mais encore y ajouter un montant correspondant à cette hausse: un troisième poste de dépenses apparaît donc ici. Ce n'est que si la recette dépasse aussi cette dépense, qu'il y aura un excédent sur les frais de production.

Dans notre exemple ces trois conditions sont, en pratique, remplies un nombre infini de fois. D'où la possibilité de leur exécution et en même temps la possibilité d'un excédent sur le coût ³. Mais elles ne sont pas toujours remplies, et là où ce n'est pas le cas, si cet état de chose est prévu, on renonce à l'organisation nouvelle de l'exploitation; si cet état de chose n'a pas été prévu, on

¹ Nous nous écartons ici à nouveau de l'exemple de Lauderdale pour rester fidèle à notre conception globale du phénomène et aussi à la réalité.

² Ce serait le cas dans une concurrence tout à fait libre ; ceci implique qu'aucun agent économique n'est pas assez fort pour que son offre et sa demande exercent une influence sensible sur des prix quelconques.

³ Par cette phrase nous ne faisons pas appel à un phénomène qu'il faudrait d'abord expliquer : c'est l'attitude qu'adopte au contraire plus d'un représentant de la théorie de la productivité au sujet de l'explication de l'intérêt. Nous donnons d'ailleurs plus loin un fondement tout cela.

aboutit non à un excédent mais à une perte. Mais, si ces conditions sont remplies, l'excédent réalisé est un bénéfice net. En effet, les métiers fabriquent matériellement une quantité de produits plus grande que ne pouvaient en fabriquer par la méthode précédente les prestations de travail et de terre utilisées : cette méthode nouvelle, en cas de constance des prix des moyens de production et des produits, rend possible une production sans perte; ces métiers nouveaux permettent à l'agent économique l'établissement d'un coût nouveau - nous faisons abstraction de la possibilité de les breveter ; pour toutes ces raisons existe une différence entre la recette - qui est mesurée d'après les prix, qui se sont établis pour un emploi unique du travail manuel comme des prix d'équilibre, des prix de coût - et les dépenses, qui sont désormais par unité de produit bien plus petites que dans les autres exploitations. Cette différence n'est pas annulée par les modifications de prix que provoque l'apparition de notre agent économique, soit qu'il demande, soit qu'il offre. Cela est si clair que nous pouvons renoncer à préciser davantage ce point.

Le second acte du drame va suivre. Le charme est rompu; sous l'impulsion du gain réalisé naissent des exploitations nouvelles pourvues de métiers mécaniques. Une réorganisation de la branche industrielle se produit qui entraîne des augmentations de production, une lutte de concurrence, une élimination des exploitations anciennes, des licenciements parfois de travailleurs, etc. Nous observerons plus tard ce processus de plus près. Une seule chose nous intéresse ici : le résultat est finalement un nouvel état d'équilibre, où la loi du coût règne à nouveau selon des données nouvelles; les prix des produits sont maintenant égaux aux salaires et aux rentes des prestations de travail et de terre contenues dans les métiers, augmentés des salaires et des rentes des prestations de travail et de terre qu'il faut ajouter aux prix des métiers pour que le produit soit fabriqué. Tant que cet état de choses ne sera pas atteint, l'impulsion qui conduit à fabriquer toujours de nouvelles quantités de produits ne cessera pas de se faire sentir, et la baisse des prix, par suite de l'offre croissante de marchandises, ne cessera pas non plus.

Le profit réalisé par notre agent économique et ses premiers successeurs finira par disparaître¹. Certes cela n'aura pas lieu immédiatement, mais seulement après une période plus ou moins longue de baisse progressive des prix². Néanmoins pour l'instant il existe et, dans les circonstances données, il constitue un certain rendement net, quoique seulement temporaire. A qui va-t-il échoir maintenant ? Évidemment aux agents qui ont introduit les métiers à tisser dans le circuit de l'économie, et non pas à leurs inventeurs. Celui qui les fabriquera selon une directive déterminée, ne recevra que le montant de leur coût; celui qui les emploiera selon la méthode enseignée, les achètera au début si cher qu'il recevra à peine quelque gain. C'est aux agents économiques à qui est due l'introduction des métiers à tisser, qu'échoit ce gain. Peu importe que ces agents les fabriquent et les emploient, qu'ils les emploient ou les fabriquent seulement. Dans notre exemple, l'emploi du métier nouveau exerce une influence importante mais cependant pas essentielle. L'introduction dudit métier a lieu grâce à la fondation de nouvelles exploitations, soit pour sa fabrication, soit pour son emploi, soit pour l'une et l'autre. Quelle est la contribution de nos agents économiques ? Elle consiste seulement en une volonté, un acte. Cette contribution ne consiste ni en des biens concrets - car nos agents ont acheté ces derniers -, ni dans le pouvoir d'achat, avec lequel ils ont réalisé cet achat - car ils l'ont emprunté - à d'autres ou à eux-mêmes, si

¹ Cf. v BÖHM-BAWERK, loc. cit., p. 174.

² Pour la simplicité de l'exposé, nous limitons en général le processus à une période économique.

nous y comprenons aussi les conquêtes des périodes précédentes. Qu'ont-ils donc fait ? Ils n'ont pas fabriqué des biens quelconques, ni créé des moyens déjà connus de production; ils se sont bornés à employer autrement, plus avantageusement qu'autrefois, des moyens de production dont l'économie disposait. Ils ont « exécuté de nouvelles combinaisons ». Ils sont, au sens propre du mot, des entrepreneurs. Et leur gain, le surplus, que n'absorbe aucune contre-partie, est le profit.

L'introduction des métiers à tisser est un cas particulier de l'introduction de machines nouvelles ; à son tour, l'introduction de machines est un cas particulier de toutes les modifications du processus productif, qui ont pour but de fabriquer l'unité de produit avec une dépense moindre, et de créer ainsi une différence entre leur prix actuel et leur prix nouveau. Il faut ici envisager un grand nombre d'innovations dans l'organisation des exploitations et toutes les innovations qui peuvent être introduites dans les combinaisons commerciales. Pour tous ces cas on peut répéter mot pour mot ce que nous avons dit. Une première innovation, c'est tout d'abord l'introduction de grandes exploitations dans une branche d'une économie nationale qui les ignorait jusqu'à ce jour. Dans une grande exploitation, on peut organiser plus utilement bien des éléments de la production, les utiliser mieux que dans des exploitations plus petites ou très petites ; on y peut en outre choisir un lieu d'établissement plus approprié. Cependant l'introduction de grandes exploitations est difficile. Dans les débuts tout manque pour cela, des ouvriers, des employés bien dressés, les conditions nécessaires du marché. D'innombrables obstacles de nature politique et sociale contrarient cette introduction. Et l'organisation, encore inconnue dans le pays, exige en elle-même un talent particulier pour être mise sur pieds. Si quelqu'un possède en lui tout ce qui, dans ces circonstances, est nécessaire au succès, s'il peut se procurer le crédit indispensable, il peut alors apporter sur le marché l'unité de produit à un prix moindre et, si les trois conditions énumérées plus haut sont réalisées, il fait un gain qui reste en sa possession. Mais il a en quelque sorte vaincu, Ouvert un chemin pour d'autres aussi; il a créé un projet que ces derniers peuvent copier. Ils peuvent le suivre, ils le suivront, d'abord à quelques-uns, puis par masses entières. A nouveau surgit un processus de réorganisation, dont le résultat sera l'anéantissement de l'excédent sur le coût, quand la nouvelle forme d'exploitation sera incorporée au circuit. Mais auparavant les producteurs ont bénéficié de gains. Répétons-le : ces agents économiques n'ont rien fait autre qu'employer plus efficacement des biens présents, ils ont exécuté de nouvelles combinaisons et sont de véritables entrepreneurs au sens que nous donnons à ce mot. Leur gain est un profit.

Comme exemple de combinaisons commerciales, mentionnons le choix d'une source nouvelle, meilleur marché, d'achat d'un moyen de production ou d'une matière première. Cette source de ravitaillement n'existait pas auparavant dans l'économie nationale. Il n'y avait aucune relation, directe ou indirecte, avec le pays d'origine - dont nous parlons -, pays d'outre-mer, par exemple, - ni ligne de vapeurs, ni relation postale. L'innovation est osée; pour la plupart des producteurs, elle est presque impossible. Mais, si quelqu'un fonde une exploitation en songeant à cette source de ravitaillement, et si tout lui réussit, il peut fabriquer l'unité de produit à meilleur compte, tandis que les prix actuels commencent d'abord par se maintenir. Il réalise alors un gain. Sa contribution n'a été que sa volonté et son action, il a simplement combiné d'une manière neuve des éléments présents. Il est entrepreneur, son gain est un profit. Mais bientôt lui et sa fonction d'entrepreneur disparaissent comme tels dans le tourbillon de la concurrence, dont le flot le suit. Mentionnons ici le cas du choix de nouvelles voies de communication.

Un autre cas est analogue à ces cas d'amélioration du processus productif : c'est le cas où il y a remplacement, soit d'un bien de production, soit d'un bien de consommation par un autre bien de production ou de consommation qui rend le même service ou presque, mais à meilleur compte. Des exemples concrets nous sont offerts par le remplacement partiel de la laine par le coton dans le dernier quart du XVIII^e siècle, et par toutes les productions de succédanés. Il faut traiter ces cas tout à fait comme les précédents. Il n'y a, pour l'enchaînement de nos idées, qu'une différence de degré dans le fait que les nouveaux produits n'atteindront *certainement* pas le même prix que les produits fabriqués jusqu'à ce jour dans l'industrie en question. Pour le reste les mêmes affirmations restent valables. Il est indifférent ici encore que les agents économiques intéressés fabriquent eux-mêmes le nouveau bien de production ou de consommation, ou qu'ils l'emploient seulement, ou le vendent, et pour cela le soustrayent à ses emplois éventuels selon la méthode ancienne. Ici non plus, la contribution de ces agents économiques ne consiste ni en biens ni en pouvoir d'achat. Ils font cependant un gain qui est lié à l'exécution de nouvelles combinaisons. Nous reconnaitrons en eux également des entrepreneurs. Et leur gain, ici non plus, ne durera pas longtemps.

La création d'un nouveau bien, qui satisfait mieux des besoins présents et par ailleurs déjà satisfaits, est un cas un peu différent. La production de meilleurs instruments de musique, alors qu'on n'en avait jusqu'à ce jour que de moins bons, en est un exemple. Ici la possibilité de gain repose sur ce que le prix supérieur atteint pour l'instrument meilleur dépasse son coût qui, le plus souvent, est plus élevé. Il est facile de se convaincre de l'existence de ce gain. L'adaptation de nos trois conditions à ce cas particulier ne fait pas de difficulté, et on peut s'en remettre sur ce point au lecteur. S'il y a un excédent et si l'on met en service les nouveaux instruments, un processus de réorganisation tendra à s'installer dans la branche en question, ce qui à la fin fera régner sur ce marché la loi du coût. Ici encore il y aura une nouvelle combinaison d'éléments présents, un acte d'entrepreneur et un profit non durable. La construction de chemins de fer ou de canaux nous offre l'exemple d'une satisfaction meilleure des besoins, combinée avec un moindre coût par unité de produit par suite de l'apparition d'une augmentation particulièrement forte de la demande.

La vente d'une marchandise sur un marché qui ne la produit pas encore, est une source extraordinairement riche, et fut autrefois une source très durable de profit. Il faut ranger ici le gain commercial primitif, et l'on peut prendre comme exemple la vente de perles de verre à une tribu de nègres. Le principe est qu'un bien qui apparaît pour la première fois est estimé par l'acheteur de la même manière qu'un don naturel ou que le tableau d'un vieux maître ; son prix se forme sans que l'on prenne en considération le coût de production. On ne peut rien dire sur la hauteur du prix que cet objet atteindra. C'est par cela qu'un bien soustrait à toutes les habitudes ordinaires de production et de commerce, et transplanté dans un domaine étranger, peut atteindre un prix qui excède le coût provenant des habitudes et du milieu où il est produit ; il le peut dépasser tellement que toute dépense vaut la peine d'être faite, qui permet de surmonter les difficultés innombrables, qui s'opposent à la recherche de ce marché avantageux. Il n'y a d'abord que peu de personnes capables de voir cela et de réussir. L'exécution d'une nouvelle combinaison voilà bien un acte d'entrepreneur. Il y a dans ce cas un profit qui reste entre les mains de l'entrepreneur. Sans doute la source de ce profit se tarira plus ou moins tôt. Aujourd'hui une organisation concurrente naîtrait très vite et le commerce des perles de verre ne fournirait plus aucun profit.

Nous avons tranché par là en même temps le cas de la production d'un bien entièrement nouveau. Un bien pareil doit d'abord être imposé aux consommateurs, voire leur être donné en cadeau. Une foule de résistances se dressent. Mais, si elles sont surmontées, si les consommateurs ne repoussent pas ce bien, alors vient une période où les prix se forment uniquement par estimation directe et sans grande relation avec le coût, qui consiste sur-tout dans les prix actuels des prestations nécessaires de travail et de terre. Il peut y avoir là une différence qui reste dans les mains des producteurs heureux. Ce sont ici encore des entrepreneurs, qui n'ont donné en contribution que leur volonté et leur action et se sont bornés à exécuter une combinaison nouvelle d'éléments productifs présents. Il y a à nouveau un profit. Ce dernier disparaîtra quand le nouveau bien sera incorporé au circuit de l'économie, quand son prix sera mis dans un rapport normal avec son coût.

Ces exemples nous montrent que le profit est, par essence, le résultat de l'exécution de nouvelles combinaisons. Ils montrent aussi comment il faut se représenter le phénomène : avant tout comme un nouvel emploi de biens productifs présents. L'entrepreneur n'a pas à épargner pour se procurer les moyens dont il a besoin, il n'amasse pas des biens avant de se mettre à la production. Même dans le cas où une entreprise n'est pas établie d'un seul coup sous sa forme définitive, mais où elle se développe progressivement, la situation n'est pas aussi différente qu'on le pourrait croire. Si l'énergie de l'entrepreneur ne s'est pas épuisée et si, en outre, il n'abandonne pas l'entreprise, il invente de nouvelles modifications qui constituent dans notre terminologie de nouvelles entreprises, et souvent il y use de ressources provenant de ses profits passés : le phénomène présente une apparence nouvelle, mais son essence est la même.

Il en est de même si une entreprise nouvelle est montée par un producteur qui travaille dans la même branche et se rattache à sa production courante. Ce fait n'est pas la règle : les nouvelles entreprises sont le plus souvent fondées par des hommes nouveaux, et les anciennes deviennent peu à peu insignifiantes. Mais, même si un agent économique, qui jusqu'alors a placé son exploitation dans un circuit annuel identique, devient un entrepreneur véritable, rien d'essentiel n'est modifié au phénomène. Que, dans ce cas, l'entrepreneur possède déjà lui-même en totalité, ou en partie, les moyens de production nécessaires, ou qu'il puisse les payer sur son capital présent d'exploitation, cela ne donne pas à sa fonction *en tant qu'entrepreneur*, une nature différente. Sans doute notre schéma ne s'applique pas alors jusque dans tous les détails. La nouvelle entreprise existe à *côté* des autres exploitations, qui continuent leur activité économique à la manière accoutumée; mais la nouvelle demande de moyens de production et la nouvelle offre de produits subissent un recul. Nous n'avons présenté ainsi notre schéma que parce que le cas pratique le plus fréquent nous y amène, parce qu'il nous montre le principe du phénomène, et surtout parce que le nouveau n'a pas coutume de sortir directement de l'ancien. Notre schéma s'adapte, pour l'essentiel aussi, à ce cas exceptionnel, après une interprétation convenable. Ici aussi il y a exécution de nouvelles combinaisons, et rien autre.

Jamais l'entrepreneur n'a de risques à supporter¹. Cela est clair dans nos exemples. C'est celui qui fournit le crédit qui essuie les pertes, si l'affaire ne réussit pas. Quoique la fortune éventuelle de l'entrepreneur serve de garantie, la possession d'une telle fortune n'est pas indispensable, tout en

¹ Cf. ch. II, p. 102 ss.

étant un élément de succès. Même si l'entrepreneur finance lui-même sa propre entreprise au moyen de ses profits antérieurs, ou s'il donne comme contribution à l'entreprise nouvelle les moyens de production de son exploitation « statique », le risque l'atteint comme bailleur de fond ou possesseur de biens, mais non comme entrepreneur. L'acceptation d'un risque n'est, en aucun cas, un élément de la fonction d'entrepreneur. Quand bien même il risque sa renommée, la responsabilité économique directe d'un échec ne le touche jamais.

Remarquons encore que le profit, tel qu'il est envisagé ici par nous, est l'élément central de ce qu'on nomme le « gain de fondateur » (Gründergewinn). Quel que puisse être le gain de fondateur, sa base est cet excédent temporaire de la recette sur le coût de la production dans la nouvelle entreprise. Le fondateur peut bien être, nous l'avons vu, le type le plus pur d'entrepreneur. Il est alors l'entrepreneur qui sait se limiter le plus exactement à sa véritable fonction d'entrepreneur, à l'exécution de nouvelles combinaisons. Si, dans la fondation d'une entreprise, tout se passait très correctement, avec une perfection et selon une prévision idéales, le profit serait précisément ce qui devrait rester entre les mains du fondateur. Il en est tout autrement dans la pratique. Mais la base économique du phénomène est indiquée par là. Ceci concerne, il est vrai, seulement le fondateur au sens propre du mot, et non l'agent qui parfois a pour travail technique la constitution de la société par actions et souvent porte le nom de fondateur. Ce dernier ne reçoit qu'un dédommagement qui a un caractère de salaire. Ajoutons que la fondation d'une société par actions n'épuise pas souvent toute la nouveauté de l'entreprise. Les dirigeants de la société par actions vont se lancer souvent dans des « entreprises nouvelles »; ainsi ils continuent le rôle du fondateur primitif et sont des entrepreneurs, quelle que soit leur situation officielle dans la société par actions. Si, au contraire, une fois fondée la société par actions est simplement continuée, le fondateur est, dans ce cas, le seul qui exerce une activité d'entrepreneur vis-à-vis de la dite société. Supposons que les prix des moyens de production¹ soient représentés par des billets - c'est souvent le cas en Amérique - et que le montant capitalisé des revenus durables que produit l'entreprise soit représenté par des actions, et qu'en outre il y ait des parts de fondateurs gratuitement cédées au fondateur. Ces parts de fondateur ne rapporteront pas de revenu durable, elles ne procureront au fondateur que cet excédent temporaire de revenu qui existe avant que l'entreprise n'ait pris sa place dans le corps de l'économie; puis elles deviendront sans valeur. Dans ce cas le profit apparaîtra dans sa forme la plus pure.

Il nous faut maintenant achever ce tableau du profit. Nous y arriverons en nous demandant ce qui correspond au profit dans des formes économiques autres que la forme capitaliste. La simple économie d'échange, bref l'économie nationale, où il y a des échanges entre les produits, mais sans appliquer pour cela la méthode capitaliste, l'économie donc qui, abstraction faite de ces échanges, ne comprend que des unités économiques fermées, ne nous fournit pas de problème nouveau à résoudre. Ces unités économiques fermées doivent comporter un pouvoir propre qui dispose des moyens de production ; sous ce rapport, l'économie d'échange doit être rangée à part. Pour le reste les mêmes remarques valent pour elle et pour l'économie capitaliste. Afin d'éviter des répétitions je m'attacherai purement et simplement à l'économie fermée.

¹ Ou, plus exactement les prix des moyens de production constituant les fonds objectifs, qui correspondent à leurs valeurs dans leurs emplois actuels sans aucune considération pour leur emploi projeté, quoique pratiquement il faille le plus souvent les payer plus cher.

Il y a deux types d'organisation à considérer. L'une, sous sa forme la plus rigoureuse, est représentée par une propriété seigneuriale isolée, où tous les biens en nature appartiennent au seigneur, et où tous les gens lui sont soumis. La seconde est celle d'une économie communiste isolée, où un organe central dispose de tous les biens en nature et de toutes les prestations de travail, et édicte pour toutes marchandises tous jugements de valeur. On peut d'abord traiter ensemble ces deux formes. Dans l'une et l'autre il s'agit d'agents économiques, dont les buts concrets et les caractéristiques extérieures peuvent être très différents, mais qui l'un et l'autre règnent en maîtres absolus sur l'économie, et n'ont à attendre de régimes économiques différents ni coopération à la production ni possibilité de gains. On voit ainsi comme ces régimes sont distincts de notre économie; le monde des prix en est absent ; seul demeure celui des valeurs. En passant donc de l'examen de notre économie actuelle à celui de l'économie fermée, nous allons plus avant dans l'examen des Phénomènes de la valeur, qui sont à la base du profit,

Il y a là aussi un circuit : la loi du coût, entendue comme une égalité de valeur qui s'établit entre les produits et les moyens de production et y règne; ici aussi l'évolution économique telle que nous l'entendons s'accomplit en ce sens que de nouvelles combinaisons de biens présents ont lieu. On pourrait croire que l'accumulation de biens mis en réserves y est nécessaire et qu'elle est fondement d'une fonction spéciale. La première affirmation est partiellement exacte : il n'arrive pas toujours mais souvent que le groupement de réserves de biens facilite l'exécution de combinaisons nouvelles. Toutefois il n'y a pas là une fonction particulière d'où pourraient naître des phénomènes particuliers de valeur. Ceux qui dirigent l'économie se bornent à décider un nouvel emploi de biens. Il est indifférent que l'on arrive aux résultats désirés directement ou indirectement en rassemblant peu à peu des réserves. Il est indifférent aussi que tous les collaborateurs approuvent individuellement les nouveaux buts poursuivis et soient prêts à travailler au rassemblement de ces réserves de biens. Les dirigeants n'éprouvent aucun sacrifice, et n'ont aucune considération pour les sacrifices temporaires éventuels de ceux qu'ils conduisent, si et aussi longtemps qu'ils tiennent les rênes fermes en mains. Ceux qui sont conduits s'opposent, s'ils le peuvent ¹, à l'exécution de vastes plans nouveaux. Il n'est pas nécessaire, mais possible, qu'ils limitent leur consommation présente. Leur résistance peut faire échouer ces plans. Mais, abstraction faite de cela, ils n'ont aucune influence économique directe sur ce qui doit arriver ; surtout une limitation de la consommation et un rassemblement des réserves de biens ne sont pas de leur part des faits volontaires. Pour cette raison, il n'y a pas là de fonction spéciale, qu'il faudrait ajouter à notre tableau de l'évolution économique. Un chef, qui fait entrevoir à ceux qu'il conduit une prime, se conduit comme un général qui promet à ses soldats une récompense : c'est là un cadeau qui doit rendre plus dociles ceux que l'on conduit, mais il ne fait pas partie du phénomène essentiel et ne constitue pas une catégorie économique particulière. Pour toutes ces raisons, entre le «seigneur féodal » et le chef d'une économie communiste, il n'y a qu'une différence de degrés. Le fait que, dans l'économie communiste les avantages acquis bénéficient à la collectivité nationale tandis que le seigneur, lui, n'a que son intérêt en vue, ce fait ne crée pas de différence essentielle, car une nouvelle conquête est aussi étrangère à la masse tant qu'elle n'y a pas goûté, qu'une conquête qui échoit au seigneur seul.

¹ Car ils n'ont devant les yeux que la privation momentanée; le gain futur a pour eux aussi peu de réalité que s'il ne devait jamais exister. Cela s'applique à tous les degrés de culture que nous connaissons : jamais la contrainte n'a été absente de l'histoire, à toutes les évolutions qui supposaient la coopération d'assez grandes masses ; mais dans beaucoup de cas, il n'est exigé aucun sacrifice de ceux qui ont conduits.

Il résulte aussi de tout cela que le facteur temps ne peut avoir ici aucune influence particulière. Non seulement les dirigeants ont le droit de comparer le résultat de la combinaison projetée au résultat que ces mêmes éléments productifs obtiennent selon leur mode d'emploi actuel, mais ils doivent le comparer aussi aux résultats des combinaisons nouvelles que l'on pourra réaliser avec les mêmes moyens. Si ces dernières demandent moins de temps, il faut additionner leurs résultats à tous ceux qu'on obtiendra d'autres combinaisons qui pourront être obtenues dans le même laps de temps. Pour cette raison le facteur temps fera son apparition dans le plan économique de l'économie fermée, tandis que, dans l'économie capitaliste, son influence se fait sentir sous la forme d'intérêts. Cela seulement est évident. L'attente obligatoire ou une appréciation insuffisante des jouissances à venir ne constituent pas non plus des facteurs spéciaux. L'homme attend peu volontiers seulement parce qu'il pourrait faire pendant ce temps quelque chose d'autre. Des jouissances à venir ne paraissent moindres que parce que, plus on est loin de les atteindre, plus grande est la somme des privations de « jouissances que l'on pourrait atteindre par ailleurs ».

Résumons-nous : le chef d'une telle communauté, quelle que soit sa position envisagée en détails, retire aux emplois actuels une certaine quantité de moyens de production et réalise avec eux une nouvelle combinaison, par exemple la production d'un bien nouveau, ou la production d'un bien déjà connu mais d'une qualité meilleure ou avec une méthode meilleure. Dans ce dernier cas, il est indifférent qu'il retire ses moyens de production en question à la branche d'industrie qui fabriquait jusqu'à ce jour le même bien, ou qu'il la laisse continuer de travailler selon la méthode accoutumée et que, pour appliquer la méthode nouvelle, on prélève les moyens de production nécessaires sur des branches industrielles tout à fait différentes. Quelle que soit la manière dont se forment les jugements de valeur dans cette société, les nouveaux produits seront d'une valeur plus élevée que ceux fabriqués jusqu'à ce jour avec les mêmes quantités de moyens de production. Comment s'effectuera la rétribution des agents producteurs en ce qui concerne les produits nouveaux ? Au moment où la combinaison nouvelle aura réussi, où les produits seront obtenus, où leur valeur sera déterminée, comment les agents, qui ont collaboré à ce travail, vont-ils recevoir une rémunération ? Mieux vaut se placer au moment où l'on prend la décision d'exécuter la nouvelle combinaison, et supposer que tout se passe conformément à la décision prise.

Il faut d'abord que ceux qui exécutent la combinaison nouvelle émettent un jugement de valeur. La valeur des nouveaux produits doit être comparée à celle des produits que ces mêmes moyens de production pourraient obtenir comme auparavant selon le circuit normal de l'économie. Ce jugement de valeur est nécessaire pour pouvoir estimer l'avantage de la nouvelle combinaison ; sans lui aucune activité nouvelle ne serait possible. Le point central de notre problème est de savoir à laquelle des deux échelles de valeurs, qui peuvent alternativement résulter des moyens de production en question, il faut rapporter ces moyens de production. Certes, avant que la décision relative à l'exécution de la nouvelle combinaison ne soit prise, il faut évaluer ces biens à leur valeur actuelle. Il serait insensé d'imputer déjà par avance aux moyens de production la plus-value de la nouvelle combinaison; si on le faisait, son exécution n'apparaîtrait même plus comme un avantage ; la comparaison nécessaire des deux échelles de valeurs serait privée de base. Mais, la décision une fois prise, comment les choses se présentent-elles ? Ne faut-il pas imputer dans ce cas aux moyens

de production le montant productif total entendu au sens de Wieser 1, comme dans le circuit, puisqu'ils réalisent alors une valeur plus élevée ; aussi, si tout fonctionne à la perfection, la valeur totale des nouveaux produits rejaillira sur les moyens de production employés.

Je répons: il ne faut pas le faire; il faut ici aussi évaluer les prestations de travail et de terre selon leurs anciennes valeurs. Et ce, pour les deux raisons suivantes :

Premièrement : les anciennes valeurs sont les valeurs accoutumées. Une longue expérience les a formées, elles sont fixées dans la conscience des agents économiques. On ne les peut modifier qu'au cours du temps et sous la pression d'une longue expérience ultérieure. Ces valeurs ont une grande constance, et cela d'autant plus que les prestations de travail et de terre elles-mêmes ne sont pas différentes de ce qu'elles étaient dans le passé. Au contraire la valeur des nouveaux produits est en dehors du système actuel des valeurs, tout comme les prix des nouveaux produits sont hors de l'économie capitaliste. Ces valeurs ne s'ajoutent pas simplement aux anciennes valeurs, elles en sont séparées par une solution de continuité. Le principe, suivant lequel chaque bien productif doit être estimé à la seule valeur qu'il acquiert en des emplois autres que son emploi actuel, est ici justifié 2. Seule cette valeur, donc dans notre cas seule sa valeur actuelle, dépend des moyens de production concrets. Si ces biens étaient supprimés, ils seraient remplacés par d'autres retirés à d'autres emplois. Aucune unité de bien ne peut être estimée plus haut qu'une autre de la même catégorie, si et aussi longtemps qu'elles sont simultanément employées. Or, les prestations de travail et de terre utilisées dans la nouvelle combinaison sont tout à fait de même espèce que celles employées selon l'ancienne méthode ; elles ne peuvent donc pas avoir d'autre valeur que ces dernières. Même au cas extrême, où toutes les forces productives de l'économie nationale seraient mises au service de la nouvelle combinaison, elles devraient être inscrites avec leurs valeurs actuelles, qu'elles réalisent à nouveau au cas d'échec, et qui fixeraient l'étendue de la perte, si ces mêmes forces productives étaient détruites. Pour cette raison l'heureuse exécution de nouvelles combinaisons fournit un excédent de valeur pas seulement dans l'économie capitaliste, mais même dans l'économie fermée ; cet excédent de valeur a le sens d'une grandeur de valeur, à l'égard de qui les moyens de production n'ont aucun droit d'imputation ; ce n'est donc pas un excédent de satisfaction par rapport à l'état antérieur. Disons encore que la plus-value 3 en période d'évolution n'est pas seulement un phénomène de l'économie privée, mais encore de l'économie nationale. Cet excédent de l'économie nationale est dans cette mesure identique au profit capitaliste de l'entrepreneur que nous avons appris à connaître.

Deuxièmement : on peut arriver au même résultat par un autre enchaînement d'idées. On peut concevoir comme facteur de la production l'activité d'entrepreneur des chefs, qui est certes une condition nécessaire à la constitution d'une nouvelle combinaison. Je ne le fais pas d'habitude parce que l'opposition établie entre entrepreneur et moyens de production est plus fructueuse. Mais cette manière de voir rend ici des services. Pour l'instant nous faisons de la fonction de chef un troisième facteur primitif de production. On doit alors lui imputer une partie de la valeur des

1 Cf. *Valeur naturelle [Natürlicher Wert]*, p. 70 s.

2 Je ne l'approuve pas sans plus; cf. *L'essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, livre II et *Bemerkungen über das Zurechnungsproblem [Remarques sur le problème de l'imputation]* dans *Zeitschr. Volksw., Sozialp. und Verw.*, 1909.

3 Seul cet excédent qui, dans l'économie privée, apparaît sous la forme de profit et d'intérêt du capital, peut recevoir le nom de plus-value au sens marxiste. Il n'y a pas d'autre excédent de cette espèce, ni d'excédent du tout à expliquer autrement.

produits nouveaux. Mais quelle partie ? En soi chef et moyen de production sont également nécessaires ; si l'un des deux éléments devait être perdu, il faudrait que le chef soit prêt à sacrifier jusqu'au minimum toute la valeur du produit de façon à écarter la perte des moyens de production et à sacrifier jusqu'au minimum toute la plus-value des nouveaux produits de façon à écarter la perte de sa force créatrice. Il n'y a pas lieu de s'en étonner, et cela ne contredit pas ce que nous avons dit au cours de notre première argumentation. Toutes les catégories de valeurs ne voyent pas leur estimation défendue de la concurrence soit des valeurs des biens, soit des agents économiques. Comme dans l'économie fermée, cette seconde concurrence est absente, et comme -nous allons le voir -la différence entre ce qui est profit et ce qui ne l'est pas, a dans cette économie une importance bien moins grande que dans l'économie d'échange, la valeur des biens n'apparaît pas toujours en économie fermée comme étant la même ni comme étant aussi nette qu'en économie d'échange. Nous pouvons cependant préciser le plus souvent quelle rémunération est imputée à la fonction d'entrepreneur. Dans la plupart des cas les unités de moyens de production sont remplaçables, mais le chef ne l'est pas¹. Ces moyens de production ont pour valeur celle à laquelle il faudrait renoncer si on ne les employait pas, et la fonction de chef reçoit en rémunération tout le restant : le chef reçoit donc pour sa part la valeur des nouveaux produits moins la valeur que l'on n'aurait pas pu obtenir sans eux. L'excédent produit correspond à l'imputation particulière, il ne saurait augmenter la valeur afférente aux moyens de production.

D'ailleurs il n'est pas exact de toujours vouloir imputer aux moyens de production la valeur actuelle obtenue. La valeur-limite de ceux-ci affectés aux emplois actuels monte par suite du prélèvement qu'ils subissent. Nous avons constaté le même phénomène en économie capitaliste. La hausse des prix des moyens de production par suite de la nouvelle demande de l'entrepreneur se produisant en économie capitaliste dénote ce processus d'estimation. Il nous faut donc corriger notre manière de nous exprimer. Mais il n'y a rien de changé à l'essence du phénomène. Cette hausse de valeur ne doit pas être confondue avec le fait qui consiste à imputer aux moyens de production la valeur provenant de la combinaison nouvelle.

On ne saurait prétendre que le processus d'estimation décrit ci-dessus n'est pas conforme à la réalité, et que le profit en tant que valeur distincte n'a pas de sens dans l'économie fermée. Même l'économie fermée doit être au clair sur ce qu'elle fait, sur l'avantage que doit lui apporter la nouvelle combinaison, et savoir à quel facteur elle doit reporter cet avantage. On pourrait prétendre que le profit n'a en économie fermée aucune importance en tant que catégorie prenant part à la répartition. En un certain sens c'est vrai. Dans le type féodal de l'économie fermée le seigneur peut disposer librement de la quantité de produits correspondant à la prestation qu'il fournit ; il peut disposer par là de la totalité du rendement obtenu; il peut donner aux travailleurs plus, mais tout aussi bien moins que ce qui correspond à leur productivité limite. Dans le type communiste le profit, en théorie du moins, bénéficie à la communauté. En soi cela ne nous intéresse pas ici. Mais peut-on en conclure, touchant l'économie communiste, que le profit se résout en salaire, que la réalité exclut la théorie de la valeur, que le salaire embrasse tout le produit ? Non point. Il faut distinguer entre l'explication économique d'un rendement et ce qu'il advient de

¹ Même lorsque l'activité du chef est en concurrence avec un moyen de production irremplaçable, la première demeure la plus précieuse. Car le moyen de production irremplaçable ne doit être estimé, lors de l'introduction de la combinaison nouvelle, qu'à sa valeur actuelle.

ce rendement. L'explication économique d'un rendement repose sur une prestation productive. En ce sens nous appelons salaire le rendement qui s'explique par une prestation de travail. Dans une économie d'échange à libre concurrence ce rendement échoit au travailleur, uniquement parce que, par principe, une récompense est attachée à toute prestation limite. Cela est nécessaire seulement parce que dans l'économie capitaliste, c'est seulement ce salaire qui provoque la fourniture de cette prestation. Si la prestation était assurée autrement - par sentiment du devoir social, ou par contrainte - le travailleur pourrait recevoir moins ; mais son salaire véritable serait toujours déterminé par la productivité-limite du travail, ce qu'il recevrait en moins devrait être classé comme un prélèvement fait sur son salaire. Ce prélèvement serait une part du salaire, mais une part ôtée à l'ouvrier. Dans une économie communiste le chef ne recevrait certainement pas de profit. On ne peut pas affirmer que cela rendrait l'évolution économique impossible. Il serait possible que, dans une pareille organisation, les hommes changent avec le temps leur mode de penser au point qu'ils ne songent pas plus à revendiquer le profit que l'homme d'État ou le général ne songe à vouloir conserver pour lui tout ou partie des conquêtes faites. Mais le profit resterait un profit. Il n'est pas possible de le caractériser comme étant un salaire des travailleurs : on retrouve cette conception dans le développement où Böhm-Bawerk a donné une formule classique à sa théorie de l'intérêt¹. Ce développement s'applique également à la rente foncière : là aussi il faut distinguer l'essence de la contribution productive de la terre et le paiement à certains agents économiques du rendement qui en découle².

Le profit correspondrait au salaire de quels travailleurs ? La pensée peut concevoir deux réponses à cette question. La plus immédiate serait de dire : le profit correspond à cette partie du salaire des travailleurs qui ont travaillé aux produits nouveaux. Nous faisons abstraction ici de la part de la terre. Mais c'est là chose impossible. Car ces travailleurs recevraient par hypothèse un salaire plus élevé que leurs camarades qui continuent de travailler dans d'autres exploitations selon l'ancienne méthode. Ces autres travailleurs ne fournissent pas moins de travail ou du travail d'une qualité moindre ; si nous n'acceptons pas cette façon de voir, nous entrerions en conflit avec un principe fondamental du processus économique, qui exclut la possibilité de valeurs différentes pour des biens identiques. Nous ferions complète abstraction de l'injustice d'une telle règle ; on créerait en effet par là des catégories de travailleurs privilégiés. Créer ces catégories privilégiées est *possible*, mais le surplus de rémunération que ces travailleurs recevraient ne serait pas un salaire.

L'autre réponse possible est la suivante - la valeur appelée par nous profit et la quantité de produits qui lui correspond ne sont qu'une partie du dividende national, et il faut les répartir également entre toutes les prestations de travail fournies dans la période correspondante, en supposant l'identité de ces prestations, faisant abstraction de leur dissimilitude, bien que le travail qualifié comprenne le travail nécessaire à l'acquisition de cette qualité supérieure de travail. Dans ce cas les travailleurs, qui n'ont pas travaillé aux produits nouveaux, reçoivent plus que le produit de leur travail. jamais on n'a admis qu'un salaire puisse être plus élevé que la valeur totale du produit. On accordera donc que, dans ce cas, les travailleurs reçoivent leur rémunération non à titre de salaire, mais en partie à un titre non économique. Cet arrangement est possible et il est aussi bon que beaucoup d'autres. La collectivité doit nécessairement disposer en quelque manière du

¹ *Théorie positive*, chapitre final.

² Cf. *Essence et contenu principal de l'économie nationale théorique*, livre III.

profit, comme de tous les autres rendements. Elle le doit même en faveur des travailleurs, car il n'y a pas d'autres agents économiques qui y aient droit. Elle peut procéder en la matière selon les principes les plus variés, par exemple faire une répartition selon l'intensité des besoins, ou affecter le profit à des oeuvres d'intérêt général. Mais cela ne modifie en rien les catégories économiques. Dans le circuit normal il n'est pas possible que les travailleurs reçoivent directement ou indirectement plus que leur produit économique augmenté de celui de la terre, car rien de plus n'existe pour le présent. Si cela est possible dans notre cas, cela vient de ce qu'un agent efficace renonce à son produit ou en est dépouillé. Nous définissons comme suit le mot « exploitation d'un agent » qui a des sens multiples: il y a exploitation si un agent nécessaire à la production ou son propriétaire reçoit moins que son produit au sens économique; nous pouvons alors dire dans notre hypothèse que ce sur-paiement des travailleurs n'est possible que par une exploitation du chef. Si nous limitons l'expression au cas où on retire sa rémunération à la prestation fournie par ce chef - (nous excluons le concept d'exploitation du cas de la terre, il y serait déplacé, vu l'absence de propriétaires fonciers dans l'économie communiste) - nous pouvons dire qu'il y aurait exploitation du chef, sans vouloir ou pouvoir porter par là, touchant ce fait, un jugement de valeur.

Pour cette raison de principe le profit ne peut pas devenir un salaire au sens économique du mot, même s'il échoit tout entier au travailleur. Il est important pour une économie nationale communiste de le reconnaître clairement, et de toujours distinguer le profit du salaire. Car de là dépendent tant la compréhension générale de la vie du régime que des décisions concrètes. Cette observation nous permet de pénétrer mieux l'essence du profit. Elle nous apprend avant tout l'indépendance du phénomène vis-à-vis de la forme concrète que l'économie nationale revêt. Et elle nous enseigne la vérité générale suivante - le profit, en tant que phénomène dépendant de la valeur, se rattache intimement au rôle du chef dans l'économie. Si l'évolution n'avait pas besoin de direction par un chef ni de contrainte, le profit se retrouverait dans le salaire et la rente, en ce qui concerne son volume, mais il ne serait pas un phénomène *sui generis*. *Tant qu'il n'en est pas ainsi*, bref tant que les hommes ont si peu de ressemblance avec les peuples, sur lesquels nous avons lu des renseignements, à supposer même que les événements économiques se déroulent avec une perfection idéale, sans le moindre frottement ni la moindre influence du facteur temps - il faudrait continuer à imputer tout le rendement aux prestations de travail et de terre 1.

J'en arrive au second acte que comporte l'exécution de la combinaison nouvelle même en économie fermée. Dans ce régime le profit ne subsiste pas éternellement. Même là des modifications surviennent qui mettent un terme au profit. Donc la nouvelle combinaison est exécutée, les résultats sont là, tous les sceptiques sont forcés de se taire, les avantages sautent désormais aux yeux, en même temps que la méthode par laquelle ils ont été obtenus. On a

1 Un mot sur la théorie que l'on rencontre si souvent aujourd'hui d'après laquelle l'entrepreneur ne crée rien, tandis que l'organisation crée tout, d'après laquelle le résultat de l'activité de l'entrepreneur est produit non par quelqu'un en particulier mais par le tout social. Cette théorie a pour base un élément de vérité : chacun est le produit de son milieu héréditaire et familial, et personne ne peut rien créer eu tirant tout de soi-même. S'il en est ainsi, on ne peut jamais rien faire dans le domaine économique, où il s'agit non de la formation d'hommes, mais d'hommes déjà formés. Quant à la question de savoir si une fonction spéciale revient à l'initiative, les représentants de cette conception seraient les plus zélés à répondre par l'affirmative. Cette théorie est exacte en ce qui regarde les répercussions de l'évolution économique. Pour le reste elle repose sur le préjugé populaire, en vertu duquel seul le travail physique crée réellement, et sur l'impression que tous les éléments de l'évolution se compénètrent harmonieusement, chaque phase de l'évolution reposant sur la précédente. Mais c'est là le résultat de l'évolution une fois mise en marche, et cela n'explique rien. Or, c'est le principe seul de son mécanisme qui nous importe.

désormais besoin tout au plus d'un directeur ou d'un chef de file, mais non point de la force créatrice et de la puissance de commandement d'un chef. On n'a qu'à répéter ce qui a été fait pour obtenir les mêmes avantages. On y arrivera sans avoir un chef. Quoiqu'il y ait encore des frottements à vaincre, la mise en application de la méthode est devenue facile. Les avantages sont pour tous les membres de la collectivité devenus des réalités, et les produits nouveaux, répartis également dans le temps, sont sous leurs yeux, et comme déjà indiqué dans le premier chapitre, ils dégagent les membres de la collectivité de tout sacrifice ou de toute attente obligatoire jusqu'à l'achèvement d'autres produits. On ne demande plus à l'économie nationale de faire effort pour aller plus avant; on lui demande seulement d'assurer la continuité de la production actuelle des biens. On peut attendre cela d'elle.

Le nouveau processus de production sera donc reproduit ¹. Pour cela l'activité d'un entrepreneur n'est pas utile. Si nous l'envisageons à nouveau comme un troisième facteur de l'évolution, c'est parce que la répétition de la combinaison nouvelle, qui main tenant a passé dans l'usage, est un des facteurs de production qui furent nécessaires à l'exécution du travail. Par là disparaît pour lui le droit à une rémunération et les valeurs des autres facteurs, donc des prestations de travail et de terre, peuvent s'élever et s'élèveront jusqu'à l'épuisement de la valeur du produit. *Maintenant* ces dernières prestations seules sont nécessaires, et créent le produit. Auront droit à rémunération, d'abord les prestations de travail et de terre, employées à la production, puis d'après des principes connus *toutes* les prestations. *Les valeurs de ces prestations de travail et de terre vont d'abord s'accroître, puis se déverser sur les autres prestations.*

Les rémunérations de toutes les prestations de travail et de terre vont monter parallèlement. Il faudra distinguer cette hausse pas seulement en degré, mais aussi en nature de celle qui apparaît : lors de l'exécution de nouvelles combinaisons. Cette dernière signifie la hausse non pas de l'échelle des valeurs, mais seulement de l'utilité-limite de ces prestations ; cette hausse vient de ce que, à cause du prélèvement de moyens de production qui vient d'être fait, les productions actuelles n'ont pas été poussées aussi loin qu'auparavant ; elles ne peuvent donc satisfaire que des besoins d'intensité plus élevée qu'antérieurement. Au contraire, dans le premier cas, il se produit quelque chose de tout autre: la valeur des produits nouveaux intervient pour la première fois, dans l'échelle des valeurs des moyens de production. Non seulement leur valeur-limite, mais encore leur valeur totale s'en trouve accrue. Cette différence revêt toute son importance pratique quand il s'agit de disposer de Plus *grandes* quantités de ces moyens. Les valeurs des moyens de production vont être affectées du fait que le nouvel accroissement de satisfaction des besoins dépend d'eux et d'eux seuls et que le produit du travail et de la terre est devenu plus grand. Leur valeur n'est plus celle qu'ils avaient dans le circuit annuel précédent, mais celle qu'ils réalisent dans le nouveau circuit. Au moment du passage d'un circuit à l'autre il ne sert à rien de leur accorder une valeur plus élevée que leur valeur antérieure de remplacement. Maintenant leur valeur de remplacement

¹ On pourrait objecter qu'une contrainte sera toujours nécessaire, si la nouveauté est trop étrangère aux habitudes. Il faut distinguer. Dans ce cas il n'y a qu'incompréhension et accoutumance insuffisantes. C'est parce que la nouvelle combinaison n'est pas encore exécutée. Supposons obtenue cette accoutumance qui peut demander un certain temps. Une contrainte de l'organisation, surtout par voie hiérarchique, peut être nécessaire. Mais c'est là autre chose qu'une contrainte pour l'exécution de produits nouveaux. Enfin, dans l'organisation féodale la nouveauté peut infliger à la masse un dommage. La contrainte est aussi nécessaire quand l'exécution de la nouveauté est réalisée. Mais là encore c'est une autre affaire. Pour le maintien de l'état existant, il n'est pas nécessaire qu'il y ait un chef niais seulement une situation de maître.

comprend aussi la valeur de leur nouvel emploi. Dans l'ancien circuit la valeur des produits régulièrement obtenus déterminait la valeur des moyens de production, de même dans le nouveau circuit la valeur des produits régulièrement obtenus détermine celle des moyens de production. L'augmentation de valeur du produit social élève à sa suite la valeur des moyens de production ; le nouvel état de choses remplacera l'ancienne valeur formée par l'expérience par une valeur nouvelle, qui deviendra peu à peu la valeur expérimentale habituelle et qui reposera sur la nouvelle - productivité limite des agents producteurs. Ainsi s'établira le contact entre le produit et les moyens de production : grâce à lui le grand courant d'équilibre des valeurs triomphera, anéantissant tout gain. Il n'y aura dans le nouveau système pas plus de désaccords entre la valeur des produits et celle des moyens producteurs que dans l'ancien système. Si tout fonctionnait à la perfection, l'économie nationale communiste aurait du point de vue économique tout à fait raison de considérer le résultat tout entier de la production comme le rendement régulier de son travail et de ses terres, et de le répartir entre ses membres en vue de leur « consommation¹. Les faits ne désavoueraient pas cette conception.

Jusqu'ici le processus de l'élimination du profit en économie -fermée s'effectue selon un mode analogue à celui de son élimination en économie capitaliste. Mais l'autre partie de ce processus en économie capitaliste, à savoir la compression des prix des produits nouveaux par suite de la concurrence des agents économiques, est absente de l'économie fermée. Ici aussi les produits nouveaux ont besoin de prendre leur place dans le circuit, et leurs valeurs doivent être mises en rapport avec celles de tous les autres produits. La pensée peut distinguer l'exécution de la combinaison nouvelles du processus de sa mise en place, comme étant deux choses différentes. Mais une grande différence existe suivant que les deux choses ont lieu simultanément ou non. En régime d'économie fermée la démonstration qu'il existe un excédent, que l'on doit ramener à l'activité de l'entrepreneur, suffit à résoudre notre problème. Dans l'économie capitaliste cette valeur n'est remise à l'entrepreneur que grâce au mécanisme du marché, et elle ne peut être anéantie ou arrachée des mains de l'entrepreneur que par ce mécanisme. Au simple problème de la valeur s'en ajoute un second : comment se fait-il que le profit échoit aussi à l'entrepreneur ? Et ce mécanisme engendre plus d'un phénomène nécessairement absent de l'économie fermée.

Non seulement l'essence économique du profit est la même dans toutes les formes d'organisation, mais aussi le processus de son élimination. Dans tous les cas il s'agit d'écartier les obstacles qui empêchent que la valeur totale du produit soit imputée aux prestations de travail et de terre, ou que leur prix devienne égal au prix du produit. Les principes dominants de ce mécanisme sont les suivants : 1) l'économie libre ne tolère pas d'excédent de valeur dans les produits individuels; 2) elle élève toujours la valeur des moyens de production quand la valeur des produits s'accroît. Ces principes ont une valeur immédiate dans l'économie fermée, et ils sont réalisés par la libre concurrence dans l'économie capitaliste: dans celle-ci les prix des moyens de production doivent prendre un niveau tel qu'ils absorbent le prix du produit. Le prix du produit doit baisser parallèlement, dans la mesure où cela est possible. Si, dans ces circonstances, le profit subsiste tout de même, c'est parce que le passage d'un état, où il n'y a pas de profit, à un état nouveau, où il n'y en a de nouveau pas, ne peut pas se faire sans l'aide de l'entrepreneur, et que la condition se

¹ Comme le fait aussi l'économie capitaliste à sa manière.

trouve remplie qui est encore nécessaire dans l'économie capitaliste; à savoir: que le profit ne soit pas enlevé immédiatement à l'entrepreneur par la concurrence.

Le profit fait corps avec les moyens de production de la même façon que le travail du poète fait corps avec le manuscrit partiellement achevé. On ne leur affecte pas une partie du profit; leur possession et leur coordination ne forment pas l'objet de la fonction d'entrepreneur. Surtout, comme nous l'avons vu, le profit ne doit pas être cherché dans l'élévation durable de la valeur, qu'obtiennent les moyens de production primitifs par suite de leur emploi nouveau. Considérons le cas d'une économie à base d'esclavage, où la terre et les travailleurs appartiendraient à l'entrepreneur qui les a achetés en vue de l'exécution d'une nouvelle combinaison. Si jamais on pouvait dire que pour la terre et le travail a été payé un prix correspondant à leurs emplois antérieurs, et que le profit est un facteur dont la terre et le travail augmentent la production d'une manière durable, ce serait bien le cas ici. Mais cela serait faux pour deux raisons: 1° la recette des nouveaux produits va atteindre un niveau que la concurrence va diminuer; ainsi pareille conception ne tiendrait pas compte d'un élément du profit ; 2° le rendement supplémentaire durable - pour autant qu'il n'est pas une quasi-rente - est, du point de vue économique, un surcroît de salaire du travail - qui échoit ici au « possesseur de travail », mais non pas au travailleur - et un surcroît de rente foncière. Les esclaves et la terre ont certainement, pour leur propriétaire, et même de façon générale, une valeur plus élevée; mais si ce dernier est devenu plus riche d'une manière durable, c'est en tant que leur propriétaire, et non en tant qu'entrepreneur, abstraction faite d'un gain réalisé par une seule fois ou de façon temporaire. Même si un moyen de production naturel devient un facteur de production seulement dans la nouvelle combinaison, par exemple un ruisseau comme force hydraulique, rien n'est changé aux choses; ce n'est pas la force hydraulique qui rapporte le profit. Ce qu'elle fournit de façon durable constitue, à notre sens, de la rente foncière.

Une partie de ce qui est d'abord profit se change donc en rente. La nature économique du phénomène en est modifiée. Supposons qu'un planteur, qui a cultivé jusqu'à ce jour de la canne à sucre, passe à la plantation de cotonniers, jusqu'alors beaucoup plus lucrative¹. C'est là une combinaison nouvelle, l'homme devient ainsi un entrepreneur et réalise un profit. Dans la liste des coûts de production supportés, la rente foncière ne figure d'abord qu'avec le coefficient qui correspond à la culture de la canne à sucre. Ainsi que cela s'est produit, nous supposons que la concurrence qui surgit comprime tôt ou tard la recette. S'il reste un surplus, comment l'expliquer et qu'est-il économiquement ? Abstraction faite des points de frictions, ce surplus ne peut venir que du fait que la terre en question a d'autres qualités, est plus propre à la plantation de cotonniers, ou de ce que la rente foncière a en général monté par suite du nouvel emploi : en principe l'un et l'autre facteurs y ont contribué. Par là s'explique le rendement supérieur durable de la rente foncière. Ajoutons encore que la fonction d'entrepreneur qu'exerce notre homme disparaît s'il continue de cultiver des cotonniers, et que désormais tout le rendement obtenu est à imputer aux moyens primitifs de production.

Un mot sur les rapports du profit et du gain de monopole. Comme, lorsque les produits nouveaux apparaissent pour la première fois, l'entrepreneur n'a pas de concurrents, leurs prix se forment,

¹ Écrit en 1911.

complètement ou dans certaines limites, selon les principes des prix de monopole. Dans le profit en économie capitaliste existe un élément de monopole. Supposons que la nouvelle combinaison consiste dans l'établissement d'un monopole durable, par exemple dans la fondation d'un trust qui n'a pas à craindre la moindre concurrence d'outsiders. Il s'en faut alors de peu que l'on considère le profit comme un gain durable de monopole, et le gain durable de monopole comme un profit. Cependant il y a là deux phénomènes économiques tout à fait distincts. L'établissement du monopole est un acte d'entrepreneur, et son produit correspond au profit. *Une fois mise en marche*, l'organisation réalise sans cesse dans ce cas un rendement supplémentaire, il faut alors l'imputer aux facteurs naturels ou sociaux, sur lesquels repose le monopole; il est devenu un monopole constitué, Le gain de fondateur et le rendement durable sont, eux aussi, deux choses pratiquement distinctes : le gain de fondateur est la valeur du monopole; le rendement supplémentaire durable est le rendement de cette situation de monopole.

Nous ne pouvons continuer ces discussions dans le cadre de ce travail. Peut-être sont-elles même déjà trop étendues. Mais, si je dois me faire le reproche d'avoir fatigué le lecteur par ces discussions, je ne puis pas m'épargner le reproche de n'avoir pas tiré au clair tous les points, de les avoir épuisés et d'en avoir exclu tous les malentendus possibles. Nous avons ainsi éclairci les côtés essentiels de la question. Encore quelques remarques avant d'abandonner ce sujet.

Le profit n'est pas une rente, il réside dans le rendement de certains avantages que présentent les éléments durables d'une exploitation. Il n'est pas non plus un gain de capital, quelque définition que l'on donne du capital : aussi tout motif disparaît de parler d'une tendance à l'égalisation des profits entre eux; cette tendance n'existe pas dans la réalité : seule la réunion de l'intérêt et du profit explique que certains auteurs aient affirmé l'existence d'une pareille tendance¹, quoiqu'il faille constater dans le même endroit, dans le même moment et dans la même branche d'industrie des gains extraordinairement inégaux. Constatons enfin que le profit n'est en rien semblable au salaire. On peut facilement l'admettre. Il n'est pas un simple résidu, il est l'expression de la valeur que crée l'entrepreneur, tout à fait de même que le salaire est l'expression de la valeur que crée le travailleur. Il est, aussi peu que ce dernier, un gain résultant d'une exploitation. Le salaire se détermine d'après la productivité-limite du travail, mais le profit est une exception éclatante à cette loi : le problème qu'il pose vient de ce que la loi du coût et la loi de la productivité-limite paraissent l'exclure. Ce que reçoit l'« entrepreneur limite » est tout à fait indifférent au succès de tous les autres entrepreneurs. Chaque accroissement de salaire se répercute sur tous les salaires ; celui qui réussit comme entrepreneur est d'abord seul à jouir du profit. Le salaire est un élément du prix, le profit ne l'est pas au même sens : le paiement nécessaire des salaires est un des freins qui s'impose à la production, le profit n'en est pas un. On pourrait dire à plus juste titre de lui ce que les classiques affirment de la rente foncière, à savoir qu'il n'entre pas dans les prix des produits. Le salaire est une source durable de revenus, le profit ne constitue pas une source de revenus, si l'on compte comme l'une des caractéristiques du revenu la nécessité d'un rendement régulier. Il échappe à l'entrepreneur dès que la fonction d'entrepreneur est remplie. Il fait corps avec les.

¹ Tandis que d'autres auteurs, comme par exemple Lexis, contestent aussi l'égalité des taux d'intérêts. Ce problème, qui a causé tant de difficultés à MARX, disparaît si on accepte notre conception.

créations nouvelles, avec la réalisation des valeurs futures, avec celles des régimes à venir. Il est à la fois l'enfant et la victime de. l'évolution 1.

Sans évolution pas de profit, sans profit pas d'évolution. Il faut ajouter au sujet de l'économie capitaliste que sans profit il n'y aurait pas non plus de fortune qui se formât. Il n'y aurait du moins pas le grand phénomène social que nous avons sous les yeux. C'est là certainement une conséquence de l'évolution, et surtout du profit. Si l'on mentionne la « capitalisation » des rentes-processus que provoque l'évolution, et dont nous examinerons l'essence dans le prochain chapitre - la formation de l'épargne au sens propre du mot - nous ne lui attribuons pas un grand rôle, - et enfin des cadeaux remis à plus d'un agent économique par les répercussions de l'évolution ou par le hasard, cadeaux temporaires, mais qui peuvent amener la formation de fortunes, en cas de non-consommation de ceux-ci, reste encore en dehors de cette liste la source de beaucoup la plus importante de la formation des fortunes. La non-consommation du profit n'est pas une épargne au sens propre du mot, elle n'est pas un prélèvement fait sur le montant des consommations. Ainsi c'est l'acte des entrepreneurs qui crée la plupart des fortunes. La réalité me paraît confirmer de façon péremptoire cette conséquence de notre théorie de la formation du profit.

Quoique j'aie laissé le lecteur libre dans ce chapitre de mettre sur le même plan le salaire, la rente et l'intérêt du capital en tant que dépenses de production, j'ai mené l'analyse comme si l'entrepreneur conservait tout l'excédent sur les salaires et sur les rentes. En fait il a encore à verser l'intérêt du capital, et son excédent diminue d'autant. Pour qu'on ne me reproche pas de désigner une somme d'abord comme profit, puis comme intérêt, je fais remarquer que ce point s'éclaircira pleinement par la suite.

La grandeur du profit n'est pas aussi nettement déterminée que la grandeur des revenus dans le circuit. Ainsi on ne peut pas dire, du profit, comme des éléments de coût dans le circuit, qu'il suffit à susciter la « quantité de prestations offertes » aux entrepreneurs ; il faut expliquer en chaque cas particulier cette quantité ; elle n'est fixée que par les motifs qui déterminent tout le système d'équilibre. Cette quantité de prestations n'est pas à déterminer théoriquement. Le montant total des profits réalisés à un moment donné, comme le profit réalisé par un seul entrepreneur, peut être beaucoup plus grand qu'il ne serait nécessaire pour susciter au profit des entrepreneurs les prestations utiles. Sans doute on surestime souvent ce total². Il faut admettre qu'un succès individuel visiblement disproportionné à l'effort, joue un rôle appréciable; la possibilité de l'atteindre agit comme incitation plus fortement que n'agirait le montant réel de ce profit multiplié par un coefficient de simple vraisemblance, car ces perspectives de «paiement » luisent même aux yeux des entrepreneurs qui sont destinés à ne pas les réaliser. Cependant, dans beaucoup de cas, des profits totaux moins élevés auraient le même résultat, surtout si l'on avait coutume de surévaluer l'importance de pareilles chances ; il est clair aussi qu'entre la qualité de la prestation et le succès individuel le lien est beaucoup plus faible que, par exemple, dans le domaine du marché du travail des professions libérales. Cela est important pour la théorie de l'impôt, bien que le poids de l'impôt soit en pratique très limité, si l'on envisage la constitution de capital entendue comme

1 Une remarque de SMITH montre combien cela correspond à la réalité, combien cela se présente avec clarté à des regards non prévenus; SMITH, comme l'aurait pu faire tout praticien et comme ce dernier le fait dans la vie habituelle, remarque que des nouvelles branches, de production rapportent plus que des anciennes.

2 Sur ce point STAMP : *Wealth and taxable capacity*, 1922, p. 103 s.

un accroissement du stock des moyens de production; cela explique aussi pourquoi il est, somme toute, si facile d'arracher son profit à l'entrepreneur, pourquoi l'entrepreneur « appointé » comme, par exemple, le directeur industriel qui souvent joue le rôle d'entrepreneur, doit se contenter normalement de bien moins que de l'intégralité du profit. Plus la vie se rationalise, se nivelle, se démocratise, plus les relations deviennent fugitives entre les individus, les personnes concrètes - en particulier celles du cercle familial - et les choses concrètes - entre telle fabrique déterminée, et, d'autre part, telle maison familiale - et plus de nombreux motifs énumérés au second chapitre perdent de leur sens, et plus la façon dont l'entrepreneur s'approprie son profit, perd de sa force 1. La mécanisation progressive de l'évolution marche parallèlement; ce processus, venant de sources en partie identiques, cette mécanisation tend à affaiblir l'importance de la fonction de l'entrepreneur.

Non seulement à l'époque qui ne connut pas déjà les débuts du processus social actuel, mais encore aujourd'hui, la fonction d'entrepreneur est, par essence, le véhicule d'une transformation continuelle de l'économie, d'une transformation aussi des éléments constitutifs des classes supérieures de la société. L'entrepreneur qui réussit monte dans l'échelle sociale, et avec lui les siens à qui son succès fournit des moyens d'action qui ne dépendent pas de son activité personnelle. Cette ascension représente la poussée la plus notable du monde capitaliste. Elle abat sur son chemin, par l'effet de la concurrence, les vieilles exploitations et les existences qui s'y rattachaient ; un processus de chutes, de déclassements, d'éliminations l'accompagne sans cesse. Ce destin attend aussi l'entrepreneur dont la force se paralyse, ou ses héritiers, qui n'ont pas hérité des griffes de leur père en même temps que de la proie qu'il obtenait. Car chaque profit individuel se tarit, l'économie de concurrence ne tolère pas de plus-values durables, mais, au contraire, stimulée par cet effort constant vers le gain qui est sa force motrice, elle anéantit toutes plus-values durables ; normalement le succès de l'entrepreneur se concrétise dans la possession d'une exploitation, et cette exploitation est généralement continuée dans le circuit économique par les héritiers jusqu'à ce que de nouveaux entrepreneurs viennent à les expulser. Un proverbe américain dit : *three generations from overall to overall* (trois générations séparent le vêtement de travail d'un nouveau vêtement de travail). Il pourrait bien en être ainsi 2. Les exceptions sont rares, et plus que compensées par les cas où la chute est encore plus rapide. Parce qu'il y a toujours des entrepreneurs, des parents et des héritiers d'entrepreneurs, l'opinion publique, et aussi la phraséologie des luttes sociales omettent volontiers cet état de chose. Elles font des « riches » une classe d'héritiers soustraite à la lutte des classes. En réalité les classes supérieures de la société ressemblent à des hôtels qui certes sont toujours pleins, mais dont la clientèle change sans cesse; elles se recrutent dans les classes populaires bien plus que beaucoup d'entre nous ne veulent en convenir. Par là s'ouvre à nous un champ nouveau de problèmes, dont l'analyse nous montrera la nature véritable de l'économie capitaliste de concurrence et la structure de la société capitaliste.

1 Cf. sur ce point mon article : *Sozialistische Möglichkeiten von Heute [Possibilités socialistes d'aujourd'hui]*, dans *Archiv für Sozialwissenschaft*, 1921, reproduit avec quelques modifications dans *L'Année politique française et étrangère*. Paris, Gamber, décembre 1931, n° 24.

2 Il n'y a eu que peu de recherches sur ce phénomène cependant fondamental. Mais cf. par exemple CHAPMAN et MARQUIS, *The recruiting of the employing classes from the ranks of the wage earners [Le recrutement des classes d'employeurs parmi les salariés]*. *Journal of the R. Statistical Society*, 1912.

Chapitre V L'intérêt du capital

Remarque préliminaire. - Après mûre réflexion j'expose sans y apporter de modification la théorie de l'intérêt, telle que je l'avais déjà donnée dans la première édition de ce livre. Je me suis contenté d'abrégé certains points qui ne touchent qu'à la forme de l'exposé. A toutes les objections dont j'ai eu connaissance, je réponds en renvoyant au texte primitif. Elles m'ont simplement amené à ne pas le raccourcir davantage. Je l'aurais fait volontiers. Plusieurs points me semblent fermement établis et développés presque à l'excès : ils nuisent même, à mon sens, au chapitre, à la simplicité et à la précision de l'exposé. Mais il se trouve qu'ils réfutent par avance et avec exactitude les plus importantes objections. Aussi ont-ils par là même acquis un droit de cité, dans la suite.

L'ancien exposé l'a montré déjà : je ne nie pas que l'intérêt soit un élément normal de l'économie moderne - le contester serait absurde - mais je l'explique comme tel. A raison même de cet exposé, je ne puis comprendre qu'on m'attribue la prétention contraire. L'intérêt est un agio du pouvoir d'achat présent sur un pouvoir d'achat à venir. Cet agio s'explique par bien des raisons. Beaucoup ne posent pas de nouveaux problèmes. Tel est le cas de l'intérêt du prêt à la consommation. Que quelqu'un placé brusquement dans une situation désespérée - un incendie, par exemple, a détruit son exploitation -, ou quelqu'un attendant une augmentation future de revenu - un étudiant apprend que sa tante est dangereusement malade et a fait de lui son héritier - estime plus cent marks présents que cent marks à venir, la chose va de soi et explique que l'intérêt apparaisse dans un cas pareil. Tous les besoins de crédit de l'État doivent être rangés dans cette catégorie. Il y a toujours eu de pareils cas d'intérêt, et il y en aura toujours même dans un simple circuit sans évolution. Mais ces cas ne représentent pas le grand phénomène social qu'il faut expliquer; celui-ci réside dans l'intérêt du prêt à la production. Lui aussi se rencontre dans l'économie capitaliste en général et pas seulement là où il prend d'habitude naissance, dans l'entreprise nouvelle. L'intérêt du prêt à la production a sa *source* dans le profit. Par sa nature il en est une fraction. J'explique comment cet intérêt et ce que j'appelle la « considération d'intérêt » (*Zinsbetrachtung*) des rendements s'étendent des nouvelles combinaisons à toute l'économie nationale et pénètrent dans le monde des anciennes exploitations, dont ils ne seraient pas un élément vital nécessaire, s'il n'y avait pas d'évolution. Par là je veux seulement dire - et la chose est fondamentale pour pénétrer le processus essentiel et la structure économique du capitalisme - que l'économie « statique » ne connaît pas l'intérêt du prêt à la production. En dernière analyse, cela ne va-t-il pas de soi ? L'état des affaires décide du mouvement du taux d'intérêt. Par « état des affaires » j'entends normalement, - abstraction faite des influences de facteurs extra-économiques, - la vitesse de l'évolution à ce moment. De même le besoin de monnaie qui provoque la combinaison nouvelle constitue *le facteur principal de la demande industrielle sur le marché monétaire*. Tout cela personne ne peut le nier. Y a-t-il dès lors un si grand pas à faire pour admettre que ce facteur qui est *le facteur principal* en fait est aussi *le facteur fondamental* en théorie, qu'il déclenche les autres demandes, tandis que ces mêmes demandes - qui sont le fait des vieilles exploitations conformes à un circuit éprouvé et sans cesse répété - ne devraient pas nécessairement être adressées au marché monétaire, puisque le rendement courant de leur production les finance suffisamment en cas normal ? De là découle tout le reste, et, avant tout, que l'intérêt se rattache à la monnaie et non pas aux biens.

J'ai à cœur la vérité de ma doctrine et non pas son originalité. Je la fonde volontiers, autant que possible, sur celle de Böhm-Bawerk, bien qu'il ait renié avec énergie toute parenté entre son point de vue et le mien. En effet, des trois raisons célèbres, par lesquelles il explique l'agio du pouvoir présent d'achat, je n'en rejette qu'une : le fait psychologique de voir les jouissances futures plus petites; ce fait est d'ailleurs considéré par lui comme un phénomène indépendant; Böhm-Bawerk devrait d'abord mettre en avant sa théorie du *pouvoir d'achat*; or il passe immédiatement à l'agio de *biens* présents, se conformant en cela à mon avis uniquement au préjugé traditionnel. Par contre, je pourrais revendiquer, comme une formule favorable à ma théorie, le fait que le rapport qui mesure le besoin et la satisfaction est variable. Et que dire des « détours de la production » ? Si Böhm-Bawerk ne tenait pas si fermement à sa formule: « S'engager dans les détours de la production » et s'il cédait à l'indication qui y est contenue, il s'agirait là d'un acte d'entrepreneur comme un autre: ce serait un des nombreux cas secondaires de mon concept des nouvelles combinaisons. Böhm-Bawerk ne l'a pas fait. A mon avis, son analyse permet de montrer que la répétition des détours de la production habituels n'implique pas un revenu pur. Il y a pourtant un moment où notre explication s'engage dans des voies très différentes. Cependant elle satisfait à toutes les exigences de la théorie de la valeur de Böhm-Bawerk et n'est exposée à aucune des objections que cet auteur a exprimées jusqu'à ce jour ¹.

1. L'intérêt du capital, l'expérience nous l'apprend, n'est pas un revenu pur durable qui échoit à une certaine catégorie d'agents économiques. D'où vient-il et pourquoi ? Une première question se pose, celle de la source du courant que manifestent les biens : pour qu'il puisse couler, il faut qu'il y ait une quantité disponible de valeurs ² d'où il puisse venir. Il s'agit en second lieu de savoir pour quelle raison et en vue de quoi cette quantité de valeurs devient la proie précisément de ces agents économiques: c'est la question de savoir quelle est la *cause* de ce courant des biens économiques. Reste enfin le problème de beaucoup le plus difficile, que l'on pourrait appeler le problème central de l'intérêt du capital : comment se fait-il que ce courant de biens coule *continuellement*, que l'intérêt soit un revenu que nous pouvons consommer, sans empirer notre situation économique ?

L'intérêt pose un problème, si l'on reconnaît que, dans le circuit normal de l'économie, l'ensemble de la valeur du produit doit être imputé aux facteurs primitifs de production, donc aux prestations de travail et de terre, que par conséquent la recette totale de la production se répartit entre les travailleurs et les propriétaires fonciers, et qu'il ne peut y avoir d'autre revenu pur durable que le salaire et la rente. La concurrence, d'une part, et l'imputation, de l'autre, doivent anéantir tout excédent de la recette sur les dépenses, tout excédent de la valeur du produit sur la valeur des prestations de travail et de terre contenues en lui. La valeur des moyens primitifs de production devrait s'attacher à la valeur des produits comme son ombre propre et même la plus petite marge

¹ Je devais le souligner avec soin, parce que - mis à part les spécialistes - l'œuvre critique de BÖHM-BAWERK n'a pas encore intimement pénétré notre science. Mais Je la présume connue. Toute la suite s'y rapporte. Et ceux qui persistent à considérer l'intérêt comme un revenu qui va de soi, et ne voient pas le problème décisif, trouveront la suite inutilement compliquée et, sur bien des points, incompréhensible, voire même fausse. Le lecteur trouvera dans l'œuvre de BÖHM-BAWERN tout ce qui est nécessaire et presque toute la littérature sur le sujet. Une connaissance générale de la question est également nécessaire. Enfin je ne veux pas répéter ce que j'ai déjà dit moi-même : Cf. *Essence et contenu principal de l'économie nationale théorique*.

² Cf. V. BÖHM-BAWERK, par ex. sur Say, t. I, p. 142. L'expression de BÖHM-BAWERK est déjà influencée par une certaine théorie de l'intérêt qu'il a sous les yeux.

durable ne devrait pas naître entre les deux valeurs 1. Cependant l'intérêt est un fait : qu'est-il donc ?

Ce dilemme est épineux, plus épineux que le dilemme analogue, qu'il était relativement facile à surmonter dans le cas du profit : il s'agissait là uniquement de courants temporaires, non durables de biens ; ainsi nous n'entrons pas si nettement en conflit avec les faits fondamentaux de la concurrence et de l'imputation, nous pouvions tranquillement en conclure que les prestations de travail et de terre étaient les seules sources de revenus, dont le rendement pur n'était pas comprimé et ramené à zéro par ces faits fondamentaux de la concurrence et de l'imputation. En face de ce dilemme, on peut adopter deux attitudes.

Ou bien on l'accepte. Il faut alors, il le semble du moins, expliquer l'intérêt comme une espèce de salaire ou de rente foncière, et comme cette seconde explication n'est pas possible, il faut envisager l'intérêt comme un salaire, comme une spoliation faite aux dépens du salaire - théorie de l'exploitation - ou comme le salaire d'un travail fourni par un capitaliste - théorie du travail au sens littéral - ou enfin comme le salaire du travail contenu dans les instruments de production et les matières premières, conception, par exemple, de James Mill et de Mac Culloch. Les trois explications ont été tentées. A la critique de Böhm-Bawerk j'ai seulement à ajouter que notre analyse de l'entrepreneur prive, elle aussi, d'une partie de leur base les deux premières explications.

Ou bien, au contraire, on rejette la théorie même qui conduit au dilemme. On peut alors accroître à nouveau la liste des coûts, prétendre que le salaire et la rente n'ont pas rétribué tous les moyens de production nécessaires ; ensuite on peut chercher dans le mécanisme de la concurrence et de l'imputation un frein occulte qui empêche de façon durable les valeurs de prestations de travail et de terre de s'élever au niveau de la valeur du produit, si bien qu'il reste un excédent durable de valeur 2. Discutons brièvement ces deux possibilités.

Allonger la liste des coûts, ce n'est pas simplement constater que l'intérêt constitue, lui aussi, une dépense régulière dans les comptes d'une exploitation. Ce serait une vérité allant de soi mais sans vertu explicative. Il s'agit ici de quelque chose de plus, à savoir de la conception de l'intérêt envisagé comme élément du coût au sens propre et étroit que nous avons précisé dans le premier chapitre. Cela revient à admettre un troisième facteur primitif de production, qui porterait intérêt, comme la prestation de travail rapporte un salaire. Si on y parvenait, nos trois questions, questions de la source, de la cause, et de la non-disparition de l'intérêt, recevraient du coup une réponse, et le problème de l'intérêt serait résolu. Un troisième facteur analogue serait l'abstinence. S'il y avait là une prestation indépendante et de nature particulière, nos trois problèmes seraient résolus, et l'on aurait expliqué tant l'existence et la source d'un revenu pur durable que son affectation à des agents économiques déterminés. Il resterait encore à démontrer que cet intérêt repose précisément dans la réalité sur ce facteur. Malheureusement ce facteur fait défaut ; pour mieux dire, un pareil facteur indépendant n'existe pas, nous l'avons montré en liaison avec Böhm-Bawerk et nous n'avons pas à revenir ici sur ce point.

1 Cf. BÖHM-BAWERK, t. I, p. 230.

2 Cf. les considérations finales du t. 1er de BÖHM-BAWERK, p. 600 et s.

Les moyens de production fabriqués ont été, eux aussi, envisagés comme un troisième facteur de production. Mais c'est l'inverse qui est vrai pour eux. Leur effet productif ne peut être nullement mis en doute. C'est si clair que le chercheur ne tarde pas à le découvrir et que la proposition fondamentale de l'égalité de valeur entre le produit et les prestations de travail et de terre provoque aujourd'hui encore de l'étonnement ; c'est si clair qu'aujourd'hui encore il est très difficile de détourner même des spécialistes de cette fausse route ¹ Mais, en échange, cela n'explique pas un revenu durable pur. Sans aucun doute les moyens de production fabriqués ont la capacité de servir à la production des biens. On réussit même à produire avec eux plus de biens que sans eux. Et ces biens ont une valeur plus élevée que ceux que l'on pourrait produire sans les moyens de production fabriqués ¹. Cette valeur plus élevée doit avoir aussi pour conséquence une valeur plus élevée des instruments de production; à son tour cette dernière valeur est plus élevée que celle des prestations de travail et de terre employées. Aucun élément de valeur ne peut se maintenir de façon durable dans ces éléments intermédiaires de la production. Car, d'une part, aucune discordance durable ne peut exister entre la valeur du produit à leur imputer et leur propre valeur : quel que soit le nombre de produits qu'une machine aide à produire, la concurrence exercera toujours une pression sur la valeur et le prix de ces produits, jusqu'à ce qu'il s'établisse une égalité de valeur. D'autre part, la machine en question peut fournir beaucoup plus que ne le ferait le travail manuel ; mais, une fois introduite, elle n'épargne pas toujours à nouveau du travail, elle ne rapporte pas toujours à nouveau un gain : la recette supplémentaire qui lui est due et qui saute aux yeux, la somme intégrale que son « usager » est prêt à payer pour elle, il faut les restituer à des travailleurs ou à des propriétaires fonciers. D'ailleurs, elle ne produit pas en réalité la valeur dont elle provoque l'addition au produit, comme on l'a supposé naïvement ² ; elle en est seulement, comme exposé au chapitre précédent, le porteur momentané : l'habit, où se trouve un billet de banque, a une valeur plus élevée pour son propriétaire, mais il doit cette valeur plus élevée à une cause extérieure et il ne l'a pas produite. Ainsi la machine a une valeur qui correspond à la valeur de son produit, mais elle l'a seulement reçue ³ des prestations de travail et de terre qui existaient avant qu'elle fût elle-même mise en usage; or c'est à elle que la valeur produite avait été imputée en entier. Sans doute un courant de biens va à la machine, mais il se borne à la traverser. Il n'échoit de façon durable à son propriétaire ni pour le calcul de la valeur, ni pour le calcul du prix. La machine est elle-même un produit, et, comme un bien de consommation, fait apport de sa valeur à des réservoirs, d'où ne peut plus émaner aucun intérêt.

Sur la base de nos conclusions des chapitres I et IV et du renvoi que nous avons fait à Böhm-Bawerk, nous constatons qu'aucune voie ne s'ouvre à nous pour sortir de ce dilemme ; il n'y a là aucune explication de l'intérêt. Il y a tout au plus une difficulté pour les biens qui augmentent pour ainsi dire « d'eux-mêmes » : un grain de semence ou des animaux reproducteurs n'assurent-ils pas pour l'avenir à leurs propriétaires plus de grains et plus d'animaux ; or, plus de grains et plus d'animaux ne doivent-ils pas avoir plus de valeur qu'un seul grain et que les seuls animaux

1 Cf.]Böhm-Bawerk, t. I, p. 132, au sujet des concepts de la productivité physique et de la productivité en valeur des moyens de production fabriqués.

2 Cf. les remarques de BÖHM-BAWERK sur SAY et ROESLER par exemple.

3 On impute à la machine la valeur des produits, aux prestations de travail et de terre nécessaires à la fabrication de la machine la valeur de la machine. En conséquence les prestations ont déjà la valeur du produit final, et quand elles deviennent machine, cette dernière prend simplement leur place. En ce sens, la machine reçoit la valeur des prestations productives. On ne se méprend pas, je l'espère, sur ce que je dis : je ne fais pas dériver la valeur de la machine de la valeur des biens produits par elle.

reproducteurs ? Tous ceux à qui ces idées sont familières, savent combien la plupart des gens découvrent la preuve de l'existence d'un gain en valeur. Mais le grain de semence et les animaux reproducteurs ne s'accroissent pas d' « eux-mêmes » ; leur « rendement » doit être diminué de dépenses connues. Il est décisif que le reliquat de cette soustraction ne représente pas, lui aussi, un gain en valeur; la récolte et le troupeau dépendent du grain de semence et des animaux reproducteurs ; ces derniers doivent donc être taxés à la valeur des premiers. Si l'on vendait le grain de semence et les animaux reproducteurs et si nous supposons que l'on ne peut pas les remplacer, leur prix équivaldrait intégralement à la valeur du troupeau et de la récolte, déduction faite des dépenses encore à faire, et compte tenu du risque. Leur prix serait égal au prix des produits à leur imputer. On emploierait des grains et des animaux de reproduction jusqu'à ce que cet emploi ne fournisse plus de gain, bref jusqu'à ce que leur prix couvre seulement les coûts de salaire et de rente à dépenser. La valeur-limite de « leur » produit, bref de la part de produit qui est à leur imputer, tendrait donc en grandeur vers zéro.

2. Faisons immédiatement ici remarquer qu'il n'est pas exact - et c'est prendre parti que de caractériser la situation telle qu'elle se présente à ce point de développement de nos idées, - de dire: « Nous ne pouvons pas expliquer ainsi la marge qui existe entre la valeur du produit et la valeur du moyen de production. Elle existe de fait. Il nous faut donc chercher à l'expliquer autrement. » Je conteste au contraire l'existence en principe d'une pareille marge durable. Son existence n'est qu'un fait non analysé ; il y a plutôt lieu de supposer, comme le montre un coup d'œil sur la pratique, que cette marge est un effet de l'intérêt du capital, et qu'on ne la peut pas expliquer comme un fait primitif, bref que cet intérêt ne peut pas être présenté comme un facteur indépendant. Les agents économiques estiment, peut-être, les moyens de production moins que les produits, parce qu'en allant des premiers aux derniers ils doivent payer intérêt, mais ils ne paient pas nécessairement intérêt parce qu'ils estiment, et cela pour d'autres raisons, les moyens de production, moins que les produits. Ce point est très important, et il me faudra y revenir souvent. Je remarque seulement que la difficulté, dont mon exposé doit triompher, est particulièrement sensible en ce qui concerne l'intérêt ; cette difficulté, c'est que nous nous sommes habitués à prendre comme telle, en dehors de certaines bases, une série de faits non analysés, à ne pas les creuser de façon à pénétrer dans leur essence, et à considérer bien des choses comme éléments simples, qui forment un tout complexe. Une fois cette habitude acquise, on n'admet qu'avec résistance toute analyse ultérieure, on est toujours enclin à invoquer de tels faits comme étant des objections décisives. Il en est ainsi de l'abstinence, comme de l'affirmation en vertu de laquelle la valeur du capital est seulement une valeur de rendement capitalisée. Nous plaçant toujours en la matière sur le terrain de l'expérience, constatons que celle-ci ne vient pas contredire assez haut et assez net la conception que nous combattons. Il nous faut donc conserver encore pour le moment cette conception de la marge.

Un mot pour préciser l'intégration de certaines données dans nos conceptions. Nous avons toujours parlé jusqu'ici du processus de l'imputation et de son point d'attache, la valeur du produit, nous l'avons étendu jusqu'aux prestations de travail et de terre. Sans doute l'imputation pourrait encore faire un pas, elle pourrait faire remonter la valeur jusqu'à un autre élément : jusqu'à la force de travail et au fonds eux-mêmes. Il n'y a pas lieu dans l'économie d'échange de reconnaître une valeur à la force de travail envisagée comme telle; même s'il en était autrement, ce qui vaudrait pour elle vaudrait aussi pour le fonds; nous nous limiterons donc à ce dernier; quant à la force de

travail, nous disons une fois de plus qu'elle présenterait un problème particulier, si nous la concevions simplement comme le produit des moyens d'entretien du travailleur et de sa famille, mais nous ne l'envisageons pas ainsi - nous laissons dès lors derrière nous sans la résoudre une difficulté très importante. Les prestations de la terre peuvent être envisagées d'abord comme un produit de la terre, et la terre comme le véritable moyen primitif de production, à qui l'imputation devrait obligatoirement rapporter la valeur du produit. Ce serait logiquement faux¹. Car la terre n'est pas un bien indépendant qu'on puisse isoler des prestations de terre ; elle est seulement un faisceau de prestations de terre. Aussi vaut-il mieux ne pas parler du tout ici d'imputation. Car, dans chaque imputation, il s'agit d'affecter une valeur à des biens d'ordres toujours supérieurs. Grâce à elle aucune fraction de valeur ne reste sans affectation. Dans la détermination de la valeur de la terre, il s'agit de quelque chose de tout différent, il s'agit de déduire de la valeur de la terre, des valeurs données qui sont déterminées par l'imputation (*Zurechnung*) des éléments, dont la terre, économiquement formée. Mieux vaudrait parler ici d'intégration dans le calcul (*Einrechnung*).

Pour chaque bien, que ce soit un bien de consommation ou un bien productif, il faut distinguer les deux phénomènes. Seules ses prestations ont des valeurs précises qui sont données², soit directement par l'échelle des besoins, soit indirectement par l'imputation, de laquelle il faut déduire sa valeur comme envisagée comme un tout. Le dernier phénomène est très simple pour les biens produits; la nécessité de leur reproduction, qui apparaît tôt ou tard, leur impose des règles fermes et bien connues; au contraire, pour la terre, le calcul se complique du fait qu'il y a en elle un nombre illimité de prestations qui se reproduisent d'elles-mêmes et, en principe, sans dépense³. Ici se pose la question pour laquelle nous avons entamé cette discussion : la valeur de la terre ne doit-elle pas être infiniment grande; par suite, la rente foncière, en tant que rendement pur, ne doit-elle pas disparaître par suite de son intégration ? Je répond à cette question autrement que Böhm-Bawerk⁴.

Premièrement : même si la valeur de la terre était infiniment grande, je dénommerais toujours la rente foncière un revenu pur. Car la terre, source du rendement, n'est pas épuisée par la consommation de ses prestations et du même coup on explique qu'un courant continu de biens aille vers le propriétaire foncier. A elle seule, l'addition de rendements purs ne peut pas abolir le caractère de rendements purs. Seule une imputation, et non une intégration, anéantit l'existence d'un rendement pur.

1 Cf. v. Böhm-Bawerk, *Rechte Und Verhältnisse vom Staltpunkte der Volkswirtschaftlichen Güterlehre [Droits et relations du point de vue de la doctrine économique des biens]*. Voir aussi ses remarques sur la théorie de l'emploi de l'intérêt, qui sont aussi applicables à notre cas. J'exclus d'ailleurs de mon examen l'idée fondamentale de la théorie de l'emploi de l'intérêt, car je n'ai rien à ajouter aux exposés de Böhm-Bawerk.

2 Cette manière de s'exprimer s'applique, à parler strictement, au cas seulement de l'économie fermée. Dans l'économie d'échange la valeur des moyens de production n'apparaît nulle part comme une valeur indirecte d'usage. Les envisager comme des produits en puissance permet de comprendre la formation de leur valeur. Une manière correcte de s'exprimer conduit exactement au même résultat.

3 Le cas de la production des prestations de terre se distingue du cas où il y a augmentation d'un troupeau de bétail; en effet, ce dernier peut s'accroître tellement qu'en fin de compte la valeur d'une bête tombe à son coût de travail et de terre. Les prestations de terre ne se reproduisent d'elles-mêmes qu'en une quantité toujours égale en chaque période économique. Elles ne peuvent pas s'accroître ou du moins leur augmentation exige des dépenses nouvelles.

4 Cf. Capital et intérêt du capital, t. II.

Deuxièmement : le prix d'une terre donnée n'est jamais infiniment grand. On ne saurait reprocher à ma conception générale de conduire à l'affirmation de cette valeur infinie, donc à un résultat absurde. Ce n'est pas ma doctrine qui est fautive, mais l'idée fondamentale de la théorie courante sur la capitalisation, à savoir que la valeur d'un facteur qui fournit des revenus est formée de l'addition de rendements qu'il y a lieu à escompter. La formation de cette valeur de capitalisation est un problème particulier, assez compliqué, qui doit être résolu dans ce chapitre.

A cet égard il est décisif de jeter un coup d'œil sur le but concret que l'agent économique a alors en vue. Une méthode rigide d'addition ne peut exister ici, pas plus que l'on ne peut additionner sans plus d'habitude des estimations de valeur, quoique le profane le croie volontiers. Dans le circuit de l'économie, normalement il n'y a pas de raison de reconnaître une valeur à la terre en tant que telle, nous l'avons déjà indiqué. Il en va autrement d'une machine: chaque produit doit avoir une valeur déterminée, on a besoin de la connaître pour se décider à produire. Ici encore la règle de l'addition s'applique, comme on peut s'en rendre facilement compte. La concurrence la fait triompher. Si on pouvait se procurer la machine pour une somme moindre qu'elle ne rapporte, il n'y aurait pas de gain qui fasse monter la demande de machines et leur prix; si, à l'inverse, elle coûtait plus que ne rapporte son emploi, il y aurait une perte qui ferait baisser la demande et son prix. La terre, par contre, n'est pas détruite, aliénée dans le *circuit normal du processus économique*; seules le sont ses prestations : seules la valeur de ces dernières, et non la valeur de la terre, sont des éléments des calculs économiques. Les faits qui se produisent dans le circuit normal ne peuvent nous fournir aucun renseignement sur la formation de la valeur de la terre. Seule l'évolution économique crée la valeur de la terre, capitalise la rente, bref «mobilise» la terre. Dans une économie nationale sans évolution, la valeur de la terre n'existerait pas du tout en tant que phénomène économique général. Un coup d'œil jeté sur la réalité le confirme. Il n'y a en effet qu'une circonstance où on puisse prendre connaissance de la valeur de la terre - c'est lorsqu'elle est aliénée. Cette circonstance se présente rarement au stade économique où le processus économique réel se rapproche le plus de notre schéma du circuit. Le trafic des terres sur le marché est un phénomène de l'évolution ; c'est seulement en partant des circonstances de l'évolution qu'on peut trouver la clef de ce problème. Pour l'instant nous ne savons encore rien à cet égard. Jusqu'ici notre conception ne conduit pas à admettre pour la terre une valeur infinie; elle ne conduit à aucune valeur du tout ; les valeurs des diverses prestations de terre ne doivent être comparées à aucune autre valeur, elles constituent des rendements purs.

Si on objectait qu'il peut y avoir des motifs d'aliénation des terres, nous répondrons que ces motifs sont nécessairement isolés, que des circonstances personnelles ont dû être décisives, telles une situation désespérée, une dilapidation de fortune, des desseins extra-économiques, et d'autres raisons analogues. On ne peut actuellement rien dire d'autre. Sans doute la règle de l'addition n'est plus de mise, si elle permet d'aboutir en ce qui concerne les produits, ici il n'en est plus de même. Il ne faut pas s'étonner. Ce cas ne présente pas d'autre difficulté que celle de la règle du jeu, qui fut un casse-tête pour le vieux chevalier de Méré. Il faut agir de même ici.

Chaque fois donc que la règle de l'addition aboutit à une valeur infinie, nous parlerons de l'existence d'un revenu pur, comme dans le cas du salaire du travail. A nos yeux il s'agit seulement d'un courant durable de biens qui échoit à un agent économique, il importe que son contenu reste en la possession de l'agent économique, et ne soit pas transmis par lui au delà. L'intégration, qui

fait apparaître le résultat comme étant infini, est très loin d'exclure la possibilité d'un pareil courant de biens, elle est même un symptôme de son existence. Cela pour nous est important. C'est là un élément essentiel pour la compréhension de la théorie de l'intérêt que nous avons à exposer. Nous avons ainsi écarté un obstacle de notre chemin. La solution positive de la difficulté viendra plus tard.

3. Il y a, comme déjà dit, un second moyen de sortir du dilemme que nous avons exposé. A la question de savoir comment un surplus qui dépasse les valeurs des prestations de travail et de terre est possible, on peut répondre en montrant qu'un frein existe concernant ces valeurs. S'il y a un frein pareil, la possibilité d'une différence durable de valeur serait par là même démontrée et il faudrait attribuer à la circonstance qui la provoque la productivité de valeur entendue au sens le plus large, ceci du moins dans l'économie privée. Cette circonstance, ou un bien qui en est l'occasion, produirait un revenu pur. Dans chaque processus économique il y aurait un *gain de valeur* particulier et indépendant. L'intérêt ne serait pas un élément du coût au sens propre du mot, il devrait son existence à un désaccord entre le montant des coûts et la valeur du produit, il serait un véritable excédent sur le coût.

Un pareil cas ne se présente jamais dans une économie d'échange, s'il y a un monopole établi sur un produit fini; les monopoles établis sur l'un des facteurs de la production ne nous intéressent pas, car il est clair par avance qu'ils ne sauraient expliquer le phénomène de l'intérêt. La situation de monopole agit comme un frein et rapporte au monopoleur un revenu net durable. Nous considérons le gain de monopole comme un revenu net tout aussi bien et pour les mêmes raisons que la rente. Ici la règle de l'addition ferait apparaître sa valeur comme infinie. Ici non plus cette circonstance ne retirerait pas au gain le caractère de revenu net. Pourquoi la valeur d'un monopole, par exemple d'un brevet perpétuel, n'est-elle pas infinie ? Cette question ne nous intéresse pas ici; nous y arriverons seulement plus tard. La détermination de la valeur du monopole est un problème particulier; dans le circuit normal, il n'y a pas de cause de formation d'une pareille valeur, donc le gain ne doit être mis en relation avec aucune autre grandeur. Quoi qu'il en soit de cela, le monopoleur ne peut jamais dire : « je ne fais aucun gain, parce que j'attribue à mon monopole une valeur par trop grande. » Car quelle qu'estimation que l'on fasse de son monopole, *en présence du rendement* qui cause la valeur du monopole, ce dernier ne peut être taxé de manière à faire disparaître le bénéfice net de ce rendement. Cela est un fait certain.

En discutant la théorie de l'intérêt de Lauderdale, Böhm-Bawerk aborde le cas où une machine économisant du travail, donc rapportant un gain, est monopolisée. Il souligne à bon droit qu'une pareille machine sera si chère, qu'à son *emploi* ne sera attaché aucun gain, alors qu'un gain minimum est nécessaire pour inciter à son achat. C'est là un point acquis. En fait un gain s'attache à sa mise en usage et peut être durable, si le brevet est lui-même durable. On pourrait dire alors que pour le monopoleur la situation de monopole est quelque chose de tout à fait comparable à un facteur de la production. On impute une rémunération aux prestations de ce quasi-facteur de la production tout comme aux prestations des autres facteurs. La machine, en tant que telle, n'est pas une source de plus-value, ni ses moyens de production, mais le monopole rend possible de réaliser grâce à elle ou grâce à ses moyens de production une plus-value. Il n'y a rien de changé, si nous réunissons les qualités de producteur et d'usager sur une même tête.

Nous avons là un revenu net *sui generis*. Si par intérêt nous désignons le même revenu net tout irait bien. Les trois questions qui ont été discernées auraient reçu une réponse satisfaisante. Il y aurait une source de revenus dont l'existence expliquerait la théorie du monopole; on aurait là la raison pour laquelle on doit s'adresser au monopoleur, enfin on aurait l'explication du fait que ni l'imputation ni la concurrence n'anéantissent le rendement en question. Mais pareilles situations de monopole n'existent pas d'ordinaire ni en grand nombre; surtout, même en faisant abstraction d'elles, un intérêt existe ¹.

Le cas serait différent si des biens à venir étaient systématiquement et par principe estimés moins que des biens présents : on pourrait parler d'un retard de la valeur des prestations de travail et de terre sur la valeur du produit. Le lecteur sait déjà que nous n'acceptons pas cette affirmation; mais il faut encore mentionner ce cas. Tandis que, dans tous les exemples envisagés jusqu'à présent, une source durable de revenus résulte simplement d'une prestation durable, et qui, en plus, dans l'« économie privée » est productive, il s'agit ici de quelque chose de différent, pour ainsi dire d'un mouvement spontané des valeurs. Alors que jusqu'à présent l'explication résultait de la formation de la valeur et du prix de prestations productives *sui generis*, elle résulte ici de la formation de la valeur et du Prix, d'une part, des prestations de travail et de terre, et de l'autre, de celle des biens de consommation. Il y a là un excédent de la valeur du produit sur la valeur des moyens de production en un sens plus restreint et plus exact que même dans le cas du monopole. « Excédent sur le coût » signifie ici *ipso facto* rendement net et excédent sur la valeur de capital des moyens de production obtenus. *Ipso facto* on aurait démontré par là la non-disparition et la non-intégration de l'excédent. Car la valeur entière d'un produit à venir ne peut être ni imputée ni intégrée si, au moment où a lieu l'imputation et la formation de la valeur des moyens de production, la dite valeur n'a pas atteint son montant total, et apparaît au contraire comme moindre. La possibilité d'un courant durable de biens serait par là même démontrée, que ce courant résulte ou non des intérêts que la réalité fournit. Notre première question aurait reçu une réponse. Une source de valeur, d'où peut découler l'intérêt, existerait. A la seconde question - pourquoi le courant de biens échoit-il précisément aux agents économiques que nous voyons en train d'en jouir ? - il ne serait pas difficile de répondre. Quant à la troisième question qui revient, à savoir pourquoi le rendement ne disparaît pas, elle tomberait tout simplement, après avoir été l'élément le plus épineux du problème de l'intérêt. Comme l'excédent de valeur naîtrait d'une imputation déjà expliquée, il n'y aurait plus lieu de se demander s'il est ou non imputé.

Si le simple écoulement du temps avait sur les estimations économiques une influence fondamentale, si ce que la réalité nous montre comme étant l'influence du temps, n'était pas un fait non analysé, qui suppose par ailleurs le fait même de l'intérêt qu'il s'agit d'expliquer, cette suite d'idées serait tout à fait satisfaisante ; à mon avis, elle se met en opposition avec le cours réel du processus économique; mais, en logique pure, elle doit être admise sans objection. L'écoulement du temps n'a pas l'influence autonome et fondamentale dont on a parlé. Même le fait de l'accroissement de valeur de beaucoup de biens au cours du temps ne prouve rien. Comme ce fait joue dans la littérature économique un certain rôle, consacrons-lui ici quelques mots.

¹ Cependant on a fait une tentative en ce sens dépassant beaucoup de pénétration d'esprit : Cf. OTTO CONRAD, *Lohn und Rente [Salaire et rente]*, 1910. Tous les autres essais d'une explication analogue de l'intérêt ne peuvent passer pour être des théories élaborées.

Deux variétés d'un pareil accroissement de valeur existent. Il arrive d'abord que les valeurs des prestations - réelles ou possibles - d'un bien se modifient d'elles-mêmes au cours du temps, il arrive aussi qu'elles se modifient pour devenir des biens plus précieux. Une forêt jeune et un dépôt de vin sont des exemples souvent cités. De quoi s'agit-il là ? La forêt et le vin, par des processus naturels qui demandent du temps, acquièrent une plus grande valeur. Mais ce n'est que physiquement qu'ils changent de façon à acquérir cette valeur supérieure; du point de vue économique, cette valeur supérieure est déjà présente dans les arbrisseaux de la jeune forêt, et dans le vin encavé, puisqu'elle émane d'eux. Du point de vue des faits que nous avons appris à connaître jusqu'à présent, ces arbrisseaux et ce vin doivent avoir déjà autant de valeur que la forêt prête à être abattue, ou le vin en dépôt, en aura un jour. Dans la mesure où on pourrait déjà vendre à la consommation le bois et le vin avant que ces biens ne soient à leur « point de maturité », leurs propriétaires se demanderont laquelle des deux possibilités - laisser « mûrir » plus longuement ces marchandises, ou bien les écouler et entreprendre une production nouvelle - leur donne pour chaque période économique la plus grande recette. C'est la méthode qui fournira le plus qu'ils réaliseront et c'est par rapport à elle qu'ils estimeront dès le début les arbrisseaux et le vin, de même que les prestations de travail et de terre nécessaires. Dans la réalité il n'en est pas ainsi. La forêt et le vin augmentent sans cesse de valeur dans la mesure où ils s'approchent de leur état de maturité¹ Il en est ainsi à cause des risques objectifs et personnels que nous courons dans notre vie et à cause du fait de l'intérêt, qui dans certaines limites transforme le temps en élément de coût, comme nous le verrons bientôt. S'il n'y avait pas ces facteurs, une telle augmentation de valeur ne se produirait pas. Si on se décide à laisser « mûrir » la forêt et le vin plus longtemps qu'on ne le voulait d'abord, cela vient de ce que l'on a découvert que c'était plus avantageux. Il y a forcément un emploi de la forêt et du vin, qui doit avoir pour effet un accroissement de valeur. *Mais il n'y a pas, à proprement parler, un accroissement de valeur continu et proportionnel au temps écoulé; cet accroissement de valeur n'est donc pas un phénomène primaire et indépendant.*

Deuxièmement, il arrive souvent que les prestations utiles que fournit un bien restent les mêmes, du point de vue physique mais cependant augmentent de valeur au cours du temps. Cet accroissement ne peut reposer que sur de nouvelles demandes qui viennent à surgir, c'est un phénomène de l'évolution. On voit aisément comment il faut envisager ce cas. Si on ne prévoit pas de hausse de la demande, des gains peuvent se produire, mais ils ne constituent pas un accroissement continu de valeur. Si, au contraire, la hausse est prévue, il faut l'imputer *dès le début* au bien en question, de sorte qu'il n'y a pas là un nouvel *accroissement de valeur*. La réalité semble en fournir des exemples, l'explication, mais il faut voir là l'effet du développement des qualités physiques des biens.

4. Nous avons fait le tour - et cela sans succès - de toutes les hypothèses propres à résoudre le dilemme de l'intérêt, Aussi nous nous tournons de nouveau vers ces valeurs d'agio dont nous avons déjà parlé, et qu'on peut considérer en toute conscience comme des plus-values nettes. Une valeur d'agio est, de façon générale, l'excédent qu'a la valeur d'un produit sur la valeur des quantités des biens produits avec dépenses. Il doit son existence à une circonstance quelconque, qui élève la valeur du produit. En même temps une valeur d'agio est un excédent sur la valeur d'équilibre d'un bien, laquelle caractérise la position de ce bien dans le circuit de l'économie. Le caractère qu'a une telle valeur d'agio, en tant que rendement net et source d'un courant régulier

de biens, est donné par là et il en est de même, par exemple, au cas de sous-estimation systématique de biens à venir.

Même dans une économie sans évolution, des circonstances se présentent qui élèvent la valeur d'un produit au-dessus de celle de ses moyens de production, si bien que l'on peut faire un gain à l'aide de ceux-ci. Dans une telle économie il y aura des agios positifs et aussi leurs contraires, des agios négatifs. Des erreurs, des incidents malheureux, des écarts positifs inattendus, des résultats de l'économie par rapport au plan projeté, des situations désespérées ou une pléthore accidentelle de biens, ces circonstances et bien d'autres peuvent provoquer ces surprises. Ce sont des différences entre les valeurs de fait atteintes par les marchandises et leurs valeurs normales, des différences aussi par rapport aux valeurs des moyens de production employés. Mais les agios qui doivent leur naissance à l'évolution sont incomparablement plus fréquents et plus importants. Considérons-les maintenant en laissant de côté tous les événements du circuit. Nous venons de les diviser en deux groupes principaux. L'un comprend ces agios que l'évolution implique nécessairement de par sa nature même ; ils trouvent leur explication dans le choix d'emplois nouveaux et plus avantageux des biens, dont les valeurs avaient été déterminées jusqu'à présent à raison de leurs emplois antérieurs moins avantageux. Le second groupe embrasse les agios positifs et négatifs, qui viennent des répercussions de l'évolution, donc des hausses ou des baisses de prix qui sont en rapport avec l'évolution de la demande de certains biens, telle qu'on l'avait observée jusqu'à ce jour et qu'on l'attendait par la suite.

Tous ces agios, comme le reconnaît même Böhm-Bawerk, sont dans tous les sens du mot de véritables excédents; ils ne risquent pas de tomber de Charybde en Scylla, bref d'être exclus du phénomène de l'intégration comme de la liste des coûts de production. Tous les autres courants de biens qui affluent vers les agents économiques à d'autres titres que le salaire, la rente foncière et le gain de monopole, proviennent directement ou indirectement d'eux. Souvenons-nous cependant de ce que nous avons récemment appris : la concurrence d'une part, les lois générales de l'estimation des biens, de l'autre, rendent impossibles des excédents *durables* de valeur sur le montant du coût de production. Si nous nous demandons à quelles conditions de tels excédents de valeurs peuvent exister, nous voyons qu'ils ne sont attachés ni aux biens en général, ni à des catégories déterminées de biens, ni à des qualités déterminées ou à des fonctions déterminées dans le processus de production, mais uniquement à des quantités de biens individuellement déterminées. Si une entreprise a besoin d'une manière inattendue de machines d'une espèce spéciale, leur valeur pour cette entreprise va monter; celui qui possède de pareilles machines, recueillera en totalité ou en partie cet agio. Si, au contraire, cette demande était prévue, il est à croire qu'on a produit par avance un plus grand nombre de pareilles machines et qu'elles sont offertes par des fabricants qui se font concurrence. Dans ces conditions, ou bien ils ne réaliseront aucun gain, ou bien, si la production n'a pas été accrue suffisamment, le gain réalisé sera imputé aux facteurs naturels et primitifs de production et il en sera fait remise aux propriétaires de ceux-ci selon des règles connues. Si la demande n'a pas été prévue, mais cependant persiste, de sorte que l'économie peut s'organiser en vue de cette demande, ou bien, si elle n'a pas été prévue, mais qu'on a le temps de réaliser les processus de production voulus, la machine en question ne peut provoquer aucun agio. Donc, les conditions indiquées étant remplies, un agio peut se manifester à propos de diverses quantités de produits. Mais, après usage de ces dernières, cet agio ne peut continuer de subsister touchant les quantités de produits, qui remplacent celles qui ont été

consommées. Car, ou bien les causes disparaissent, qui ont provoqué la hausse de valeur - la nouvelle demande, par exemple, est satisfaite - ou bien la production plus intense va éliminer ces causes de hausse¹. Ce sont des facteurs autres que les produits, c'est seulement le travail et la terre, qui peuvent permettre à une hausse de valeur de subsister et conduire à une hausse durable du salaire et de la rente. Naturellement ce ne sont pas les seuls salaires et rentes des travailleurs et des fonds employés dans la branche d'industrie intéressée qui vont augmenter; les salaires et les rentes de tous les travailleurs et de tous les fonds de même catégorie dans l'économie nationale vont monter. Il n'y a donc de valeur d'agio relative aux biens que lorsque les processus de l'imputation et du nivellement des valeurs ne peuvent pas intervenir, touchant les facteurs primitifs de production, ou lorsque le processus économique a été l'objet de modifications auxquelles il n'a pas pu s'accommoder immédiatement. C'est seulement dans le premier cas que les biens peuvent avoir une hausse de valeur durable, mais on retombe alors dans les catégories du salaire de la rente; dans le second cas au contraire, ces hausses sont temporaires et, en général, après une durée maximum, disparaissent avec les quantités de biens auxquelles elles sont attachés. Elles échappent donc aux agents économiques intéressés, aucun de ces derniers ne peut réaliser un revenu durable du fait qu'il possède des produits sur qui s'exerce une valeur d'agio. Les agios existent tantôt dans cette première économie-là, tantôt dans la seconde, mais jamais d'une manière durable. Reprenons un vieil exemple² : celui qui vend à un colon dans la brousse un harmonica, peut faire un gain. Mais c'est un gain fait une fois, un gain accidentel, à moins que le vendeur ne soit un marchand. S'il est vendeur et s'il est en concurrence avec d'autres vendeurs, le gain disparaîtra, il ne restera plus que le salaire du marchand. S'il n'y a pas de concurrence entre vendeurs, l'excédent réalisé sera un gain de monopole.

5. Nous pouvons dès à présent énoncer cinq principes directeurs de notre théorie de l'intérêt ; ils se rattachent à la connaissance élémentaire que nous avons acquise en premier lieu, à savoir que l'intérêt est un phénomène de valeur et un élément du prix; nous partageons cette connaissance avec toutes les théories scientifiques de l'intérêt ; à ces principes il nous en faudra ajouter un sixième. Nous pouvons, nous fondant sur ce qui précède, les énoncer comme des résultats acquis, quoique leur certitude ne doive apparaître que par la suite.

1° L'intérêt découle essentiellement des agios dont nous venons de traiter. Il ne peut émaner de rien autre, puisque dans le cours normal de la vie économique il n'y a pas d'autres excédents de valeur. Il va de soi, ceci ne vaut que pour l'intérêt du prêt à la production au sens le plus étroit ; il ne faut pas y ranger comme lui étant analogue l'« intérêt de consommation » (*Konsumtiver Produktirzins*)³. Dans la mesure où l'intérêt n'est qu'un parasite introduit en quelque sorte dans le corps du salaire et de la rente foncière, il n'a rien à voir avec de pareils agios. Mais le grand courant régulier de biens, dont vit la classe des capitalistes, et qui, en chaque période économique, coule vers elle en partant de l'atelier qui inaugure le nouveau processus de production, ne peut venir que de ces agios. Nous éclaircirons ces points dans la suite. Il y a un excédent de valeur qui n'est pas un semblable agio, à savoir le gain de monopole. Notre thèse suppose donc que l'intérêt n'a pas sa source normale dans un gain de monopole. Comme déjà dit, cela peut être garanti. *Sans évolution*

1 Cf. les développements du ch. IV.

2 DE QUINCEY, *Logic of Political Economy*.

3 Cf. *L'essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, liv. III, chap. III, et aussi dans ce présent travail chap. III/i.

de l'économie il n'y aurait, dans les limites citées, aucun intérêt. Celui-ci est, dans la mer des valeurs économiques, un élément de ces grandes vagues que l'évolution soulève. Cette thèse repose d'abord sur la démonstration négative que la formation de la valeur exclut, dans le circuit de l'économie nationale, le phénomène de l'intérêt : cette démonstration repose: 1° directement sur la connaissance du processus de formation de la valeur; 2° sur la connaissance de ce qu'il y a d'insoutenable dans les tentatives faites pour établir une différence décisive de valeur dans l'économie sans évolution entre le produit et les moyens de production Ajoutons maintenant cette proposition positive, à savoir que l'évolution produit une véritable tension de hausse. Au cours de la discussion qui va suivre, notre thèse perdra beaucoup de ce qu'elle a de surprenant. Soulignons ici qu'elle n'est pas si éloignée qu'il le semble, de la réalité observée sans prévention: l'évolution industrielle est en effet la source principale de l'intérêt 1.

2° Les agios se répartissent, nous l'avons vu, en deux groupes les profits et les agios proprement dits, qui représentent les « répercussions de l'évolution ». Or, l'intérêt ne peut se rattacher à ces, derniers. Si cela se constate facilement, c'est parce que la constitution des agios de cette catégorie est tout à fait transparente, nous voyons immédiatement ce qu'ils sont et ce qu'ils ne sont pas. Considérons le cas du boutiquier qui, par suite de la fondation de fabriques dans son village, réalise quelque temps des recettes qui dépassent la moyenne. Il fait donc un certain gain. Ce gain ne peut pas être un intérêt, car il n'est pas durable, il est bientôt anéanti par la concurrence qui vient à surgir. *A condition* que le boutiquier, pour l'obtenir, se borne à se tenir dans sa boutique et à demander à ses clients des prix plus élevés, ce gain ne donnera naissance à aucun intérêt, il se passe seulement ceci: le boutiquier empoche le gain et l'emploie à son gré. Le processus ne laisse, aucune place pour le phénomène de l'intérêt. *Pour cette raison il faut donc que l'intérêt découle du profit.* C'est là une conclusion indirecte, à qui je n'attribue qu'une importance secondaire, beaucoup moindre que les faits qui appuieront ma thèse; l'expérience et surtout les explications suivantes la confirmeront. Le flot de l'évolution fait remise au capitaliste d'une partie de profit. *L'intérêt agit sur le profit comme un impôt.*

3° Ni le profit en son entier, ni l'une de ses parties ne peuvent directement constituer l'intérêt, précisément parce que le profit n'est que temporaire. Par analogie nous voyons que *l'intérêt n'est Pas lié à des biens concrets.* Il est de la nature des excédents de valeur de biens concrets d'être temporaires; bien que pareils excédents surgissent continuellement dans une économie nationale soumise à l'évolution - au point qu'il faut une analyse assez profonde pour reconnaître la brièveté de chacun d'entre eux de ces excédents - ces derniers ne peuvent pas former un revenu durable. Comme l'intérêt en est un, on ne peut pas l'envisager comme un simple agio réalisé sur des biens concrets. *Il découle* d'une certaine classe d'agios, mais aucun agio ne constitue purement et simplement un intérêt.

L'intérêt est un effet de ce grand phénomène social qu'est l'évolution 2 ; il découle du profit, il n'est pas lié à des biens concrets; ces trois principes sont la base de notre théorie de l'intérêt. En ayant conscience des faits que ces formules contiennent, on met fin à toutes les tentatives qui ont été

1 Seule la régularité de l'intérêt alimente le préjugé, suivant lequel il faudrait l'expliquer « statiquement ».

2 Cf. *L'essence et le contenu principal de l'économie nationale théorique*, liv. III, chap. III.

faites pour trouver dans les biens concrets un élément de valeur durable qui corresponde à l'intérêt 1 ; par là nous réduisons les efforts nécessaires à la solution du problème de l'intérêt.

6. Le moment est venu de nous attaquer à la question décisive, qui, une fois résolue, nous donnera la clef du problème de l'intérêt. C'est la suivante: *comment des profits qui surgissent sans cesse, mais individuellement, sont toujours temporaires, qui sans cesse apparaissent pour s'évanouir ensuite, comment des profits fugitifs, toujours changeants, peuvent-ils dégager un revenu d'intérêt indéfiniment durable qui provient d'un capital toujours identique ?* Cette question résume les résultats atteints jusqu'à présent, elle est indépendante de nos recherches ultérieures. Si l'on réussit à lui donner une réponse correcte, le problème de l'intérêt sera résolu de façon à satisfaire à toutes les exigences que soulève l'analyse de Böhm-Bawerk; et quels que puissent être par ailleurs les défauts de notre réponse, elle ne sera pas exposée aux objections auxquelles se heurtent les théories antérieures.

Sur la voie qui s'ouvre devant nous nous faisons un premier pas en énonçant une quatrième thèse qui se sépare beaucoup des théories habituelles, à l'exception de la théorie de l'exploitation, et qui a contre elle les autorités les plus considérables : *dans une collectivité communiste ou même dans une collectivité sans échange il n'y aurait Pas d'intérêt en tant que phénomène de valeur indépendant.* On ne *paierait* pas d'intérêt. Évidemment les phénomènes de valeur existeraient d'où découle l'intérêt en une économie d'échange. Mais l'intérêt ferait défaut en tant que phénomène particulier de valeur, en tant que quantité économique, voire même en tant qu'idée ; l'intérêt découle du mécanisme de l'économie d'échange. Précisons davantage: on ne *Paierait* pas non plus de salaire ni de rente foncière dans une organisation communiste pure. Les prestations de travail et de terre y existeraient, elles y seraient appréciées, et leurs valeurs seraient un élément essentiel du plan économique. Mais rien de tout cela n'est valable pour l'intérêt. L'agent à qui on paie l'intérêt ferait purement et simplement défaut dans l'économie communiste. L'intérêt ne pourrait pas non plus être l'objet d'une estimation. Il ne pourrait pas y avoir de rendement net durable qui corresponde au revenu de l'intérêt. L'intérêt est donc bien une catégorie économique, que les puissances extra-économiques ne créent pas directement, mais une catégorie telle qu'elle ne se rencontre que dans l'économie d'échange.

Pourquoi n'y a-t-il pas d'intérêt en économie communiste alors qu'il y en a un au contraire dans l'économie d'échange ? Cette question nous conduit à présenter notre cinquième thèse. Elle nous ouvre une première perspective fugitive sur la nature de cet agent cupide, le capitaliste, qui tire des profits un courant durable de biens : car le capitaliste a certainement quelque chose à faire avec la production. Du *point de vue technique* la production a le même processus, sous quelque organisation qu'elle se dissimule. De ce point de vue, elle exige toujours des biens et rien que des biens. Il ne peut donc pas y avoir là de différence essentielle. La différence est ailleurs. La position de l'entrepreneur dans l'économie d'échange par rapport à ses biens productifs est essentiellement

1 De là découlent deux résultats pratiques : 1° Le soi-disant intérêt commercial » primitif n'est pas un intérêt. Dans la mesure où il n'est pas gain de monopole ou un salaire, il faut qu'il soit un profit, d'ailleurs temporaire ; 2° l'intérêt de loyer n'est pas non plus un intérêt, le loyer est un achat partiel, et ne peut contenir aucun élément d'intérêt dans le circuit de l'économie. Le revenu net d'une maison ne constitue une rente foncière et un salaire que dans la mesure où « il y a la gestion ». Nos développements marqueront comment un élément d'intérêt peut faire partie du prix du loyer en période d'évolution. il faut tenir compte avant tout de ce qu'un intérêt permanent du capital fait du facteur temps un élément du coût de production.

différente de celle de l'organe central d'une communauté sans échange. Ce dernier dispose déjà d'eux, tandis que l'entrepreneur, dans l'économie d'échange, doit d'abord les créer.

Là est le point saillant : on le reconnaît à ce que, même *dans l'économie d'échange, la production se ferait sans intérêt, si les entrepreneurs disposaient déjà des biens dont ils ont besoin. Il est facile de démontrer cette proposition.* Dans le circuit normal du processus de l'économie, aucun agent ne peut réaliser d'autres rendements nets que le salaire, la rente foncière et le gain de monopole. Il est tout à fait indifférent qu'il dispose une fois pour toutes de ses moyens de production, ou qu'il doive d'abord se les procurer. Car, même dans le dernier cas, ils s'offrent à lui pour ainsi dire d'eux-mêmes et à des prix tels qu'ils lui reviennent à aussi bon compte que dans le premier cas. Nous avons exposé ce point dans notre premier chapitre. Il en va autrement s'il s'agit d'entreprises nouvelles. Si l'entrepreneur dispose déjà des moyens de production dont il a besoin, il recueille simplement son profit et rien de plus ne se passe. Ce profit demeure en sa possession non seulement de façon générale, mais encore comme grandeur homogène d'où aucune fraction ne se détache pour devenir indépendante. Ses biens deviennent le substrat, les « supports » (Trager) d'excédents, mais d'excédents temporaires, il ne se forme pas de revenu durable Particulier. Si ce revenu durable existait, les prestations de moyens de production durables subiraient une fois pour toutes une hausse de valeur, qui, nous l'avons vu, tomberait dans la catégorie de la rente ou du salaire. Je renvoie aux développements du chapitre précédent, dont tout ceci découle. L'objection facile à présenter, que l'entrepreneur tient bien compte de l'intérêt s'il possède déjà lui-même les moyens de production, se résoudra d'elle-même plus tard; il suffira de voir que c'est là la conséquence d'un intérêt déjà existant. Contentons-nous ici - le procès étant pour ainsi dire suspendu - de la considération présentée : dans une économie d'échange, où les entrepreneurs disposeraient toujours des biens nécessaires et seraient dotés par quelque pouvoir magique de toutes les prestations dont ils auraient besoin, ne connaîtrait aucun intérêt.

C'est seulement quand il n'en est pas ainsi qu'apparaît l'intérêt. De même que tous les agios ne constituent pas un profit, de même un intérêt ne se détache pas de tous les profits. *Cela ne se produit que là où les moyens de production nécessaires à l'exécution des plans de l'entrepreneur se trouvent être en possession d'autres agents économiques, qui ne participent pas du tout à ses plans; - cette dernière réserve s'impose car sans cela, le cas serait le même que si l'entrepreneur possédait lui-même les biens voulus : il y aurait une espèce d'entreprise collective.* Une indication importante nous est fournie par là. Quelle différence établit cette circonstance ? Uniquement celle-ci que l'organe central de l'économie communiste et l'entrepreneur qui « possède déjà » les biens nécessaires peuvent s'adonner tranquillement à la production, tandis que l'entrepreneur qui n'est pas dans cette heureuse situation, a d'abord besoin d'un facteur particulier, pour soumettre ces biens à sa domination. Dans le processus du circuit rien d'essentiel n'est rejeté dans l'ombre, si l'on suppose que le moyen en question consiste dans la possession des produits de la période de production écoulée, mais l'entrepreneur n'a pas en principe de tels produits à sa disposition en vue de productions nouvelles. La propriété privée de moyens de production est pour lui un obstacle. Le capitaliste l'aide d'une manière patente à surmonter cet obstacle. L'intérêt est ainsi lié à un agent dont la fonction revient à écarter les obstacles que la propriété privée oppose à l'évolution : il est donc en dernière analyse, l'effet d'une particularité qui réside dans la nature profonde de l'organisation en économie privée, il est éliminé pour ainsi dire par le frottement des plans de l'entrepreneur sur la surface rugueuse des conditions qui résultent du régime de propriété établi.

Ainsi, par une autre voie, nous revenons à une conclusion déjà apparue dans ce qui précède. Nous verrons plus tard l'objection suivant laquelle l'intérêt qui, à notre idée, n'apparaît que dans l'économie d'échange et même uniquement dans l'économie capitaliste d'échange, se rencontre en fait également hors de cette dernière.

7. Un pas seulement nous sépare encore de la question définitive. Avant de le faire, je voudrais remarquer que pour nous le problème de l'intérêt a une signification différente de celle que lui prête la conception habituelle. Il faut être au clair là-dessus : quand nous parlons du problème de l'intérêt, nous ne pensons pas exactement au même phénomène que la plupart des théoriciens. Quoique cela saute aux yeux, il ne sera pas superflu de mettre ce point nettement en lumière.

Pour ce faire, je pars de la distinction générale entre l'intérêt du prêt et l'intérêt primitif du capital. Par delà la nature du revenu de l'intérêt, cette distinction remonte jusqu'à des problèmes plus profonds, elle est *devenue une* des pierres angulaires de la théorie de l'intérêt depuis qu'on l'a érigée en insistant sur elle comme sur un principe. Et ce de la manière suivante. La pensée s'est d'abord appliquée à l'intérêt du prêt à la consommation. Il est naturel qu'elle ait commencé par l'envisager, car, cet intérêt se présente avant tout comme une branche de revenus indépendants, marquée de caractères nombreux et frappants. Il est plus facile de saisir par la pensée une branche de revenus distincte de l'extérieur même que d'en saisir une qu'il faut d'abord dégager de son enveloppe et isoler d'un complexe de divers éléments de revenus; pour cette raison c'est en Angleterre que l'on a d'abord reconnu la nature de la rente foncière, où elle n'existait pas seulement comme une pure catégorie économique, mais où elle était régulièrement payée comme un revenu à part. On a commencé par l'intérêt du prêt à *la consommation* pour cette raison que ce prêt était dans l'antiquité et au moyen-âge la forme la plus connue, la plus importante des prêts. Certes l'intérêt du prêt à la production existait aussi. Dans l'antiquité classique son action était sensible dans un monde qui ne philosophait pas, tandis que le monde qui philosophait, n'observait que fugitivement les choses économiques et n'accordait d'attention qu'à l'intérêt que l'on pouvait observer dans la propre sphère de sa vie quotidienne. Même plus tard les éléments réels de l'économie capitaliste n'étaient familiers qu'à un milieu assez fermé, qui ne subtilisait pas et n'écrivait pas. Le père de l'Église, le canoniste ou le philosophe disciple de l'Église ou d'Aristote, étaient tous ouverts à la compréhension de l'intérêt du prêt à la consommation, qui était une réalité désagréable dans les limites de leur propre horizon. De leur sentiment de mépris pour l'usure pratiquée vis-à-vis des miséreux, et l'exploitation de l'écervelé ou du débauché, de leur réaction contre l'oppression exercée par l'usurier sort leur hostilité contre le prêt à intérêt, et par là, s'expliquent les diverses prohibitions de tout intérêt.

L'observation de la vie des affaires et l'affermissement de l'économie capitaliste firent naître une conception contraire. Il serait exagéré de dire que l'intérêt du prêt à la production fut rigoureusement une découverte des générations suivantes. Mais,, en soulignant l'action de cet intérêt, on fit presque une découverte. Grâce à elle on vit clairement que l'ancienne conception ignorait une partie, et même la partie désormais de beaucoup la plus importante, du phénomène, et que le débiteur ne devenait pas toujours plus pauvre en empruntant. Par là le motif le plus, profond de l'hostilité vis-à-vis de tout intérêt perdait son acuité, et notre science pouvait progresser. Toute la littérature anglaise sur l'intérêt est remplie jusqu'à Adam Smith de l'idée que le prêt rend possible un gain dans les affaires. Dans l'esprit du théoricien de l'intérêt, le débiteur

prospère remplace le malheureux débiteur; un personnage d'un sang nouveau, l'entrepreneur, remplace la masse pitoyable des pauvres miséreux et des propriétaires fonciers écervelés autrefois envisagés. Ce personnage nouveau n'est pas très nettement défini, mais il est suffisamment précis. Et c'est de ce point que part notre théorie même pour tenter d'aller de l'avant.

L'intérêt à la production demeure, lui aussi, pour ce groupe de théoriciens, un intérêt de prêt. Le profit en est reconnu comme étant la source. Il n'en résulte pas que le profit est simplement un intérêt, de même que, du fait que la source du salaire est le montant total de la production, il ne résulte pas que ce montant est tout entier un salaire. Si la brièveté et le caractère superficiel des études de ces écrivains, quand ils traitent de l'intérêt, permettent de les résumer avec quelque précision, on doit en conclure qu'ils n'ont pas du tout confondu intérêt et profit et qu'ils ne les ont pas considérés comme identiques. Au contraire - on le voit chez Hume - ils ont senti leur connexion comme formant un problème, bien plus que ce n'eût été le cas s'ils n'avaient vu dans le profit que l'intérêt du capital personnel. Locke et Steuart témoignent de tendances analogues. Ils expliquent tous deux le profit d'une manière: qui n'est pas applicable à l'intérêt du prêt envisagé comme tel, mais à un profit d'une autre espèce, qui serait la source de l'intérêt du prêt¹. Ces auteurs ont à bon droit ramené l'intérêt au gain d'affaires, envisagé (*Geschäftsgewinn*) comme sa source, mais ils n'ont pas dit que ce gain fût lui-même simplement un cas, le cas fondamental, de l'intérêt. Le profit, selon eux, ne peut pas se traduire par intérêt du capital ou même par gain du capital, même lorsqu'il se présente dans l'expression de « profit of capital ». Ils n'ont pas résolu le problème de l'intérêt. Ils y ont échoué non seulement parce qu'ils se seraient bornés par là à ramener, sans l'expliquer, une forme dérivée de l'intérêt, l'intérêt du prêt, à sa forme primitive et propre, mais surtout parce qu'ils n'ont pas démontré que le créancier est en état d'obtenir, grâce à son capital prêté, le droit de participer au profit, pourquoi il en est ainsi, et pourquoi le marché des capitaux se prononce toujours en sa faveur. C'est plus avant, c'est dans le gain d'affaires que réside le problème central de la solution de qui dépend aussi la compréhension pénétrante du phénomène de l'intérêt. Il en est ainsi non point parce que le gain d'affaires est déjà lui-même l'intérêt véritable, mais parce que son existence est une condition préliminaire au paiement de l'intérêt à la production. Sans doute l'entrepreneur est dans toute affaire la personne la plus importante. Il en est ainsi non pas parce qu'il est le maître véritable, primitif, typique de l'intérêt, mais parce qu'il est le débiteur typique d'intérêt.

Un esprit qui s'est engagé sur cette voie peut encore percevoir chez A. Smith les traces d'une conception selon laquelle le profit et l'intérêt ne coïncident pas. Ce n'est qu'à partir de Ricardo et de ses épigones que profit et intérêt sont devenus indubitablement synonymes. Ce n'est qu'à partir de ce moment que la théorie en est arrivée à voir dans le gain d'affaires en général le seul problème, à savoir le problème de l'intérêt; que la question: « Comment se fait-il que l'entrepreneur réalise un gain d'affaires ? » devient le problème de l'intérêt. C'est enfin à partir de ce moment que l'on reproduit exactement la pensée des auteurs anglais quand on traduit leur mot « profit » par « gain du capital », ou par « intérêt primitif ». On ne se trouve plus alors en présence de la simple substitution de l'intérêt rapporté par le capital propre, à l'intérêt stipulé en rémunération d'un capital étranger; on rencontre là l'affirmation nouvelle que le gain d'affaires de

¹ Par là s'explique la discordance, qui, comme le souligne BÖHM-BAWERK, apparaît au premier regard dans la théorie de LOCKE. Cf. *Kapital und Kapitalzins [Capital et intérêt du capital]*, 2e édition, t. I, p. 52.

l'entrepreneur est essentiellement un intérêt du capital. Les facteurs suivants pourraient contribuer à poser d'une façon nouvelle cette question, qui doit sembler, de notre point de vue, une déviation qu'il faut justifier.

Avant tout il est facile de concevoir que l'on pose ainsi cette question. La rente de fermage n'est qu'une conséquence de la rente « primitive », à savoir du rendement du fonds. Elle n'est rien autre que ce rendement lui-même, rien autre que le rendement net de l'agriculture au point de vue du propriétaire foncier. Le salaire stipulé n'est qu'une conséquence du rendement du travail, il est simplement le rendement net de la production au point de vue du travailleur. Pourquoi devrait-il en être autrement pour l'intérêt ? Il faudra des raisons particulières pour faire admettre qu'il n'en est pas de même de l'intérêt. La conclusion, qu'un intérêt primitif correspond à l'intérêt stipulé, et que ce premier intérêt est le revenu typique de l'entrepreneur, tout comme la rente foncière est le revenu typique du propriétaire foncier, cette conclusion paraît si naturelle, qu'elle semble presque aller de soi. L'entrepreneur se décompte à lui-même un intérêt de son capital - c'est là un argument inattaquable, s'il en a encore besoin.

L'excédent de valeur du produit sur les biens produits avec dépenses est donc le phénomène fondamental, de qui dépend aussi l'intérêt. Et cet excédent prend naissance dans les mains de l'entrepreneur. Qu'y a-t-il d'étonnant que l'on n'ait vu que ce problème central, et que l'on ait espéré tout régler par sa solution ? quoi d'étonnant que l'on n'ait vu immédiatement dans cet excédent de valeur que l'intérêt ? On venait de rompre à peine avec les doctrines superficielles du mercantilisme et on avait réussi à regarder jusqu'aux biens concrets dissimulés par le voile de la monnaie. On soulignait que le capital consiste en biens concrets, et on s'abandonnait à la tendance qui fait de ce capital un facteur particulier de production. Une fois avancé jusque-là, on était obligé de voir dans l'intérêt un élément du prix de cette réserve de biens dont on a besoin pour produire; on était obligé de faire attention seulement à ce que l'entrepreneur réalisait en plus de ses frais au moyen de cet élément. Comme l'intérêt découlait sûrement du profit et en représentait une partie, le profit ou mieux sa partie la meilleure devint insensiblement intérêt, il le devint tout à fait au moment où on rattacha l'intérêt aux biens concrets dont l'entrepreneur se sert dans sa production. L'objection que le salaire ne devient pas, lui aussi, un intérêt parce que l'on paie sur lui éventuellement l'intérêt, est moins facile à concevoir qu'on pourrait le croire.

L'analyse insuffisante de la fonction d'entrepreneur a beaucoup contribué à faire poser cette question en ces nouveaux termes. Il n'est peut-être pas exact de dire que le capitaliste et l'entrepreneur ont été mis simplement dans le même sac. Mais, en tout cas, on est parti de l'observation que l'entrepreneur ne peut obtenir de profit qu'à l'aide du capital entendu au sens de réserve de biens, et on a attribué à cette observation une importance qu'elle ne mérite pas. On vit - et ce fut tout naturel - dans l'emploi du capital la caractéristique de l'entrepreneur, et on le distingue essentiellement Par là du travailleur. On vit, par principe, dans l'entrepreneur l'agent qui emploie les biens de production, comme on vit dans le capitaliste le fournisseur de biens quelconques. On ne pouvait dès lors poser autrement la question, qui apparaissait forcément comme une manière plus précise et plus profonde d'aborder le problème de l'intérêt du prêt.

Cette façon de raisonner devait avoir de lourdes conséquences pour le problème de l'intérêt. On expliquait l'intérêt du prêt en disant qu'il y avait un intérêt primitif, et ce dernier se constituait entre

les mains de l'entrepreneur. C'était pour l'entrepreneur qu'était organisé par là tout ce mécanisme. On frayait par là toute une série de fausses routes. Beaucoup de tentatives d'explications, comme beaucoup de théories du travail et de l'exploitation, furent alors seulement possibles en tant qu'explications de l'intérêt. Ce n'est que lorsqu'on rattache le revenu de l'intérêt à l'entrepreneur que l'on peut songer à l'expliquer directement en partant de sa prestation de travail, de son travail dans la fabrication des moyens de production, ou de la lutte de prix qui se livre entre l'entrepreneur et le travailleur. D'autres tentatives, comme toutes les théories de la productivité, devinrent seulement alors sinon possibles, du moins plus accessibles. Une théorie, saine et conforme à la réalité, de l'entrepreneur et du capitaliste fut rendue par là impossible, il fut plus difficile de reconnaître l'existence d'un profit particulier, et son explication en fut viciée dès le début. Mais la conséquence de beaucoup la plus lourde de cette conception fut de créer un problème qui devint comme une espèce de mouvement perpétuel de l'économie.

L'intérêt, comme l'enseigne l'expérience, est un revenu durable. Il prend naissance entre les mains de l'entrepreneur. Un revenu durable *sui generis* prend donc naissance entre ses mains. La question se pose de savoir d'où il vient. Pendant plus d'un siècle une armée de théoriciens est montée à l'assaut de ce problème insoluble, de ce faux-problème, et s'est lancée dans des entreprises désespérées.

Cette conception - nous l'avons démontré - est inexacte, elle est un préjugé. Notre route se sépare ici de celle des autres théoriciens. A notre avis, ils ont commencé par dépister le renard jusqu'à sa tanière, puis ils ont sauté dans le vide par-dessus cette tanière. Ce qu'il faut expliquer, c'est cet excédent des prix des produits sur le coût, cette amplification de la valeur, que montre la réalité. Nous apercevons là d'abord un profit. Notre problème de l'intérêt ne prend naissance qu'à un stade suivant, par son objet même il est donc différent des problèmes habituellement envisagés. Cela a, entre autres, deux conséquences très importantes. Premièrement nous dépassons ce mouvement perpétuel de l'économie dont nous avons parlé. Deuxièmement - et il nous faut le souligner ici - ramener l'intérêt au gain d'affaires signifie pour nous autre chose, et beaucoup plus que pour la théorie régnante. Pour elle on arrive par là au seuil du problème, au phénomène de valeur dont l'explication devra d'abord être fournie, principalement par la théorie de l'intérêt. Pour nous on arrive à un phénomène de valeur qui est déjà expliqué, et aussi au seuil d'un problème, mais de moindre importance. Si la théorie régnante ramène l'intérêt au gain d'affaires, elle se borne à ramener une forme de l'intérêt à une autre. Si nous en faisons autant, nous assignons à l'intérêt une place qui nous est déjà familière. La proposition: « il y a un intérêt du prêt parce qu'il y a un gain d'affaires » n'a pour la théorie régnante que l'intérêt de formuler de façon plus précise la question pour nous, elle a déjà la valeur d'une explication. La question « Mais d'où vient ce gain des affaires ? » contient pour la théorie régnante l'invitation de fournir le plus gros de son travail; pour nous la question est liquidée; il ne se pose plus que la question : « Comment le revenu de l'intérêt naît-il du profit ? »

Il nous a fallu attirer l'attention du lecteur sur cette formulation différente et plus restreinte, de notre problème de l'intérêt, car l'objection serait blessante qui nous reprocherait de n'avoir fait que ramener, comme on le faisait depuis longtemps, l'intérêt au gain d'affaires. Par là est justifiée notre insistance répétée à l'égard de choses que le lecteur aurait pu facilement dire lui-même. Passons maintenant au dernier principe directeur de notre théorie de l'intérêt.

8. L'excédent, qui est la base de l'intérêt, est obligé en tant qu'excédent de valeur d'apparaître, dans une expression de valeur. Pour cette raison il ne peut s'exprimer, dans une économie d'échange, que dans la comparaison de deux sommes de monnaie. Cela ne saurait être l'objet de la moindre contestation. La comparaison entre des quantités de biens ne peut rien signifier en soi touchant l'existence d'un excédent de valeur. Chaque fois qu'on parle, dans un tel ordre d'idées, de quantités de biens, celles-ci n'apparaissent que comme les symboles des valeurs; si quelqu'un disait que, pour le prêt d'un rabot, il reçoit par an une planche, on n'apprendrait rien par là. Ce n'est qu'après avoir été ramenée à une expression de valeur, que cette affirmation nous apprend s'il y a un excédent de valeur et de quelle grandeur il est. La pratique recourt à l'expression monétaire, c'est sous cette seule forme que l'intérêt se présente empiriquement à nous. Ce fait, nous le devons forcément accepter, mais nous pouvons l'interpréter de manières très différentes. Nous pouvons admettre que l'apparition de l'intérêt sous la forme de monnaie est subordonnée à la nécessité d'une mesure des valeurs, mais que cette apparition n'a rien à voir avec l'essence du phénomène de l'intérêt. C'est là l'opinion régnante. Selon elle, la monnaie n'est qu'une forme d'expression et rien autre, l'intérêt prend naissance au contraire sur des biens de nature quelconque, comme une plus-value de ces biens. Telle est aussi notre conception touchant le profit : pour l'exprimer, on a besoin d'une mesure de valeur - on se servira donc utilement de la représentation qu'en donne la monnaie; cependant le profit, de par sa nature, n'a absolument rien à faire avec la monnaie.

On tend à s'écarter aussi vite que possible du facteur monnaie et à transporter l'explication de l'intérêt dans un domaine OÙ peuvent seuls croître les valeurs et les rendements, à savoir dans le domaine de la production des biens. Mais ce détour ne nous est pas possible. Sans doute ce détour correspond à l'intérêt de la monnaie, donc à l'agio du pouvoir d'achat, à un agio portant sur des biens quelconques. Sans doute, pour produire au sens technique, a-t-on besoin de biens et non pas de monnaie. Mais, si nous en concluons que la monnaie n'est qu'un chaînon intermédiaire dont l'importance est seulement technique, et si nous préférons lui substituer les biens que l'on s'est procuré en échange, et pour qui, en dernière ligne, l'intérêt a été payé, le sol manque sous nos pas. Plus exactement, nous pouvons nous écarter un peu de la base fondamentale de la monnaie et pénétrer dans le monde des agios relatifs aux biens. Mais il ne faut le faire que très timidement, tout chemin disparaît ensuite car les agios en question ne sont pas durables; nous voyons aussitôt que ce chemin n'était pas le bon, car la caractéristique essentielle de l'intérêt est d'être durable.

Il ne sert à rien de soulever le voile de la monnaie pour arriver aux agios de biens. Si on soulève ce voile, on découvre le vide ¹.

Nous ne pouvons donc pas nous éloigner de la base de l'intérêt qui est la monnaie. C'est là la preuve indirecte qu'une seconde conception mérite d'avoir notre préférence touchant l'importance qu'a la forme monétaire sous laquelle l'intérêt se présente à nous ; la forme monétaire n'est pas l'extérieur du phénomène, mais son essence. Une telle conception ne nous donnerait pas à elle

¹ Je ne m'occupe plus ici d'expédients comme de la « réserve des biens de consommation » et de la « réserve de prestations accumulées de travail et de terre ».

seule le droit de tirer de larges conclusions. Mais elle coïncide avec nos développements antérieurs sur les thèmes du crédit et du capital, et par eux nous comprenons quel est le rôle joué ici par le pouvoir d'achat. Comme résultat nous pouvons formuler notre sixième principe directeur: *l'intérêt est un élément du prix du pouvoir d'achat envisagé en tant que moyen de dominer les biens de production*. Partout où on considère l'intérêt comme indépendant du pouvoir d'achat, il y a, sinon une conception fautive à la base, du moins rien de plus qu'une tournure imagée.

Ce sixième principe que nous énonçons perd beaucoup de son étrangeté, si on songe qu'il n'attribue pas le moins du monde de rôle productif, au sens propre du mot, au pouvoir d'achat, qu'il se réfère seulement d'une partie des sources déjà étudiées de valeur. Par là est réfutée à mon avis l'objection de beaucoup la plus grave. Mais nous avons encore un gros travail à fournir avant de pouvoir nous approprier définitivement ce sixième principe. On ne peut que protester ici contre tout rejet *a limine* de notre principe, car, durant des siècles, depuis Aristote jusqu'à l'époque d'Adam Smith, ce principe pouvait faire fonds sur une acceptation *a limine*. Aujourd'hui les choses sont telles que nous nous trouvons en face de la phalange serrée de presque tous les théoriciens. Et rien ne rend un chemin plus impraticable que le fait, pour une longue file de touristes, de le déclarer tel.

Cette position est d'autant plus curieuse que le fait que l'intérêt varie sur le marché monétaire avec la demande et l'offre de monnaie, est connu de tous et conduit inévitablement à notre conception ¹. Ajoutons encore un autre argument. On se mouille quand on reçoit de la pluie : le fait n'est pas plus évident pour l'homme d'affaires que le fait que l'intérêt baisse quand les moyens de paiement à crédit augmentent spontanément, c'est-à-dire sans cause provenant d'un mouvement relatif aux marchandises; et inversement. En effet, si un gouvernement imprimait du papier-monnaie et le prêtait à des entrepreneurs, l'intérêt ne baisserait-il pas ? Et l'État ne pourrait-il pas en recevoir un intérêt ? La connexion entre l'intérêt, les cours du change et les mouvements de l'or ne donne-t-elle pas le même enseignement ? Il y a là une masse d'observations quotidiennes, à laquelle j'ai renvoyé.

Seuls quelques-uns des théoriciens les plus importants ont introduit ces faits dans la discussion du phénomène de l'intérêt. Sidgwick défend une conception, où, avec Böhm-Bawerk, je vois essentiellement une théorie de l'abstinence. Il a traité aussi de l'intérêt dans son chapitre sur la valeur de la monnaie; il l'a mis en relation avec la monnaie et a reconnu aussi l'influence de la création de pouvoir d'achat sur l'intérêt. « Il nous faut tenir compte de ce que le banquier produit dans une grande mesure la monnaie qu'il prête... et qu'il peut facilement arriver à vendre l'usage de ce bien à un prix réellement moindre que le prix de l'intérêt du capital en général [p.251]. » Cette phrase contient plus d'un point que nous pouvons approuver. Mais ici le phénomène manque de toute base solide. De plus, l'auteur ne tire de cette proposition aucune conséquence pour la théorie de l'intérêt. Il a fait là cependant un pas dans notre direction en se rattachant à Mac

¹ Cf. les déclarations de MARSHALL devant la *Commission on the depression of trade* en 1886. A propos de la discussion des rapports entre la quantité d'or et les prix des biens, et parlant d'une augmentation de la quantité d'or, il dit : je suis d'avis que cette augmentation de l'or agirait immédiatement sur Lombard street, et inciterait les gens à prêter davantage ; les dépôts et les crédits augmenteraient et les gens pourraient accroître leur spéculation. L'auteur de tels propos - et qui pourrait en contester le bien fondé ? - ne peut pas rejeter d'emblée notre conception.

Leod. Davenport 1 s'occupe bien davantage du problème. Mais lui aussi ne conclut pas. Dans un joli galop il s'approche de bon cœur de l'obstacle, mais il s'arrête ensuite devant, et se borne à prendre par côté son élan. Les théories régnantes délaissent complètement le facteur de la monnaie, elles l'abandonnent aux auteurs financiers comme une matière technique par principe sans intérêt. Cette position est si générale qu'elle doit bien reposer sur un élément de vérité ; en tout cas, elle a besoin d'explication. Les considérations suivantes en rendent compte peut-être.

Le moins qu'on peut dire en faveur de ces tentatives, c'est qu'elles contestent la réalité statistique de la connexion entre le taux de l'intérêt et la quantité de monnaie. R. Georges Lévy 2 a comparé le taux de l'intérêt à la production de l'or, et il a trouvé, comme il fallait s'y attendre, qu'il n'y a pas de corrélation digne en quoi que ce soit d'être soulignée. Abstraction faite de ce que la méthode statistique employée était défectueuse, on n'a pas le droit d'en conclure que le taux de l'intérêt et la quantité de monnaie n'ont rien de commun. Car il ne faut pas s'attendre à une correspondance chronologique précise. De plus la réserve d'or des banques n'est pas elle-même proportionnelle à l'étendue de l'octroi des crédits ; or, seul, l'octroi des crédits est important pour le taux de l'intérêt. Enfin toute la production d'or n'afflue pas vers l'entrepreneur.

L'essai de réfutation expérimentale qu'a essayé d'en faire Irving Fisher (*Rate Of Interest*, p. 319 ss.) est tout à fait indigne d'un théoricien de son rang. Seul un statisticien vulgaire pourrait se permettre de rejeter un lien causal, parce qu'il n'apparaît pas au premier regard. De plus, son tableau des moyennes annuelles ne prouve rien à l'égard des observations qu'on peut faire dans le détail du trafic monétaire quotidien. Enfin il a même comparé la circulation monétaire par tête au taux de l'intérêt et par là il a enlevé toute importance au résultat de la comparaison.

Nous avons là l'occasion de préserver notre théorie d'un malentendu. La quantité absolue de pouvoir d'achat, ou la quantité du pouvoir d'achat qui est offerte sur le marché monétaire, ne signifie rien touchant l'intérêt. Les prix pratiqués pour les biens, le plaisir de l'entreprise, d'une manière générale toutes les données personnelles et objectives de l'économie nationale fournissent une explication plus profonde de cette quantité de pouvoir d'achat. L'intérêt, lui aussi, dépend, comme toute l'économie nationale de leur état et de leurs fluctuations. Mais cela ne contredit nullement notre conception. On ne doit pas rejeter à la fois le bon et le mauvais, en exagérant une conception exacte en elle-même.

Nous sommes conduits par là à reconnaître un élément de vérité dans la théorie qui est hostile à la monnaie. La quantité de monnaie est un facteur beaucoup moins important que le profane n'est enclin à le supposer, et c'est cette notion qu'il fallait avant tout faire admettre. Ni des émissions de monnaie de crédit, ni des découvertes de gisements d'or ne peuvent enrichir un peuple ni le rendre plus prospère. Rien d'essentiel ne peut être expliqué, en dernière ligne, par des mouvements monétaires. Et c'est en ce sens déjà que Barbon, et après lui Hume et Smith, soulignaient que l'intérêt, lui aussi, ne pouvait être payé en échange d'une ombre, mais seulement en échange de biens véritables. En ce sens c'était juste, et nous acceptons ceci pleinement. Cette connaissance était très précieuse, et la faire admettre fut méritoire. Elle eut à vaincre deux espèces d'adversaires.

1 *Principles of Political Economy.*

2 *Journal des Économistes.*

Il y avait d'abord les praticiens ordinaires avec toutes leurs obscurités et tous leurs préjugés fâcheux, dont, aujourd'hui encore, il n'est pas facile de les détacher. La compréhension nette des liens de causalité essentiels n'était possible que si on se débarrassait de toutes les conceptions fausses qui voilent les phénomènes du monde des biens, et entourent les concepts de crédit et de monnaie. A ce groupe appartenaient aussi les théoriciens qui expliquent sans aller plus loin, l'intérêt comme le prix de la monnaie. Ce n'est pas là une explication, c'est le néant. Les théoriciens hostiles à la monnaie avaient maille à partir avec les mercantilistes. Les conceptions de ceux-ci, si importantes soient-elles par ailleurs pour notre science, reposaient ici simplement sur un préjugé populaire et viciaient irrémédiablement la discussion des questions de politique commerciale, elles surestimaient en effet l'importance des importations de monnaie. Il fallait leur opposer que la monnaie n'est qu'un jeton et que son augmentation est sans valeur.

Ce point de vue implique une exagération fâcheuse, ainsi que nous savons. De ce que l'intérêt est payé, en dernière ligne, contre des biens, ne résulte pas que la monnaie n'a rien à voir avec l'intérêt ; de même, de ce que des sommes de monnaie sont seulement des jetons, il ne s'ensuit pas qu'aucun événement économique important ne puisse s'y rattacher. Mais il est clair que, si l'on adopte ce point de vue, toute tentative pour rattacher l'explication de l'intérêt aux phénomènes du marché monétaire, et même la simple affirmation d'une relation entre le taux de l'intérêt et la quantité de monnaie doivent paraître absurdes. Law, Locke, et à leur suite Montesquieu, qui affirmaient cette connexion, se virent déjà infliger par Smith [BK., II., ch. IV) 1 la réfutation qu'ils méritaient. Si on réfléchit à la notion qui est à la base de cette réfutation, on a immédiatement le sentiment de l'absurde. La monnaie, ce misérable *medium* des échanges, doit, dit-on, « créer des valeurs » ou même « produire des biens » ? Cela est véritablement absurde ; il est moins difficile d'admettre que ce *medium* des échanges est capable, suivant les cas, de détourner des valeurs et des biens - à la création de qui ce *medium* n'a rien eu à voir - de la voie qu'ils prendraient sans cela, et les faire remettre à d'autres agents économiques. Cela surprendra moins si l'on peut assigner à la monnaie une fonction particulière grâce à laquelle elle peut exercer cette action.

Nier la connexion causale entre le taux de l'intérêt et la quantité de monnaie sur le marché monétaire est aussi peu défendable qu'affirmer exacte la raison intime de cette position. Notre théorie est d'accord avec la conception de tout praticien. Donner la raison du refus qu'on nous oppose importe, car il peut y avoir là un argument contre notre conception. Cette raison de refus se formulait ainsi : si la quantité de monnaie augmente, tous les prix montent, par conséquent aussi ceux des biens qui sont des capitaux et ceux des biens qu'ils permettent de produire moyennant dépenses. La modification est seulement nominale, elle n'intéresse que l'unité de calcul, et non pas l'essence du phénomène. Pour cette raison elle ne *Peut* avoir aucune influence sur le taux de l'intérêt. Le rapport entre la nouvelle expression en monnaie de l'intérêt et la nouvelle expression en monnaie du capital doit être le même qu'entre l'ancienne expression en monnaie de l'intérêt et l'ancienne expression en monnaie du capital. Cette suite d'idées n'apporte rien de nouveau, elle n'est que la conséquence de la position générale du principe. De son point de vue, elle est très correcte. On y acquiesçait d'autant plus que chaque baisse historique du taux de l'intérêt - par opposition aux fluctuations quotidiennes qui nous intéressent ici - trouvait son explication dans le principe classique de la baisse du taux du profit.

1 Cf. la réfutation brève et frappante qu'en donne A. SMITH, livre II, chap. IV.

Il faut considérer d'ailleurs que toutes ces idées ne concernent que la monnaie se trouvant dans la circulation, et qui permet actuellement l'échange des biens du processus économique normal. Nous ne lui attribuons aucune influence déprimante sur l'intérêt, tant s'en faut : et ici nous touchons à un point important pour notre théorie. Si la quantité de monnaie en circulation augmente, tous les prix augmentent. L'entrepreneur a alors besoin d'un plus grand capital à notre sens, il déploiera donc sur le marché monétaire une plus grande demande que d'habitude. Par conséquent l'intérêt lui-même doit monter dans cette mesure ! La monnaie se trouvant en circulation ou affluant déjà vers la circulation, depuis le début de ce mouvement, ne pèse pas sur le taux de l'intérêt, elle le fait au contraire monter. En agissant sur l'intérêt, cette quantité de pouvoir d'achat fait opposition à la quantité de pouvoir d'achat, qui attend dans les mains des capitalistes la demande de l'entrepreneur. L'or nouvellement produit afflue, pour une part relativement grande, directement sur le marché des marchandises, c'est ce que toutes les extractions d'or ont produit, surtout les extractions des mines espagnoles. Mais c'est seulement en tant qu'il est emprunté par les capitalistes et surtout qu'il accroît la réserve des banques que l'or pèse sur l'intérêt. Il était donc très compréhensible que les classiques cherchent, après les découvertes des mines d'or, les causes du recul de l'intérêt ailleurs que dans l'augmentation de l'or, car ils ne voyaient pas l'autre rôle de la monnaie; de plus, c'était complètement exact en fait. D'une façon générale le jeu de ces deux forces qui se contrarient explique - en dehors de toutes autres circonstances - que, dans les grandes lignes de l'histoire économique, on ne constate pas l'action de dépression que les augmentations de monnaie produisaient sur l'intérêt. Du point de vue théorique cette action est douteuse. L'intérêt, malgré son expression habituelle en pourcentage, peut se modifier nominalement et s'exprimer d'une autre façon. Cela contribue encore à voiler la quintessence du phénomène par anticipation sur les modifications de la valeur de la monnaie 1.

Nous- pouvons découvrir d'autres éléments encore de vérité dans le point de vue des « ennemis de la monnaie » 2. Des praticiens comme des auteurs financiers soulignent souvent de manière inexacte l'importance de la politique de l'escompte et de la constitution monétaire. Reconnaissons-le : le fait que, par exemple, les banques nationales peuvent agir sur le taux de l'intérêt est sans valeur pour notre thèse, à savoir que l'intérêt est lié au pouvoir d'achat ; le fait que l'État peut établir des taxes pour des prix, ne prouve pas davantage que, de façon générale, les prix s'expliquent par la taxation de l'État. En agissant sur la monnaie nationale, on peut - pour des raisons plus ou moins défendables - agir dans un cas particulier sur le taux de l'intérêt, mais l'importance théorique de ce fait ne va pas loin en soi. Il y a là l'influence exercée sur un prix pour des motifs extérieurs à la matière qui nous occupe. Selon une opinion très pernicieuse, les profanes croient que la constitution monétaire et une politique de l'escompte peuvent maintenir le taux de l'intérêt d'un pays de façon durable plus bas que celui d'autres pays, et que cela peut être très avantageux pour le développement de l'économie nationale. Il va de soi, l'organisation d'un marché monétaire est aussi susceptible d'amélioration que celle, par exemple, du marché du travail, mais rien n'est changé par là à l'essence des phénomènes.

1 Cf. FISHER, *Rate of Interest*, p. 78 et s.

2 Témoin leur mépris justifié pour la connexion causale entre l'intérêt et la quantité de monnaie telle qu'elle s'exprime dans la forme suivante : s'il y a plus de monnaie présente, la valeur de la monnaie baisse, et, pour cette monnaie dévalorisée, on paie moins d'intérêt. Il n'y a là rien d'exact. Je n'ai pas discuté cette conception dans le texte du livre, mais elle a beaucoup contribué à faire reculer d'effroi les économistes devant cette relation entre l'intérêt et la monnaie.

9. Nous voici enfin arrivés au moment où nous allons découvrir la quintessence du problème de l'intérêt. Il s'agit maintenant du problème suivant : peut-on démontrer l'existence d'un agio du pouvoir d'achat présent sur le pouvoir d'achat futur ? et pourquoi ? ou, pour parler comme l'homme de la rue, si je donne une quantité d'unités de pouvoir d'achat, puis-je m'assurer que l'on m'en rendra plus tard une quantité plus grande et si oui, pourquoi et dans quelles conditions ?

Notre question porte ainsi sur un phénomène du marché, sur les conditions auxquelles ont lieu l'abandon du pouvoir d'achat présent et la restitution du pouvoir futur. Nous cherchons par là la quintessence du phénomène de l'intérêt sur le marché monétaire, d'où s'écoule vers l'industrie le sang qui lui donne la vie, et où s'observent le plus nettement les relations réciproques de l'industrie et du capital. C'est bien un processus de la formation de prix que nous voulons examiner. Chaque affaire particulière de prêt est un véritable échange. Il semble peut-être surprenant que l'on échange pour ainsi dire un bien contre lui-même. Il n'est pas besoin d'insister sur ce point davantage après les développements que Böhm-Bawerk a fournis¹ : l'échange de quelque chose de présent contre quelque chose d'avenir n'est aussi point l'échange d'une chose contre une chose identique, cet échange est aussi peu insensé que l'échange d'un bien qui se trouve en un lieu contre un autre qui se trouve en un autre lieu. De même que l'on peut échanger du pouvoir d'achat en un lieu contre du pouvoir d'achat en un autre lieu, on peut échanger du pouvoir présent contre du pouvoir d'achat à venir. Il est facile de concevoir l'analogie entre une affaire de prêt et un arbitrage de change, nous recommandons cette comparaison au lecteur pour que sa pensée y trouve un appui.

Si nous pouvons prouver que, dans certaines circonstances - disons immédiatement dans le processus d'évolution - le pouvoir d'achat présent sur le marché monétaire doit comporter régulièrement un agio vis-à-vis du pouvoir à venir, nous aurons expliqué théoriquement la possibilité d'un courant durable de biens allant aux possesseurs de pouvoir d'achat. Le capitaliste peut ainsi se procurer un revenu durable, qui se comporte en tout comme s'il avait pris naissance dans le circuit, quoique ses sources ne soient pas individuellement durables et soient les résultats de l'évolution. Et ni phénomène d'imputation ni phénomène d'intégration ne peuvent rien changer au rendement net de ce courant de biens. Le processus de la formation des prix qui fait que pour cent couronnes présentes je puis en recevoir cent cinq à venir n'a rien à craindre de ce fait. L'intégration du rendement net, qu'il réalise lui-même d'abord, ne peut pas faire disparaître l'agio. Concernant le prêt je ne puis pas estimer que déjà mes cent couronnes valent par elles-mêmes cent cinq couronnes, ce n'est que le prêt lui-même qui me procurera les cinq couronnes supplémentaires. Lorsque je décide de conclure le prêt, je ne puis donc estimer les cent couronnes qu'à la valeur de leurs autres emplois, qu'à leur valeur dans le circuit, donc à cent couronnes; les cinq couronnes doivent donc m'apparaître là comme un bénéfice net.

Le phénomène de l'intégration ne peut pas non plus avoir rapport avec le rendement net de l'intérêt. Supposons que je me sois décidé à prêter mes cent couronnes. De leur possession dépend l'obtention de cent cinq couronnes à venir. Je ne puis donc rien en déboursier sans diminuer le montant de ma fortune, je ne possède donc pas de revenu net, car dès le début j'ai estimé les cent

¹ Cf. *Le capital*, t. II.

couronnes comme équivalent à cent cinq couronnes potentielles. On peut répondre à cela que, si on accepte cette conception, le montant de ma fortune elle-même a pour qualité de s'accroître, chaque fois qu'elle est diminuée par la consommation de l'accroissement (ou intérêt), et cela proportionnellement au montant de cette fortune. Quelle que soit la manière dont on s'exprime, on ne peut pas éluder le fait que de la source toujours abondante de profits toujours nouveaux coulent des agios toujours nouveaux et qu'ils se rattachent au pouvoir d'achat présent : leur cas se distingue ainsi du cas de tous les biens concrets. Si on prétendait que tous ces accroissements sans fin doivent être imputés aux cent couronnes primitives, leur valeur serait donc une grandeur infinie, ce qui, nous le savons, n'exclut pas l'existence d'un revenu net. On aurait expliqué aussi un courant continu de biens allant vers le possesseur du pouvoir d'achat disponible pour de nouvelles entreprises ; or son explication est le véritable problème. Je suppose ce point éclairci et que l'on peut faire abstraction de plus longues explications, qui nous retiendraient trop longtemps et impliqueraient de nombreuses répétitions.

Indiquons maintenant à combien doit s'élever la valeur totale d'un rendement infini d'intérêts. Elle ne peut être moindre que la valeur du capital qui fournit ce rendement, car, si elle était moindre, on pourrait en échange d'elle se procurer ce capital et l'employer autrement qu'à l'octroi d'un prêt, la valeur de la somme des intérêts devrait baisser jusqu'à ce que l'égalité soit établie. Et la valeur totale d'un rendement infini d'intérêts ne peut pas être plus élevée que la valeur du capital qui la rapporte, car sans cela de pareils capitaux seraient employés à l'octroi de prêts et leurs valeurs dans les autres emplois monteraient en même temps. Telle est la règle de la « capitalisation » que nous mettons à la place de la règle de l'addition et que nous emploierons plus tard encore. Ce qu'il y a de primaire dans le processus de la capitalisation de rendements durables, c'est le fait des intérêts. Se fondant sur ce fait, on estime les rendements durables en expression de monnaie, dont la grandeur est égale à la somme du pouvoir d'achat qui, une fois prêtée, rapporterait un pareil rendement. D'où résulte que la formation de rendements nets qu'on a démontrés être durables ne peut pas leur ôter le caractère de rendement net.

Par là nous fournissons une réponse aux trois questions en quoi se décompose le problème de l'intérêt, si nous pouvons résoudre le problème de l'agio du pouvoir d'achat présent, lequel problème relève de la théorie des prix. La démonstration qu'il y a un afflux de biens entre les mains des capitalistes, la démonstration d'un rendement objectif et durable dont il n'y a rien à défalquer et que le bénéficiaire n'a pas à transmettre à d'autres agents économiques rend complètement compte du phénomène, explique *ipso facto*, que ce rendement soit égal à un gain de valeur, qu'il soit un rendement net. Mettons-nous à cette démonstration et développons pas à pas notre explication du phénomène protéiforme de l'intérêt.

10. Pour procéder méthodiquement, demandons-nous dans quels cas quelqu'un se voit amené à souhaiter qu'on lui fasse un prêt sous la condition qu'il aura à rendre un plus grand nombre d'unités de monnaie qu'il n'en a reçu. La chose est facile à concevoir si on suppose une faiblesse de volonté chez celui qui sollicite le prêt. Si son horizon n'est pas aussi grand que le demanderaient le milieu de l'économie nationale où il vit, et sa place dans ce milieu, il peut se faire que l'avenir ne le préoccupe pas au delà d'un certain point ou qu'il n'ait pas ce point présent aux yeux avec la clarté et le sentiment de réalité désirables. Aux yeux d'un pareil agent économique cent unités présentes de monnaie peuvent valoir deux cents unités à rendre dans un plus lointain avenir; les conditions

existent donc pour la réalisation d'un échange avec quelqu'un qui n'apprécie pas deux cents unités à rendre dans l'avenir ou ne les estime pas aussi bas que celui qui contracte la dette. Selon ces hypothèses, l'emprunteur serait éventuellement enclin en échange d'un prêt d'une certaine somme dans le présent à conclure l'engagement de restituer à l'avenir le double de ces unités de monnaie. Considérons comme normal l'agent économique à qui il s'adresse. Il exécutera bon an mal an un processus économique régulier et si, à un moment donné, il dispose des cent unités de monnaie, celles-ci sont destinées par avance à être déboursées. Faisons abstraction des réservoirs présents de monnaie - le prêteur ne sera pas, dans ces conditions, disposé à donner cent unités de monnaie pour le même nombre d'unités de monnaie dans l'avenir, car par là son économie serait troublée, et l'accroissement correspondant dans l'avenir de la somme prêtée ne constituerait pas une compensation. D'après la loi de la valeur-limite décroissante, l'accroissement de la somme dans l'avenir a moins de valeur que son abandon dans le présent : car, une fois prêtée, cette somme laisse des besoins importants non satisfaits et la somme qui s'y ajoute n'en satisfait que de moins importants. L'emprunteur doit consentir à rendre plus d'unités de monnaie pour amener le prêteur à conclure le prêt, parce que, d'après nos hypothèses, l'affaire cause à ce dernier un tort. Ce tort peut être exactement mesuré, comme tout phénomène de valeur. Supposons que, pour le prêteur, le trouble causé à son économie soit exactement compensé par un accroissement de monnaie à venir, au cas où, au lieu de cent unités, il en recevra en retour cent vingt. Dans ce cas le prêt lui est indifférent, il ne lui vaut ni perte, ni avantage. Le prêt pourra se conclure à un prix - car il est clair que tout ici est question de prix - compris entre cent vingt et deux cents unités de monnaie à venir. Au-dessous de ce prix le prêteur ne veut pas conclure l'affaire, au-dessus c'est l'emprunteur qui refuse. La fixation du prix entre ces limites ne dépendrait, s'il n'y avait l'un en face de l'autre que deux contractants, que de l'habileté, de la supériorité d'intelligence et de connaissance de la situation de l'une des parties par l'autre comme dans la théorie générale des prix. On peut dire que le prix de l'échange est indéterminé, mais le résultat final doit être tel que, pour les deux parties, le rapport des utilités limites de la monnaie présente et à venir soit en raison inverse du rapport de l'échange. Certes un échange ainsi isolé n'est qu'un schéma des phénomènes de l'économie, bien que précisément dans cette sorte de trafic de semblables cas puissent se présenter pour des raisons patentes. Si on avait en face l'une de l'autre une armée d'emprunteurs et une armée de fournisseurs de monnaie, un prix unique se formerait de la même manière que pour toutes les autres marchandises. En appliquant ici le schéma général de l'échange à ces cas particuliers, nous obéissons à l'indication des faits sans faire d'hypothèses particulières sur la nature et la fonction de la monnaie.

On voit ainsi que de pareils cas doivent être fréquents et peuvent se produire dans un régime sans évolution. D'autres cas semblables sont ceux où surgissent brusquement des besoins nouveaux et passagers, et où se produisent des malheurs qui troublent l'exploitation régulière de l'économie individuelle. Dans toutes ces hypothèses un agent économique estimera une certaine somme de monnaie présente plus que la même, future; il sera prêt, pour se la procurer, à accepter la condition de verser dans l'avenir une plus grande somme. En face de lui il y a des gens qui, au prix d'un accroissement de monnaie dans l'avenir, sont prêts à se soumettre à l'inconfort qui réside dans le prélèvement de la somme de monnaie en question sur l'exploitation régulière de leur propre économie. A chaque moment donné il y aura dans l'économie nationale une demande de prêts qu'expliquent tous ces facteurs ; de même il y aura aussi régulièrement une offre de prêts. Tout pareillement que pour les autres biens, il y aura un prix fixé sur le marché pour cette monnaie

prêtée, dans cette mesure les unités prêtées jouiront dans le circuit d'un petit agio positif et, au cas contraire, éventuellement, d'un agio négatif.

Cette notion ne contredit notre proposition - que dans le circuit la valeur de la monnaie est au pair - pas plus que ne contredit la loi du coût la notion que, pour beaucoup de raisons, le prix d'un bien peut, à l'occasion, être plus ou moins élevé que le montant de son coût. Cette proposition générale exprime un principe; cette notion exprime des exceptions à ce principe peu intéressantes en théorie comme en pratique. Il va de soi qu'une personne qui a un héritage à attendre ou qui peut espérer une modification de sa situation, estime raisonnablement de la monnaie présente plus haut que de la monnaie future. Il va de soi que quelqu'un fera l'inverse qui, par exemple, pense à la diminution du revenu de son travail dans sa vieillesse. Des facteurs de la première espèce tendent à l'apparition de l'intérêt, de même ceux de la seconde tendent à l'apparition d'un agio négatif relatif à la monnaie. On ne peut dire de façon générale à quel niveau sera le prix de marché de la monnaie. Il est sûr seulement que l'intérêt aura une importance très petite. Seuls quelques usuriers pourraient vivre. Payer un intérêt apparaît comme une anomalie. Pour cette raison nous pouvons dire que nous avons exclu à bon droit l'intérêt du circuit. Il *n'est certainement pas un élément essentiel du processus économique*. Laissons donc de côté ce cas et continuons notre route.

On peut toujours dire de l'emprunteur qu'il reçoit plus qu'il n'a à reverser, en ce sens que l'utilité de la somme reçue est plus grande pour lui que l'utilité de la somme qu'il aura à reverser. Il faut au moins qu'il se représente la première valeur comme plus grande que la seconde, sans quoi en général il ne se lancerait pas dans l'affaire. Cela va de soi, et ne veut pas dire que le créancier ne pourra pas subir des préjudices dans un sens quelconque. Dans d'autres affaires aussi on peut être dupé, néanmoins toutes s'expliquent par l'espoir, réalisé ou non, d'un gain de la part de celui qui, de fait, subit le préjudice. Ce n'est que parce que l'on a devant les yeux dans notre cas le type d'un emprunteur écerelé, que notre affirmation paraît étrange. Dans la grande majorité des cas on ne fait des dettes que parce que et que lorsque l'on espère arriver à une situation meilleure, et alors le gain d'utilité du débiteur est tout à fait clair.

Cependant l'emprunt ne peut devenir un élément de la vie industrielle, que si le débiteur reçoit encore dans un autre sens plus qu'il n'a à donner. Le revenu de l'intérêt ne peut vraiment jouer un rôle dans la vie des affaires que si le débiteur peut acquérir à l'aide du prêt un plus grand nombre d'unités de monnaie qu'il ne doit en reverser. Or, dans les limites d'un marché en équilibre, il est impossible que l'on puisse se procurer avec une certaine somme de monnaie une somme plus grande. Quelle que soit la manière dont j'emploie selon les possibilités connues et habituelles cent unités de monnaie, je ne puis pas réaliser avec elles une recette plus grande que cent unités de monnaie. A quelque production présente que je destine mes cent unités de monnaie, je ne réaliserai comme produit pas plus, et souvent moins, de cent unités. Telle est précisément la caractéristique de l'état d'équilibre qu'il représente toujours - dans les circonstances données - la meilleure combinaison possible des forces productives. La valeur de l'unité de monnaie est, en ce sens, nécessairement au pair, car par hypothèse les gains d'arbitrage ont déjà été tous faits et sont par conséquent exclus. Si, avec ces cent unités de monnaie, j'achète des prestations de travail et de terre, et si j'exécute avec elles la production la plus lucrative qui soit, je pourrai écouler le produit précisément pour cent unités de monnaie, car c'est précisément en égard à cette possibilité la plus lucrative d'emploi que se sont fixés les valeurs et les prix des moyens de production, et c'est aussi

cette possibilité la plus lucrative d'emploi qui détermine la valeur du pouvoir d'achat entendue à notre sens.

Ce n'est que dans un processus d'évolution qu'il en va autrement. Alors je puis réaliser pour mon produit une recette plus élevée que la dépense faite. Si je réalise une combinaison nouvelle des forces productives achetées en échange de cent unités de monnaie, et si j'apporte sur le marché un produit nouveau de valeur plus élevée, je puis réaliser un excédent de valeur. Car les prix des moyens de production ne furent pas fixés par rapport à cet emploi, mais seulement par rapport aux emplois actuels. Dans ce cas la possession d'une somme de monnaie est le moyen de se procurer une somme plus forte. Pour cette raison et dans cette mesure on estimera systématiquement dans la vie des affaires une somme présente plus qu'une somme à venir. Pour cette raison encore les sommes présentes de monnaie - qui sont, pour ainsi dire, des sommes plus grandes en puissance - ont un agio de valeur et subiront un agio des prix. Là *est l'explication de l'intérêt*. Dans l'évolution prêter et emprunter sont une partie essentielle du processus économique. Alors apparaissent les phénomènes que l'on désigne par les expressions de «manque relatif de capital » et de «retard de l'offre de capital sur la demande », etc. C'est seulement lorsque et parce que le courant économique des biens devient plus large et plus riche, que l'intérêt apparaît avec netteté ; nous restons finalement à tel point sous cette impression, qu'il faut un long travail d'analyse pour voir que l'intérêt n'apparaît pas toujours ni partout où les hommes se livrent à l'économie.

11. Considérons maintenant d'un peu plus près le phénomène de la formation de l'intérêt. Bref, d'après ce qui précède, regardons d'un peu plus près la manière dont se forme *le prix du pouvoir d'achat*, expression qui n'implique plus maintenant ni doute ni obscurité. Nous nous limiterons d'abord au cas, à notre avis, essentiel, et auquel aboutissent les chapitres précédents, à savoir au cas de l'échange entre capitalistes et entrepreneurs. Nous suivrons ensuite les ramifications les plus importantes du phénomène de l'intérêt.

Dans notre conception les entrepreneurs sont les seuls pour qui le pouvoir d'achat présent ait, de la manière décrite plus haut, une importance plus élevée que sa valeur dans le circuit. Eux seuls, en effet, peuvent acquérir avec une somme donnée une somme plus grande, tandis que les autres agents économiques ne le peuvent pas. Nous saisissons ici la quintessence du phénomène et nous faisons l'hypothèse - on ne peut trop le répéter - d'une économie nationale dans laquelle les phénomènes de l'évolution ne sont pas sciemment influencés, exception faite pour les agents économiques appelés entrepreneurs. Notre affirmation va alors de soi, que seuls les entrepreneurs, par suite de conditions professionnelles, peuvent estimer plus haut le pouvoir d'achat présent. Eux seuls sont les représentants de la demande de monnaie présente, de cette demande qui élève le prix de la monnaie au-dessus du pair tel que nous l'avons défini.

En face des entrepreneurs qui demandent se trouvent les capitalistes qui offrent. Restons-en d'abord à notre hypothèse, que les moyens de paiement nécessaires à l'exécution des combinaisons nouvelles doivent être prélevés sur le circuit, hypothèse déjà faite dans le cas de crédit à la consommation. Dans ce cas il n'y a pas création de moyens de paiement à crédit. Comme, d'autre part, nous considérons une économie nationale sans évolution, il n'y a pas de grands réservoirs de pouvoir d'achat inutilisé, car ceux-ci, nous l'avons montré, ne sont créés que par l'évolution. Dans ces conditions il faudrait appeler « capitaliste » toute personne qui, dans des

circonstances données, serait disposée à céder à l'entrepreneur une certaine somme en la retirant de son économie, en limitant donc soit ses dépenses de production soit ses dépenses de consommation. Il nous faut supposer encore que la quantité de monnaie dans l'économie nationale n'augmente pas par ailleurs, par exemple à la suite de découvertes de mines d'or. C'est à l'aide de ces données que nous allons traiter le problème de l'intérêt.

Un trafic d'échange va se développer entre les entrepreneurs et les possesseurs de monnaie ; il se déroulera comme tout autre trafic. Pour tous les agents économiques existent des courbes fixes de demandes et d'offres. La demande de l'entrepreneur est déterminée par le profit qu'il peut faire à l'aide d'une certaine somme de monnaie sur la base des possibilités entrevues. Supposons, ainsi que nous l'avons fait pour d'autres biens, que ces courbes de demande sont continues, quoique cela corresponde seulement au principe et non pas au détail des faits. Le prêt de quelques unités de monnaie seulement ne servira que très peu à l'entrepreneur. La courbe de la demande sera discontinue en certains points, à savoir là où des innovations importantes sont possibles. La demande tombera brusquement, voire jusqu'à zéro, une fois dépassé un certain point, à savoir une fois dépassée la somme nécessaire à l'exécution de tous les plans à quoi l'entrepreneur a pensé. En considérant l'ensemble du processus de l'économie nationale, en considérant donc beaucoup d'entrepreneurs, ces circonstances perdent une grande partie de leur importance, comme le sait chaque théoricien. Pour cette raison nous pouvons admettre que l'entrepreneur est en état d'adjoindre des quantités déterminées de profit découlant du prêt aux unités individuelles de monnaie depuis zéro jusqu'à la limite extrême qui entre pratiquement en considération; de la même façon chaque agent économique adjoint aux quantités partielles individuelles de biens quelconques des intensités déterminées de valeurs. Ce qui peut choquer ici résulte d'une simple commodité d'exposition.

L'estimation que fait chaque agent économique de sa réserve de monnaie en chaque période économique découle de la valeur subjective que possède chaque unité de monnaie en vue de l'échange, dans l'état d'équilibre, comme nous l'avons montré dans le premier chapitre. Ces mêmes règles valent pour un accroissement de monnaie qui dépasse cette réserve accoutumée. D'où une certaine courbe de valeur pour chaque agent économique; selon des principes connus il en résulte une certaine courbe des dispositions de l'offre sur le marché monétaire¹. Il nous faut décrire maintenant la « lutte des prix » que soutiennent les entrepreneurs et les fournisseurs éventuels de monnaie.

Supposons comme point de départ, que l'on ait crié, à titre d'essai, un certain prix sur notre marché monétaire qui constitue une bourse. Ce prix, d'après nos hypothèses actuelles, devrait être très haut, puisque chaque fournisseur de prêt pour consentir ce dernier devrait accepter de troubler sensiblement son économie entière. Admettons que le prix du pouvoir d'achat présent est exprimé en pouvoir à venir par 140 à un an. En face d'un agio de 40 %, seuls les entrepreneurs pourront présenter une demande qui espèrent faire un profit de 40 % ou même plus, tous les autres seront exclus. Supposons qu'un certain nombre des premiers soient présents. Selon le principe « agir

¹ Cf. pour plus de détails: *L'essence et le contenu Principal de l'économie nationale théorique, liv. II*. Il ne s'agit pas ici d'un exposé minutieux de la théorie des prix.

plutôt avec peu d'avantage que ne pas changer du tout »¹, ces entrepreneurs seront disposés à accepter ce taux pour une quantité déterminée de pouvoir d'achat. De l'autre côté du marché, chez les fournisseurs de monnaie, il y aura des gens qui n'accepteront pas de prêt à ce taux. Tous ceux qui n'ont que de petits revenus s'imposeraient, en accordant ce prêt, de telles privations pour le temps de sa durée, que même un important accroissement futur ne représenterait pas pour eux une compensation suffisante. A supposer qu'un certain nombre de personnes tiennent cette compensation pour suffisante, elles se demanderont quelle devra être la grandeur du prêt, qu'elles voudront accorder. Ce n'est que jusqu'à une certaine somme que ces 40 % sont une compensation suffisante ; pour chaque prêteur il y a une certaine limite au delà de laquelle la grandeur du sacrifice dans la période économique présente dépasserait celle de l'accroissement d'utilité dans la suivante. Du point de vue économique, il faut que le prêt soit si considérable qu'un prêt supplémentaire provoquerait un excès d'inconvénient ; aussi longtemps en effet qu'il est petit, l'emprunt d'autres quantités de monnaie à ce même tarif engendrerait un excédent d'avantages auquel, d'après des principes généraux, ne renoncera aucun agent économique.

Offre et demande sont donc nettement déterminées à chaque criée de prix. Si, par hasard, elles étaient toutes deux aussi élevées, on en resterait à ce prix, donc, dans notre cas, à l'intérêt de 40 %. Si cependant les entrepreneurs peuvent, à ce tarif, utiliser plus de monnaie qu'il n'en est offert, ils vont alors enchérir, quelques-uns vont faire scission, de nouveaux fournisseurs de monnaie vont apparaître jusqu'à ce que l'égalité s'établisse. Si les entrepreneurs ne peuvent à ce tarif utiliser autant de monnaie qu'il en est offert, les fournisseurs de monnaie vont faire des offres au rabais; quelques-uns d'entre eux vont disparaître, de nouveaux entrepreneurs vont apparaître jusqu'à ce que l'égalité s'établisse. Ainsi, sur le marché monétaire comme sur tout marché, un certain prix du pouvoir d'achat va s'établir dans cette lutte pour l'échange. Et comme, en règle générale, les deux parties estiment plus la monnaie présente que la monnaie à venir - l'entrepreneur parce que la monnaie présente signifie pour lui plus de monnaie à venir, le fournisseur de monnaie parce que, selon nos prémisses, la monnaie présente assure le cours régulier de son économie, tandis que la monnaie à venir s'ajoute simplement au revenu de son économie - le prix sera pour ainsi dire toujours au-dessus du pair ; il est cependant à croire que la demande des entrepreneurs est parfois si petite qu'elle peut être satisfaite par l'offre de ces fournisseurs de monnaie à qui l'on fait plaisir en prenant leur monnaie.

Le détail ne nous important pas, mais seulement le principe, nous avons choisi une forme brève et simple d'exposé. Comme, d'autre part, le prélèvement de la monnaie sur ses emplois ne joue pas un grand rôle et que son étude n'a pour nous que la valeur d'une démarche préliminaire, nous n'examinerons pas toutes les perturbations qu'une pareille soustraction provoquera dans l'économie ainsi que leurs conséquences. Il y a bien d'autres choses que nous n'approfondissons pas davantage, car elles ne nous apprendraient rien d'intéressant. Il faut toujours avoir présent à l'esprit l'influence du facteur-risque, mais il n'y a pas de raison pour insister sur ce fait que le taux de l'intérêt du marché, dans un cas individuel, varie aussi en corrélation avec le risque qu'offre l'entreprise en question. Cela va de soi. De même il est clair que le marché des prêts, non seulement fonctionne avec une perfection aussi relative que tous les autres marchés, mais encore souffre de ce que le fournisseur de monnaie habituel - c'est-à-dire sans couverture et sans garantie

¹ Cf. v. BÖHM-BAWERK, *Le capital*, t. II.

-ne consent de prêt qu'aux entrepreneurs qui lui sont connus et dont, en une certaine mesure, il comprend et approuve les plans. Cela augmente la difficulté d'établissement de la libre concurrence. Toutes ces choses et d'autres analogues sont de celles qui gagnent à être négligées.

Le résultat de toute notre discussion peut être exprimé dans, la « théorie du couple limite », comme le résultat de tout processus de la formation des prix. D'une part, l'intérêt sera égal au profit du « dernier entrepreneur », bref de l'entrepreneur qui consent au prêt, lorsqu'il y a encore un certain pouvoir d'achat, offert à un certain taux, à écouler et que ce taux n'est pas déprimé par là. Et c'est précisément l'entrepreneur qui, au cas d'exécution de son plan, espère un profit, qui rend possible le paiement de l'intérêt. Compte tenu du facteur diversité des risques, rangeons les entrepreneurs selon la grandeur des profits - très différents - qu'ils espèrent réaliser, de sorte que la première place est occupée par celui qui a le plan le plus lucratif, la suivante par celui dont le plan est immédiatement après le moins lucratif et ainsi de suite ; nous trouvons aussitôt que la capacité d'échange des entrepreneurs baisse plus nous allons loin dans notre série : celui qui compte sur un gain élevé peut consentir et consentira de fait un taux d'intérêt plus élevé que tous ceux dont les plans n'envisagent que des gains moindres. Si nous imaginons que cette série est continue, il y aura toujours au moins un entrepreneur dont le gain égalera précisément l'intérêt ; cet entrepreneur se trouvera placé entre ceux qui font des gains plus élevés et ceux qui sont exclus de prêt sur le marché, parce que leur gain serait moindre que l'intérêt à payer en tous les cas. Il en est ainsi en théorie stricte. En pratique même le « dernier » entrepreneur ou l' « entrepreneur-limite » devra conserver un petit excédent, mais il y aura toujours des entrepreneurs pour qui cet excédent sera si petit, qu'ils ne pourront présenter de demande de pouvoir d'achat que pour l'intérêt alors établi et non pour un intérêt tant soi peu plus élevé. Ceux-ci ont alors la position qui correspond à la position théorique de l'entrepreneur-limite. Ainsi en tous les cas l'intérêt doit être égal au profit le plus petit qui peut encore être réalisé de fait. Par cette proposition nous nous approchons de la conception qui est valable aussi par ailleurs, sans cependant nous en approprier l'essence.

L'intérêt doit, d'autre part, être aussi égal à l'estimation que fait un dernier « capitaliste » ou un « capitaliste limite » de sa monnaie. L'idée d'un pareil capitaliste-limite s'acquiert *mutatis mutandis* comme celle de l'entrepreneur-limite. Donc en rangeant aussi en une série les fournisseurs de monnaie : à la première place se trouve placé le fournisseur de monnaie qui estime le moins l'unité de sa monnaie, soit par suite de la grandeur de son revenu, soit par suite de besoins moindres, soit, ce qui sera la règle, pour les deux motifs à la fois, etc. On peut s'en remettre au lecteur du soin de développer ces idées. De ce point de vue on voit facilement que l'intérêt doit être toujours égal à l'estimation du dernier fournisseur de monnaie, et en outre que le chiffre de cette estimation doit toujours être égal à celui de l'estimation du dernier entrepreneur. On voit aisément comment on peut prolonger ce résultat; cela a souvent été montré déjà dans la littérature économique. Un seul point a encore besoin d'être souligné. Cette estimation que fait le dernier fournisseur de monnaie repose sur l'intérêt qu'a celui-ci au cours normal de son économie; on peut l'exprimer en disant que le prêt implique pour le capitaliste-limite un sacrifice-limite qui correspond à l'estimation que l'accroissement de monnaie équivaut à l'intérêt reçu chaque fois. L'intérêt est donc aussi égal au plus grand sacrifice ou au « sacrifice limite » qu'il faut consentir pour satisfaire la demande de monnaie qui existe pour un taux déterminé d'intérêt. Et par là nous nous approchons de la théorie de l'abstinence, sans voir pourtant dans l' « attente » en tant que telle un sacrifice véritable et sans pénétrer de manière objective dans la sphère de cette théorie de l'intérêt.

12. C'est ainsi que l'intérêt se formerait si l'évolution industrielle était financée grâce aux ressources du circuit. Mais l'on paie aussi intérêt pour du pouvoir d'achat créé *ad hoc*, à savoir pour des moyens de paiement à crédit. Cela nous ramène au résultat développé dans les second et troisième chapitres de ce livre ; il est temps maintenant de l'introduire ici. Nous avons vu que, dans une économie nationale capitaliste parfaite, l'évolution industrielle pouvait, en principe, être exécutée à l'aide de moyens de paiement à crédit. Servons-nous maintenant de cette conception, et rappelons-nous en même temps que les grands réservoirs de monnaie actuels se constituent seulement par suite de l'évolution et ne doivent donc pas entrer ici d'abord en ligne de compte.

L'introduction de ce facteur modifie notre tableau actuel de la réalité, mais ne le rend pas inutilisable dans ses traits fondamentaux. Ce que nous avons dit du « côté demande » que présente le marché monétaire reste pour l'instant tel quel. La demande avant comme après part des entrepreneurs, de la même façon que dans le cas traité à l'instant. Ce n'est que du côté offre que se produit plus d'une modification. L'offre repose maintenant sur d'autres phénomènes, elle paraît être une source nouvelle de pouvoir d'achat d'une espèce différente et ne pas jaillir dans le circuit de l'économie. L'offre émane maintenant de personnes différentes, de « capitalistes » qui correspondent à une autre définition et que nous appelons, selon ce que nous avons dit plus haut, des « banquiers ». Le trafic d'échange, à qui l'intérêt doit dans ce cas sa naissance, et qui, d'après la conception ici exposée, en constitue aussi le noyau, - auquel se rattachent d'ailleurs dans l'économie nationale moderne tous les autres actes d'échange relatifs à la monnaie - se passe entre l'entrepreneur et le banquier. C'est un effet de plus qui résulte des deux notions suivantes : premièrement, à la monnaie est impartie un rôle essentiel et indépendant dans l'évolution économique; deuxièmement, ce rôle peut être rempli par des moyens de paiement à crédit (en principe ils le remplissent seuls et, de fait, ils le remplissent pour la part principale) ; on reconnaît en général dans les ouvrages sur la banque qu'un crédit bancaire doit être considéré comme monnaie du point de vue qui nous intéresse ici.

Nous aurons saisi le trait fondamental du phénomène de l'intérêt, si nous pouvons indiquer les conditions de l'offre des moyens de paiement à crédit. Nous venons d'apprendre par quels facteurs cette offre est réglée : le prêteur prend en considération d'abord les insuccès possibles des entrepreneurs et par ailleurs la possibilité du remboursement des moyens de paiement faits à crédit. Éliminons le premier facteur. Nous n'avons en effet qu'à considérer qu'un supplément pour le risque concret est contenu une fois pour toutes dans le « prix du prêt au pair » : si l'expérience montre qu'un certain pourcentage des prêts est irrécouvrable, nous dirons que le banquier reçoit en retour la même somme qu'il a prêtée, s'il reçoit 1,01%, de toutes les créances remboursées. La grandeur de l'offre n'est donc déterminée que par le second facteur, c'est-à-dire par la considération qu'il faut éviter une différence de valeur entre le pouvoir d'achat nouvellement créé et le pouvoir présent. Montrons maintenant que le processus de la formation de la valeur et du prix provoque aussi au profit du nouveau pouvoir d'achat un agio, donc un intérêt.

Songez d'abord à la source d'où devrait venir continuellement pour le banquier un revenu, même si, en soi et d'après la nature de la chose, aucun agio du pouvoir d'achat n'existait comme tel. L'activité du banquier, le choix entre les entrepreneurs désireux d'obtenir un prêt, la décision à prendre quant à la nature et la mesure de ce prêt constituent un travail professionnel d'une difficulté connue. On ne s'y livrerait pas sans la perspective de quelque rémunération. Sans cette

rémunération il n'y aurait pas de banquier qui crée un pouvoir d'achat et, en admettant qu'il y ait une évolution économique à caractère capitaliste, les entrepreneurs devraient recueillir la monnaie nécessaire chez des personnes privées selon la façon décrite. Pour cette raison le banquier qui leur épargne ce travail devrait recevoir un revenu semblable à un salaire, peut-être sous la forme de commission. Mais, en réalité, cette commission à toucher ne joue aucun rôle, parce que précisément l'intérêt existe qui s'explique par d'autres raisons, mais qui offre au banquier une compensation pour son activité.

Dans le cas traité plus haut il n'était pas absolument impossible qu'il puisse s'ensuivre un intérêt négatif. Celui-ci pourrait apparaître, si la demande de monnaie pour de nouvelles entreprises était moindre que l'offre des gens à qui l'on « fait plaisir » en acceptant temporairement leur monnaie. Mais ici ce n'est pas possible. Le banquier, qui recevrait en retour moins qu'il n'a donné, subirait une perte, il lui faudrait combler le déficit, car il ne pourrait pas complètement « désarmer » - suivant notre langage - les créances qui refluent vers lui. L'intérêt ne peut donc pas descendre ici au-dessous de zéro.

En général l'intérêt se tiendra au-dessus de zéro. Et ce, pour la raison que la demande de pouvoir d'achat des entrepreneurs se distingue de la demande habituelle des biens par un point important. La demande qui a lieu dans le circuit doit toujours être appuyée par une offre présente de biens, sans quoi elle n'est pas « effective ». La demande de l'entrepreneur en fait de pouvoir d'achat, à l'inverse de sa demande de biens concrets, dont il a également besoin, n'est pas liée à cette condition. Au contraire, elle ne trouve sa limite que dans la condition, beaucoup moins restrictive, que l'entrepreneur sera en état plus tard de payer le prix du prêt. Même si ce prix était un « prix au pair » et ne contenait aucun supplément pour l'intérêt, l'entrepreneur ne présentera de demande que s'il peut faire un gain grâce à ce prêt - en cas contraire tout désir lui en manquerait et il ne faudrait pas considérer son entreprise comme organisée en vue du succès économique -; nous sommes donc autorisés à dire que la demande de l'entrepreneur n'est pas liée à cette condition, qu'elle est effective à la condition qu'elle puisse réaliser un gain avec l'aide du prêt. Nous entrevoyons par là la relation entre l'offre et la demande. Dans chaque état habituel de l'économie nationale le nombre des innovations est pratiquement illimité comme déjà vu au second chapitre. Même l'économie nationale la plus riche n'est pas absolument parfaite et ne peut l'être. On peut toujours améliorer; ce sont des circonstances données et non pas la perfection de l'état présent qui mettent des bornes à cet effort vers des améliorations. Chaque pas en avant ouvre des perspectives toujours nouvelles et plus grandioses. Chaque perfectionnement nous éloigne davantage de l'apparence d'avoir atteint la perfection absolue. Aussi la possibilité de gain et, avec elle, « la possibilité de demande » sont-elles d'une grandeur illimitée, la demande d'intérêt égal à zéro est donc toujours plus grande que l'offre, qui, si grande soit-elle, est toujours limitée.

Ces possibilités de profit sont néanmoins sans force et sans vie, si elles ne sont pas soutenues par la personnalité de l'entrepreneur. Jusqu'ici nous savons que des innovations rapportant un gain sont « possibles » dans la vie économique, mais nous ne savons pas si les agents économiques en profitent de fait dans une mesure telle que la demande de pouvoir d'achat à intérêt égal à zéro soit toujours plus grande que l'offre. Et qui plus est : le fait qu'il y a des économies nationales sans évolution nous montre que des individus aptes à exécuter de telles innovations peuvent faire complètement défaut. Ne peut-on déduire qu'éventuellement de tels individus peuvent être en si

petit nombre que l'offre n'est pas épuisée et se trouve plus que suffisante pour la satisfaction de tous ? Il n'y aurait même par dans ce cas de création de pouvoir d'achat et l'offre de moyens de paiement à crédit disparaîtrait tout à fait ¹, si se maintenait une demande insuffisante de pouvoir d'achat ou s'il n'y avait pas de demande. Normalement et abstraction faite de répercussions brèves et vite surmontées, il ne peut arriver que la demande de monnaie des entrepreneurs, si elle est, existe de façon sensible dans l'économie nationale, soit plus petite que l'offre d'intérêt égal à zéro. La raison en est la suivante : comme nous le verrons en détail au chapitre VI, l'apparition d'un entrepreneur rend plus facile l'apparition d'autres entrepreneurs. Les résistances auxquelles se heurtent les nouveautés diminuent au fur et à mesure que la collectivité sociale est plus accoutumée à l'apparition de pareilles nouveautés, et les difficultés techniques, de fondation d'entreprises nouvelles diminuent parce que les relations une fois établies avec les marchés étrangers, les formes de crédit une fois créées, etc., profitent à tous les imitateurs des premiers pionniers. Il y a donc d'autant moins de circonstances nécessaires pour devenir entrepreneur que plus de personnes ont déjà fondé avec succès des entreprises nouvelles. C'est un fait d'expérience que, dans ce domaine comme en tout autre, les succès tendent en quelque manière à élargir leurs sphères; toujours plus de personnes voudront et pourront se mettre à l'exécution de combinaisons nouvelles. La demande de capital engendre d'elle-même une demande toujours nouvelle. C'est pour cette raison que, sur le marché monétaire, l'offre effective, si grande soit-elle, est cependant limitée et répond à une demande effective, qui ne connaît aucune limite déterminée: c'est là ce qu'il fallait démontrer.

Pour ce motif, l'intérêt doit s'élever au-dessus de zéro. Mais, sitôt qu'il monte à un certain taux, beaucoup d'entrepreneurs disparaissent, et dès qu'il s'élève la plupart se retirent. Les possibilités de gain sont pratiquement illimitées mais elles sont de grandeurs différentes et la plupart d'entre elles sont petites. La hausse du taux de l'intérêt accroît à nouveau l'offre qui n'est pas fixe, néanmoins l'intérêt se maintiendra. Une lutte pour la fixation des cours éclate sur le marché, nous ne voulons pas la décrire une fois de plus; à chaque moment, sous l'influence de tous les éléments de l'économie, s'établit pour le pouvoir d'achat un prix déterminé qui doit contenir un intérêt.

Telle est la forme que le phénomène devrait prendre, si l'évolution capitaliste partait d'un état sans évolution. Je ne prétends pas que l'intérêt se soit développé ainsi historiquement. Dans le cas que nous venons de traiter, je n'envisage que son type le plus pur, qui nous montre jusqu'à quel point il est le fruit de l'évolution capitaliste et que rien ne lui correspond dans l'économie extra-capitaliste. Il n'y a rien d'insensé à supposer que les traits essentiels d'un phénomène n'apparaissent que peu à peu dans toute leur netteté. Il n'est pas logiquement impossible d'opposer ces traits essentiels à un état d'où tous les stades antérieurs de l'évolution sont absents. On s'en aperçoit quand on observe ce qu'il advient de cette description lorsqu'on laisse tomber ce qui n'est, en principe, qu'accessoire. Construire par la pensée une image de la réalité, est une chose, et décrire la réalité historiquement en est une autre. Du point de vue historique je prétends seulement que l'intérêt n'apparaît, avec son importance caractéristique, que dans les sociétés à économie capitaliste, qui supposent

¹ Pour éviter des malentendus, remarquons qu'il serait possible que le trafic du circuit fonctionnât grâce à des moyens de paiement à crédit. Ceux-ci circuleraient sans intérêt et au pair. Mais un intérêt est nécessaire pour qu'il y ait un motif de créer davantage de moyens de paiement à crédit.

franchis les degrés primitifs de culture. Il est certain que l'intérêt est issu du gain commercial, car il n'est en lui-même que salaire ou que profit 1.

13. Il nous faut maintenant grouper autour du principe fondamental du phénomène de l'intérêt les faits expérimentaux jusqu'à présent exclus. Énumérons d'abord par opposition au pouvoir d'achat nouvellement créé toutes les sources de pouvoir d'achat présent, qui alimentent le grand réservoir du marché monétaire : nous montrerons ensuite comment le taux de l'intérêt s'étend à partir de sa base étroite à toute l'économie d'échange, pénètre toute l'économie nationale, si bien que le phénomène de l'intérêt semble occuper une place bien plus grande que l'on ne devrait s'y attendre d'après notre théorie. Ce n'est qu'à condition d'épuiser ces deux questions qu'on peut considérer le problème comme résolu.

La première tâche n'offre pas de difficultés. Avant tout, comme nous l'avons dit, chaque phase concrète de l'évolution se fonde sur un legs de la précédente. Un réservoir de pouvoir d'achat peut se constituer avec les éléments qui ont été créés par l'économie d'échange précapitaliste, et il y aura toujours dans l'économie nationale des quantités plus ou moins grandes de pouvoir d'achat, qui seront à la disposition de nouvelles entreprises de façon durable ou pour un certain temps. Quand l'évolution est en plein essor, un courant toujours plus grand de pouvoir d'achat disponible afflue sur le marché monétaire. Nous distinguerons trois éléments : 1° Le profit est, pour la plus grande part, utilisé de cette manière, il est « investi ». Il est tout à fait indifférent en principe qu'un entrepreneur investisse son profit dans sa propre entreprise, ou que la somme en question lui soit fournie, en partie ou en totalité, sur le marché. 2° Lors de la retraite des entrepreneurs ou de leurs héritiers qui abandonnent la vie active des affaires, si cette retraite amène une dislocation de l'entreprise, des sommes plus ou moins grandes deviennent disponibles, sans que toujours et nécessairement d'autres sommes y soient liées. 3° Enfin ces gains que l'évolution fait refluer vers d'autres personnes que les entrepreneurs, et qui reposent sur des répercussions de l'évolution, arrivent, en fractions plus ou moins grandes, directement ou indirectement, sur le marché. D'ailleurs ce processus est tout accessoire; il ne suffit pas, pour le marquer, de dire que cette somme doit sa naissance à cette seule évolution. C'est le fait de l'intérêt, c'est la possibilité pour chaque somme de monnaie de recevoir un intérêt, qui provoque ce courant du pouvoir d'achat disponible vers le marché monétaire. L'obtention de l'intérêt est la seule cause qui guide en cette affaire ses possesseurs ; s'il n'y avait pas d'intérêt, ils cacheraient en lieu sûr comme un trésor leur pouvoir d'achat ou se procureraient avec lui des biens quelconques.

Il en est de même d'un autre facteur. Nous avons vu que l'importance de l'épargne serait relativement très petite dans une économie nationale sans évolution 2. Quand on parle de la grandeur des épargnes annuelles d'un peuple moderne, on n'a en vue que la somme de ces gains de l'évolution, qui ne deviennent pas des éléments de revenu. L'importance de l'épargne, au sens propre du mot devrait ne jamais être assez grande dans l'évolution, pour jouer un rôle déterminant pour les besoins industriels; cependant une nouvelle espèce d'épargne apparaît, qui faisait défaut dans l'économie nationale sans évolution : c'est l'épargne « au sens propre ». Le fait que l'on peut

1 Notre affirmation théorique ne va pas à l'encontre de l'affirmation historique, que la première grande source de gains fut le commerce. Nous contestons seulement que l'intérêt commercial primitif fût de l'intérêt.

2 Cf. le chapitre II.

s'assurer par le prêt d'une somme de monnaie un rendement durable de monnaie, ajoute comme motif nouveau d'épargner. Mais ce motif n'est pas complètement nouveau. On peut penser que précisément parce qu'une somme d'épargne s'augmente d'elle-même et que parfois son utilité-limite tombe automatiquement, on épargnera moins que si l'on ne recevait aucun intérêt. Mais le fait de l'intérêt, qui rend possible un nouveau mode d'emploi de la monnaie épargnée, conduit de façon sensible à une augmentation et à une augmentation considérable de la « fabrication » de l'épargne, ce qui ne veut pas dire que chaque augmentation de l'intérêt doit avoir nécessairement pour conséquence une augmentation proportionnelle ou même une simple augmentation de l'épargne. Il s'ensuit que la « fabrication » de l'épargne que l'on peut observer en fait est, en partie, une conséquence de l'intérêt existant. Il y a donc là un courant accessoire qui porte du « pouvoir d'achat » vers le marché monétaire.

Une troisième source qui alimente le marché monétaire est constituée par cette quantité de monnaie, qui est toujours oisive pour un temps plus ou moins long, et qui est, elle aussi, offerte, si on peut obtenir en échange un intérêt. Elle est constituée par le capital d'exploitation momentanément disponible, etc. Les banques rassemblent ces sommes et une technique extrêmement développée permet que chaque unité de monnaie, même s'il faut la tenir prête pour une dépense qui peut être imminente, contribue à l'augmentation de l'offre de pouvoir d'achat. Il faut faire place ici à un autre fait encore : nous avons vu que l'on ne doit pas chercher l'essence des moyens de paiement à crédit et l'explication de leur existence dans l'effort fait vers « une épargne de monnaie métallique ». Les moyens de paiement à crédit sont cause que l'on emploie moins de monnaie métallique qu'on le ferait, si brusquement ces mêmes transactions devraient être exécutées avec de la seule monnaie métallique. Mais ces transactions ne sont réalisées qu'à l'aide de moyens de paiement à crédit ; pour faire face à ce besoin de monnaie métallique, qui se serait développé s'il n'y avait pas de moyens de paiement à crédit, il n'y a pas jusqu'ici d'épargne de monnaie. Ajoutons que la technique bancaire emploie encore ailleurs les moyens de paiement à crédit. Abstraction faite des moyens de paiement à crédit, que fait naître le processus de l'évolution, les banques désireuses d'augmenter la quantité de pouvoir d'achat qui leur donne intérêt, réalisent par la voie du crédit. des transactions différentes de celles exécutées jusqu'ici à l'aide de la monnaie métallique : de nouveaux moyens de paiement à crédit sont créés par la technique monétaire, donc il en résulte une augmentation nouvelle de la quantité disponible de monnaie.

Tous ces facteurs augmentent l'offre de monnaie sur le marché monétaire et, par leur pression, abaissent l'intérêt au-dessous du niveau qu'il aurait si ces facteurs nouveaux n'existaient pas. Ils le feraient tomber bien vite à zéro, si l'évolution ne créait pas toujours de nouvelles possibilités d'emplois. Chaque fois que l'évolution est stagnante, le banquier sait à peine quel emploi donner aux fonds disponibles; souvent il est douteux que le prix du pouvoir d'achat contienne plus que le remboursement du capital prêté augmenté de la prime de risque et de la rémunération du travail.

C'est surtout sur les marchés monétaires d'États comprenant un grand nombre de rentiers que le fait de la création de pouvoir d'achat passe souvent au second plan ; on a souvent l'impression que le banquier n'est rien qu'un intermédiaire entre ceux qui cherchent un crédit et ceux qui le fournissent ; sur cette impression reposent tant la théorie économique de l'intérêt que la théorie de la technique bancaire. Il n'y a plus qu'un pas à faire pour remplacer ensuite la monnaie des

fournisseurs de crédit par les biens concrets dont l'entrepreneur a besoin, ou par les biens concrets dont ont besoin ceux qui remettent à l'entrepreneur les moyens de production nécessaires.

Ce que nous venons de dire explique d'autres faits très connus de la vie des affaires. Ainsi s'explique que les entrepreneurs, à chaque moment, travaillent le plus souvent avec leur propre capital, avec une somme de pouvoir d'achat qui correspond à des biens déjà vendus par eux. Ce fait se rattache à d'autres tels que les suivants: les entrepreneurs de cette catégorie obtiennent beaucoup plus facilement du crédit que des entrepreneurs sans fortune ; - dans les débuts de la période capitaliste, d'autres personnes que celles qui avaient déjà de la fortune ne purent pas devenir facilement entrepreneurs ; - ces faits combinés firent qu'il fut difficile à la théorie comme à la pratique de distinguer entre entrepreneur et capitaliste. Ils ont aussi conduit à chercher l'essence du revenu d'intérêt dans le succès de la production envisagé comme tel. Pour notre part, nous verrons dans l'intérêt un élément particulier, comme le salaire et la rente foncière. Nous envisageons de même le cas où un entrepreneur fournit du crédit à un autre en attendant son paiement, par exemple, en ne se faisant pas établir une lettre de change, qu'il reçoit tout escomptée. Il faut ranger ici aussi le cas du banquier travaillant avec sa propre fortune.

Ce banquier est le type d'une classe de capitalistes qui a été créée par le fait de l'intérêt et qui s'est dégagée au cours de l'évolution. Elle est bien connue de la vie des affaires. Un pareil capitaliste est distinct aussi bien du banquier typique que de l'entrepreneur. C'est le rentier, l'homme qui vit de ses intérêts. La fortune vient d'opérations anciennes d'entrepreneur, qui lui assurent un revenu stable à cause de l'agio du pouvoir d'achat présent.

Comme l'a fait ressortir Böhm-Bawerk, il y a des cas où l'intérêt n'est exigé et payé que parce que cela est possible ou nécessaire. Des intérêts de créances en banque ou de soldes actifs à un compte-courant en sont un exemple. Personne ne laisse inemployé son pouvoir d'achat dans une banque, dans l'intention de placer ainsi son capital. On n'agit de la sorte que dans la mesure où on veut avoir pour des raisons industrielles ou privées une réserve de pouvoir d'achat toute prête. On agirait de même si ce service n'était pas gratuit. Mais de fait, on reçoit pour ces dépôts une espèce de participation à l'intérêt, que recueillent les sommes en question entre les mains du banquier. Puisque c'est devenu l'habitude, on ne laissera pas sans raisons particulières un avoir à, une banque qui ne verserait pas une telle participation. Un intérêt échoit ici au titulaire d'un dépôt, sans qu'il fasse rien pour cela. Le phénomène de l'intérêt s'étend très loin maintenant, jusqu'au fond de la vie de toutes les économies. Le fait que chaque parcelle de pouvoir d'achat peut obtenir un intérêt donne à chacune un agio, à quelque fin qu'elle serve. C'est ainsi que les économies qui ont terminé leur circuit, sont également affectées et sont contraintes de compter avec cet intérêt. Chaque unité de pouvoir d'achat doit, pour ainsi dire, affronter une lutte avec le courant qui tend à l'entraîner vers le marché monétaire. En outre, dans tous les cas où quelqu'un a besoin d'un crédit pour une raison quelconque, le prêt qu'on lui consent est sous l'influence du grand fait qu'il existe un prix de marché pour le pouvoir d'achat ; toutes les autres espèces de crédit - emprunts d'États, etc. - se rattacheront au phénomène fondamental.

14. Ainsi le phénomène de l'intérêt se diffuse peu à peu dans toute l'économie ; c'est pour cette raison qu'il offre à l'observateur un front beaucoup plus large qu'on ne le supposerait d'après sa nature profonde. Comme nous l'avons fait entrevoir à plusieurs reprises, le simple écoulement du

temps lui-même devient, en un certain sens, un élément du coût. Cette conséquence, que la théorie régnante accepte comme un fait fondamental, explique et justifie le désaccord qui s'élève entre elle et notre conception. Cependant nous avons encore un pas à faire, encore une question à résoudre : il nous faut expliquer le fait que l'intérêt en pleine évolution devient finalement une norme à laquelle se référeront tous les rendements à l'exception du salaire.

On parle en pratique du paiement des intérêts de la propriété foncière, du paiement des intérêts d'un brevet ou de tout autre bien rapportant un revenu de monopole. On parle même du paiement d'intérêts à l'occasion d'un rendement qui n'est pas durable, on dit par exemple qu'une somme de monnaie employée à une spéculation, voire qu'un bien employé à une spéculation ont rapporté des intérêts. Est-ce que cela ne contredit pas notre conception ? Cela ne montre-t-il pas que l'intérêt est un revenu provenant de la possession de tous biens, qu'il est d'une tout autre catégorie qu'il ne devrait l'être selon notre conception ?

Cette manière de s'exprimer de la pratique a porté, en théorie, ses fruits chez les spécialistes américains. L'initiative a été prise par le professeur Clark. Il a appelé rente le rendement des biens productifs concrets, et intérêts le même rendement conçu comme le résultat périodique du fond stable que possède l'économie nationale en fait de forces productives, fond qu'il appelle capital. L'intérêt apparaît ici comme un aspect particulier des rendements objectifs, et non plus comme une partie indépendante du courant de revenu qu'a l'économie nationale. Le professeur Fetter a développé cette même idée d'une manière plus décisive encore et un peu différente ¹. Mais c'est la théorie exposée par le professeur Fisher, dans son ouvrage *The rate of interest*, qui nous intéresse le plus ici. Le professeur Fisher explique le fait de l'intérêt simplement par la sous-estimation des satisfactions à venir des besoins ; tout récemment il a résumé sa théorie dans la phrase *Interest is impatience crystallised into a market rate* ². Conformément à cette conception il envisage un intérêt pour tous les biens que le temps sépare de leur consommation définitive. Comme tous les rendements de ces biens sont « capitalisés », et peuvent donc être représentés sous la forme d'intérêts, l'intérêt n'est pas une partie, mais la totalité du courant de revenus: le salaire est l'intérêt du capital humain, la rente foncière est l'intérêt du capital foncier, et tout autre rendement est un intérêt des capitaux produits. Chaque revenu est une valeur de produit - mieux une « valeur de satisfaction », - il est seulement escompté suivant le taux de sous-estimation des jouissances à venir. Nous ne pouvons pas accepter cette théorie, ne serait-ce que parce que nous ne reconnaissons pas l'existence du facteur fondamental sur lequel elle se fonde. Il est très clair que ce facteur est pour Fisher un facteur central de l'économie humaine; il fait appel à lui pour l'explication de chaque phénomène économique; il nous faudrait donc discuter tous les résultats que Fisher acquiert ainsi.

Le principe fondamental qui entre ici en considération, et permet de comprendre la généralité de la méthode de calcul qui détermine l'intérêt, est le suivant : nous ne découvrons pas l'essence du capital dans des biens concrets. Des biens concrets n'existent jamais dans notre conception du capital. Celui qui possède des biens concrets peut, dans une économie nationale en pleine

¹ Cf. sur ce point mon article sur la *théorie économique récente aux États-Unis* [*Schmollers Jahrbuch*, 1910] ; les travaux de FETTER se rapportant à cette question y sont cités.

² *Scientia* [*Rivista di Scienza*], 1911.

évolution, se procurer du capital par leur vente. En ce sens on pourrait appeler des biens concrets un « capital potentiel » ; ils sont cela, du moins du point de vue de leur possesseur qui peut les échanger contre du capital. Seules entrent ici en considération les situations de monopole¹ et les fonds, et ce pour deux raisons : premièrement, il est clair que l'on ne peut vendre sa force de travail en tant que telle, s'il n'existe pas d'esclaves. Mais il n'existe pas de réserves de biens de consommation et de moyens de production dans le sens où le prétend la théorie régnante. Deuxièmement, seuls la terre et les situations de monopole rapportent des revenus. Comme le capital, lui aussi, rapporte un intérêt, aucun de ses possesseurs ne l'échangerait contre des biens ne rapportant pas de revenu, ou ne l'échangerait que lorsqu'on lui consent un tel rabais sur le prix qu'il pourrait réaliser avec eux un gain pour la période économique en cours et investir ensuite ce capital à nouveau sans l'avoir entamé. Dans ce cas le vendeur subirait une perte à laquelle il ne se déciderait que dans ces circonstances anormales, surtout dans une situation désespérée, comme nous allons le montrer immédiatement.

Les possesseurs de « facteurs naturels » et les monopoleurs ont dans l'évolution toutes raisons de comparer leurs revenus au rendement du capital qu'ils pourraient se procurer par la vente des facteurs naturels et des monopoles, puisqu'une telle vente peut leur rapporter éventuellement un avantage. De même les capitalistes ont des raisons de comparer leur revenu d'intérêt avec la rente foncière ou avec le gain durable de monopole qu'ils pourraient se procurer en échange de leur capital. A quel niveau va donc se fixer le prix de tels biens producteurs d'intérêts ? Le lecteur se rappelle ce que nous avons dit au premier et au second chapitres: dans une économie nationale stationnaire, sauf en des conditions particulières, il n'y aurait pas de prétexte ni de possibilité d'aliéner des fonds : pas de prétexte, car en principe on ne pourrait pas se procurer de revenu avec de la monnaie, pas de possibilité, car à proprement parler il n'y aurait pas de monnaie libre entre les mains des acheteurs. Tout au plus pourrait-on échanger dans une telle économie nationale un fonds contre un autre de même rendement, si par exemple les emplacements des deux biens à échanger étaient plus avantageux pour les coéchangistes. L'évolution crée le prétexte comme la possibilité d'aliénations. C'est ce que signifie l'expression : le fonds a été « mobilisé » et qu'il est devenu un capital « potentiel ». Dans l'économie nationale actuelle une conduite économique raisonnable doit prendre en considération le résultat qu'on peut atteindre par une vente de fonds. C'est donc dans l'évolution que le problème de la valeur du fonds et des monopoles envisagés comme tels se pose : c'est le problème de leur valeur comme capital.

Sa solution est pour nous toute proche. On apprécie des dons naturels et des monopoles en tant qu'ils rapportent des revenus. Aucun capitaliste, dans la mesure où des considérations de gain jouent pour lui, ne peut estimer un fonds plus haut que la somme de monnaie qui rapporte en intérêt autant que la rente dudit fonds. Aucun capitaliste, avec les mêmes réserves, ne peut estimer plus bas un fonds. Si la terre coûtait plus, abstraction faite de toutes considérations de facteurs accessoires, on ne pourrait pas la vendre: aucun capitaliste ne l'achèterait. Si elle coûtait moins, une concurrence se produirait entre les capitalistes stimulés par le rendement supplémentaire de la terre, et son prix s'élèverait à la hauteur précédente. Aucun propriétaire foncier, ne se trouvant pas dans une situation désespérée, ne sera enclin à céder son fonds pour une somme moindre que

¹ En me servant de cette expression, je ne veux pas mettre en doute la notion fondamentale que les situations de monopole ne sont pas des « biens ».

celle qui lui rapporte un intérêt égal à la rente foncière pure produite par le fonds. Il ne pourra pas non plus en recevoir une somme plus élevée, car on offrirait immédiatement au capitaliste prêt à la donner une foule d'autres fonds. Par là la valeur en capital des biens producteurs de revenus durables est déterminée sans ambiguïté. Les faits connus, qui font que l'on paie pour eux le plus souvent plus et dans certaines circonstances moins que leur prix normal, ne changent rien au principe.

Cette solution du problème de la capitalisation a pour axe le fait que le pouvoir d'achat porte intérêt. A l'intérêt que coûte le pouvoir d'achat est comparé le rendement de toute autre source de revenu et - comme conséquence de l'existence de l'intérêt - on en détermine le prix par le mécanisme de la concurrence, de manière qu'il n'y ait pas de faute pratique commise à concevoir le rendement de capital potentiel comme un véritable intérêt. Dans la réalité chaque rendement durable est donc en corrélation avec l'intérêt. Mais de façon extérieure seulement, dans la mesure où la grandeur avec laquelle il est mis en relation est déterminée par l'élévation de l'intérêt. Ce rendement ne constitue pas là l'intérêt. Et il ne dépend pas directement de lui, comme ce serait le cas, si on caractérisait exactement l'essence de l'intérêt en disant qu'il est l' « escompte du temps ».

On peut étendre aussi notre résultat à des rendements nets non durables, par exemple aux quasi-rentes de caractère temporaire. Dans une libre concurrence, un rendement temporaire net est acheté et vendu pour la somme qui, placée à intérêt au moment de la liquidation de l'affaire, aurait atteint au moment de la cessation du rendement net la même somme que tous les, rendements nets à réaliser, si on les avait prêtés chaque fois. Ici aussi - et avec autant de raison que pour des revenus durables - la pratique parle de paiement d'intérêts au capital de l'acheteur, quoique ce dernier n'ait plus de capital et quoique, de bénéficiaire d'intérêts, il soit devenu rentier. Quelle somme obtiendra le possesseur de hauts fourneaux pour cette installation si elle ne rapporte pas un rendement net durable - pour raison de monopole - ou temporaire, si elle est une exploitation ne réalisant pas de gain parce que conforme au circuit ? nous faisons abstraction de la rente foncière, que nous entendons laisser de côté ici. Aucun capitaliste n' « investira » son capital dans une telle exploitation. L'affaire, si on arrive à la mettre sur pied, doit non seulement réussir à remplacer son capital après usure de l'installation, mais lui fournir, pendant la durée de l'installation, le rendement net qui -correspond au revenu de l'intérêt qui serait réalisé par ailleurs. Par conséquent, si l'acheteur n'a pas d'autre intention avec le haut fourneau que de recueillir les rendements de celui-ci dans le circuit, si le haut fourneau n'est pas appelé à jouer de rôle dans une combinaison nouvelle, il faudrait qu'il soit cédé à un prix moindre que celui correspondant à son coût ; le vendeur devrait accepter une perte, car c'est à cette seule condition qu'un gain pourrait échoir à l'acheteur ; ce gain serait égal à l'intérêt que l'acheteur réaliserait par ailleurs avec la monnaie de l'achat.

Dans toutes ces hypothèses la conception courante de la vie réelle ne se vérifie pas. Mais, dans tous ces cas, cette inexactitude n'a pas de conséquences pratiques, si bien qu'en les éclaircissant de notre point de vue, nous défendons notre conception bien plus que nous ne prétendons faire la loi à la pratique. Dans toutes ces hypothèses on comprend bien pourquoi l'homme d'affaire se sert de la conception critiquée. Le taux de l'intérêt est, dans l'économie nationale moderne, un facteur tout à fait dominant, l'intérêt est tellement un baromètre de la situation économique générale qu'il faut en tenir compte dans presque toutes les estimations économiques et qu'il pénètre dans chaque

jugement économique. Pour cette raison la manière de calculer l'intérêt et l'intérêt lui-même en tant que mode de calcul des rendements ont eu une influence d'autant plus grande sur la conception et les expressions de la pratique que l'habitude d'exprimer les rendements sous forme d'intérêt potentiel a, nous l'avons vu, une fonction bien déterminée : l'intérêt est l'élément décisif quand on se demande si on doit aliéner ou non ces rendements, c'est par le moyen de l'intérêt que les différences de rendement tendent à s'égaliser; l'intérêt conduit au phénomène envisagé de tout temps par la théorie, à savoir que tous les rendements ont tendance à s'égaliser dans l'économie nationale, si on les regarde sous un certain angle.

15. La concision de la pratique, toutes les fois que l'on parle d'intérêts de biens concrets, a induit la théorie en erreur ou tout au moins fourni aux constructions théoriques un soutènement sans lequel elles ne se seraient jamais établies pareilles. Exposons maintenant qu'elle peut aussi induire en erreur la pratique elle-même, autrement dit que l'erreur théorique, résidant dans cette extension de l'idée d'intérêt au delà de ses bases réelles, peut entraîner aussi des fautes pratiques. Nous allons essayer de montrer que notre conception plus étroite de l'intérêt ne constitue pas une objection contre notre théorie de l'intérêt, et qu'une extension injustifiée par la pratique et la théorie est désavouée par la réalité.

L'aspect « intérêt » des rendements n'est inoffensif que s'il s'agit de rendements durables, c'est-à-dire de rentes et de gains durables de monopole, mais point ailleurs. Pour le montrer, considérons l'exemple de notre haut fourneau. D'après nos prémisses l'acheteur du haut fourneau gagne, pendant la durée de ce dernier, suffisamment d'argent pour reconstituer la somme nécessaire à l'achat et encore un intérêt, qu'il dépense à titre de 'revenu, comme nous supposons. Il peut alors, si toutes les circonstances économiques sont restées inchangées, se construire un nouveau haut fourneau 1, de la même espèce que l'était l'ancien et aux mêmes frais que l'ancien. Mais si ces frais sont plus élevés que le capital consacré à l'achat, notre homme doit ajouter quelque argent pour les couvrir. Désormais le haut fourneau ne lui donnerait plus de rendement net. Si l'acheteur du haut fourneau a compris ces circonstances, il ne se lancera pas dans cette nouvelle construction, mais placera autrement la somme acquise en échange. S'il n'a pas pénétré ces raisons, s'il s'est laissé tromper par le mirage de l'intérêt, il subira des pertes, quoique son vendeur de son côté ait essuyé des pertes également et que l'acheteur ait cru alors à bon droit avoir fait une bonne affaire. Au premier abord le cas paraît déconcertant, et comme impossible. Je n'ajoute aucun mot d'explication, car la chose doit être claire pour le lecteur qui a réfléchi avec la minutie nécessaire, au cas contraire, elle doit lui fournir un bon exercice de réflexion. J'indique seulement que de tels cas ne sont pas rares en pratique et sont la conséquence de l'habitude qui revient à rattacher des rendements nets durables à des biens précisément privés de tout rendement. D'autres erreurs peuvent, elles aussi, conduire à des désillusions analogues. De pareilles désillusions peuvent aussi ne pas se produire par suite de circonstances favorables. Mais je crois que chacun pourra trouver dans son expérience suffisamment d'exemples de ce que je viens de dire.

Il en va de même, s'il y a des rendements nets réels, mais non durables, si, par exemple, une exploitation tire encore quelques dividendes de profits arriérés, de gains de monopoles

1 Le lecteur voit facilement que l'argument n'est pas altéré, si l'acheteur qui veut continuer sans cesse l'exploitation du haut fourneau, ne le laisse pas s'abîmer et ne le reconstruit pas, mais le conserve continuellement à l'aide de réparations.

temporaires ou de quasi-rentes temporaires. On peut encore parler de l'intérêt rapporté par de tels biens, cela n'a pas d'inconvénient tant que l'on a conscience du caractère temporaire de ces rendements. Mais du moment qu'on les dénomme intérêts, on est très tenté de les tenir pour durables; il y a donc dans cette expression déjà une tendance à l'erreur. Les plus désagréables surprises s'ensuivent. Ce prétendu intérêt a la propriété de baisser avec entêtement, souvent de cesser brusquement. L'homme d'affaires accuse alors les temps d'être difficiles, il demande à grands cris des tarifs protecteurs, des secours de l'État, etc., ou bien il se considère comme la victime d'un malheur particulier, ou, plus justement, comme la victime de la concurrence qui vient à surgir. De tels événements sont fréquents et confirment notre conception de façon péremptoire. Ils font ressortir avec assez de netteté l'erreur fondamentale précédente, qui conduit dans la pratique à de fausses mesures et à d'amères déceptions, et dans la théorie à des explications de l'intérêt qui ne cadrent pas avec les faits.

On entend souvent l'affirmation que l'affaire d'une personne rapporte, par exemple, 30 %. Il y a là naturellement autre chose que de l'intérêt. Le plus souvent, celui qui affirme ce gain n'arrive à ce résultat qu'en ne comptant pas l'activité du directeur comme une dépense particulière, en oubliant sa rémunération parmi les éléments du coût. En outre un rendement si élevé ne saurait être durable; il est forcément composé d'éléments de durée plus ou moins courte. La pratique de la vie commerciale confirme pleinement ce résultat de notre conception. Car quelle est l'affaire qui paie un intérêt si élevé pour une longue durée ? Sans doute l'homme de la pratique n'est pas souvent au clair sur le caractère temporaire de ce rendement et il fait les hypothèses les plus différentes pour expliquer sa disparition qui est fatale. Il arrive souvent à un acheteur d'être le jouet de l'espérance qu'un pareil rendement se maintiendra : c'est tout au plus s'il reconnaît que l'expérience de l'ancien possesseur du bien peut avoir quelque chose à voir avec le niveau de ce rendement. Puis, au lieu de calculer exactement, il se réfère au taux courant de l'intérêt. S'il fait cela avec méthode, s'il capitalise le rendement au taux de l'intérêt en usage dans le pays, l'insuccès ne manquera pas, car jamais, au grand jamais, on ne peut supposer éternel le rendement intégral d'une exploitation, abstraction faite des éléments de rente et des gains durables de monopole. Le rendement de chaque exploitation disparaît après quelque temps, chaque exploitation déchoit, si elle demeure inchangée, et bien vite elle en arrive à être insignifiante. Toute personne ayant l'expérience des affaires le sait : nous découvrons ici non seulement un emploi erroné de l'intérêt, mais encore un élément intéressant de l'expérience des affaires, qui confirme notre conception et s'explique par elle.

Une exploitation industrielle individuelle n'est pas une source durable de revenus autres que le salaire et la rente. L'agent économique le plus enclin dans la pratique quotidienne à l'oublier et à faire l'expérience désagréable dont nous avons parlé, est l'actionnaire habituel. Le « fait » que l'actionnaire, sans modifier périodiquement son placement, reçoit un revenu net durable pourrait faire croire à une objection contre notre théorie de l'intérêt. Selon celle-ci il conviendrait que le capitaliste prête son capital à un entrepreneur, puis après un certain temps à d'autres entrepreneurs, puisque le premier ne peut pas être en état de façon durable de lui payer un intérêt. Du moment que nous avons défini les actionnaires comme des fournisseurs de monnaie et qu'ils tirent un revenu durable de la même entreprise, l'objection semble se dresser là, vivante, contre nous. Mais précisément le cas de l'actionnaire et de tout créancier qui s'introduit d'une manière durable dans une entreprise montre l'exactitude de notre conception. Car ce fait lui-même est bien

contestable. En effet, est-ce que les sociétés par actions vivent éternellement, et paient seulement pendant des dizaines d'années des dividendes réguliers ? Certes il y en a ; mais celles-là appartiennent, avant tout, à deux groupes. Premièrement, il y a des branches d'industries, tels les chemins de fer, des organisations de trusts, qui, dans certaines limites, jouissent d'un monopole sinon éternel, du moins assuré pour un temps assez long. Ici les gains de monopole échoient à l'actionnaire. Deuxièmement, il y a des entreprises, qui, par essence et de par leur matière, se modifient sans cesse et ne sont guère que des moules destinés à abriter des entreprises toujours nouvelles : les banques de spéculation en sont un exemple. Les buts poursuivis se modifient ici sans cesse et même les personnalités dirigeantes changent ; il est inévitable que ce soient toujours des gens de grande habileté qui occupent les places dirigeantes. D'autres sociétés par actions ont pour particularité de procéder à l'intérieur d'elles à des fondations toujours nouvelles, de faire toujours un effort vers un plus grand résultat. Ici il y aura toujours de nouveaux profits, et si l'actionnaire vient à perdre son rendement, ce n'est pas par l'effet d'une nécessité fatale, c'est seulement un accident à expliquer dans chaque cas particulier. Abstraction faite de ces deux catégories, lorsqu'une société par actions fait simplement fonctionner selon une manière déterminée une exploitation dépourvue de monopole, elle n'a comme revenu durable que la rente et rien d'autre. L'expérience confirme cela de mille façons, quoique, en pratique, la concurrence n'apparaisse pas si promptement, et que par conséquent de nouvelles entreprises restent assez longtemps en possession d'excédents qui ressemblent à des monopoles. Aucun société industrielle par actions du type indiqué ci-dessus> ne donne à ses actionnaires la joie d'une continuelle pluie d'or., chacune en arrive bientôt au contraire à un stade, qui présente la plus déplorable analogie avec le tarissement d'une source. Le dividende cache très souvent un remboursement du capital, même lorsque les détériorations des machines du fait de l'usure, etc. sont très consciencieusement prises en considération dans des amortissements. C'est à bon droit que l'on amortit souvent beaucoup plus, et que beaucoup de sociétés par action& s'efforcent d'amortir aussi vite que possible tout le capital. Car, pour chacune, l'heure vient assez vite où l'exploitation comme telle devient sans valeur, où ses rendements ne couvrent plus que le coût de production. Ainsi il n'existe pas de revenu d'intérêt durable pour une seule et même entreprise, toute personne qui ne le croit pas, et n'agit pas en conséquence, peut en faire l'expérience à ses dépens. Le fait que l'actionnaire reçoit un dividende, ne contredit pas notre conception, au contraire.

L'habitude qu'a l'homme d'affaires d'exprimer presque chaque gain en pourcentages par rapport au capital et par rapport à une période de temps, implique une erreur qui n'est pas inoffensive, mais au contraire très sensible en pratique. On peut comprendre, comment cette conception a pu s'étendre à tout le domaine de la vie des affaires et a fait ainsi de l'intérêt quelque chose de différent de ce qu'il est en réalité. Nous découvrons les circonstances. qui cachent dans la réalité le véritable contenu de l'intérêt et fournissent une certaine base à la théorie d'un « intérêt en biens durables ». Il n'est pas facile de se dégager d'opinions professées continuellement et solidement établies. Il ne manque pas non. plus d'objections historiques, et cependant il n'y a rien de choquant dans une conception selon laquelle les traits essentiels. d'un phénomène se montrent nettement, non à sa première apparition, mais seulement plus tard, et par ailleurs le fait ne peut pas être contesté que l'intérêt productif n'est pas plus ancien que l'économie capitaliste. Mais nous ne pouvons pas nous étendre davantage sur ces points.

16. La conception analysée ici aurait encore besoin d'être développée : il faudrait la compléter par un grand nombre de problèmes monétaires et bancaires. Dans le cadre de ce travail nous ne pouvons le faire. Nous n'avons ici qu'à expliquer le principe de l'intérêt et nous ne pouvons nous lancer dans le vaste domaine qui s'ouvre devant nous. Ni le détail des relations entre l'intérêt et les réserves d'or, ni le détail des relations entre l'intérêt et le cours du change, ni l'influence des systèmes monétaires sur l'intérêt, ni les différences provenant des divers taux d'intérêts dans chaque pays, tout cela ne peut être discuté ici sans perdre de vue l'enchaînement essentiel des idées. Si notre conception est exacte, tous ces phénomènes apparaissent comme beaucoup plus proches de la théorie pure qu'on ne pensait et on ne peut plus comme auparavant s'en remettre pour les étudier à des disciplines empiriques spéciales. Notre chemin est assez long et assez difficile sans qu'à chaque perspective nouvelle nous nous laissions aller à parcourir tout le pays que nous découvrons. Ce que nous avons dit contient tout ce qu'il est nécessaire de connaître pour passer à des applications détaillées.

De la suite de nos idées découlent aussi les lois du mouvement de l'intérêt et les règles à adopter pour l'interprétation économique de son niveau. Ce thème, lui aussi, ne peut être qu'esquissé ; or il embrasse la plupart des résultats pratiques qui découlent de la suite de nos idées. Toutes choses égales ¹ d'ailleurs, l'intérêt monte et baisse avec le profit. Le profit demeure sa source, les modifications du profit entraînent immédiatement, par l'intermédiaire de la hausse et de la baisse de la demande de pouvoir d'achat, des modifications de même sens pour l'intérêt. Il va de soi que des besoins de crédit différents ont une action analogue. Cette proposition continue enveloppe l'essence du phénomène. Il faut considérer en deuxième ligne la relation entre l'intérêt et les prix des biens. L'essentiel est ici que d'habitude l'augmentation de l'activité industrielle entraîne, avec une élévation du taux de l'intérêt, une hausse de tous les prix des biens, d'abord des prix des moyens de production nécessaires, puis des prix des biens demandés surtout par leurs propriétaires, enfin de tous les prix en général. Inversement la hausse des prix des biens a une influence sur l'intérêt ; on ne peut indiquer dans quelle direction cette influence agit dans chaque cas. Une hausse des prix rend nécessaire pour les entrepreneurs un plus grand capital. Cela est certain. Si donc on exécute les entreprises projetées malgré une hausse des prix, celle-ci provoque une hausse de l'intérêt. Mais très souvent on renonce à une partie des entreprises projetées. La hausse des prix peut rendre quelques entreprises certaines, mais la plupart d'entre elles deviennent impossibles, et ne rapportent plus. La hausse des prix étant survenue, les entrepreneurs peuvent demander moins de capital qu'ils ne l'auraient fait autrement et, dans ce cas, une hausse des prix comprimera l'intérêt.

De façon générale le haut niveau de l'intérêt est un signe de prospérité de l'économie nationale. Abstraction faite des économies nationales primitives ou décadentes, où existe surtout un intérêt de prêt à la consommation, la hausse de l'intérêt est l'effet immédiat de l'essor de l'économie nationale. Le fait qu'un tel essor conduit à la formation de fortunes et à une offre plus large de pouvoir d'achat n'y change rien. Il ne change rien à la situation du moment, car il ne se fait sentir que lentement. Cet essor économique ne change pas non plus grand chose à notre proposition quand il s'est fait sentir, car pour ce qui est du pouvoir d'achat, chaque offre, si grande soit-elle, est

¹ Certes les circonstances ne sont jamais identiques. Et un examen exhaustif devrait prendre bien des choses en considération, par exemple des facteurs comme la politique monétaire et les finances de l'État; nous ne pouvons les retenir dans ce tableau.

bientôt dépassée par la demande. Si, dans des économies nationales très développées, l'intérêt souvent est plus bas que dans des économies moins développées, cela vient de ce que dans les premières le risque est moindre et la technique plus perfectionnée. Un intérêt du capital peu élevé, étant donné la situation concrète d'une économie nationale, constitue en général un symptôme de richesse, mais en même temps un symptôme sinon de stagnation, du moins d'évolution économique médiocre. En même temps qu'un niveau élevé de l'intérêt est un symptôme d'évolution active, il en est aussi un frein. Ce double caractère explique les jugements différents que l'on porte sur un niveau élevé d'intérêt dans une discussion pratique ou scientifique.

Puissent ces remarques suffire pour montrer au lecteur qu'avec notre théorie nous pouvons pénétrer dans le jeu de la vie des affaires. Pour incomplets que soient nos développements et quelles que soient les modifications et les précisions dont ils auraient encore besoin, le lecteur trouve en eux, je crois, tous les éléments voulus, pour saisir la partie des phénomènes économiques qui, jusqu'à présent, a offert les difficultés les plus nombreuses à une claire compréhension scientifique. Je n'ai plus qu'une chose à ajouter - je voulais expliquer le phénomène de l'intérêt, mais je ne voulais pas justifier le revenu d'intérêt. L'intérêt n'est pas, comme le profit, le produit indépendant de l'évolution, une sorte de prime allouée à ses conquêtes, il n'existe qu'en période d'évolution. Il est plutôt un frein, un frein nécessaire sans doute, dans l'économie d'échange, - une espèce d' « impôt sur le profit ». Cela ne suffit pas à le condamner, même si l'on considère qu'il est du devoir de notre science de condamner ou d'approuver. A ce verdict de condamnation on pourrait opposer l'importance qu'a la fonction d' « épore de l'économie nationale » que remplit l'intérêt et en outre le résultat que nous avons atteint : l'intérêt ne retire qu'à l'entrepreneur et non aux autres agents économiques quelque chose qui, s'il n'existait pas, lui échoierait, abstraction faite du crédit à la consommation et du « crédit productif à la consommation ». Mais ce fait, ajouté à la circonstance que le phénomène de l'intérêt n'appartient pas à toutes les formes économiques, a pour conséquence que celui qui critique nos conditions sociales trouvera plus à redire à l'intérêt qu'à quoi que ce soit d'autre. Je désire le souligner moi-même. Car plus je me désintéresse d'autres fins que la vérité scientifique, plus je dois m'efforcer de démontrer par les faits cette impartialité. Pour cette raison j'indique que l'intérêt est seulement la conséquence d'une méthode particulière d'exécution de combinaisons nouvelles, et que cette méthode peut être modifiée plus facilement que les autres institutions de l'économie de concurrence.

Chapitre VI

Le cycle de la conjoncture

Tout d'abord une remarque préliminaire. Moins encore que les théories précédentes sur la fonction d'entrepreneur, sur le crédit, sur le capital, sur le marché monétaire, sur le profit, sur l'intérêt, la théorie suivante des crises, plus exactement des oscillations périodiques de la conjoncture (des « situations alternantes » « Wechsellagen » selon l'expression de Spiethoff) ne saurait être un exposé satisfaisant de son objet. Pour cela, aujourd'hui plus que jamais, il faudrait une vaste élaboration de cette matière qui s'est fortement développée, il faudrait avoir élaboré une foule de théories particulières à chacun des indices de la conjoncture et avoir étudié leur rapport entre eux. Mon travail n'est qu'une esquisse ; la promesse d'explications exhaustives n'est toujours pas tenue, et, d'après mon plan de travail, ne le sera pas de longtemps ¹. Cependant je présente ce chapitre sous une forme remaniée, mais seulement dans la manière d'exposer les choses. Je le présente non seulement parce qu'il a maintenant sa place dans l'étude des crises, mais parce que je le tiens toujours pour juste. Certes son objet est ici avant tout de montrer la filiation de mes idées mais je pense aussi que ma théorie atteint l'essence du phénomène. Aussi suis-je pour cette raison prêt à accepter les critiques qu'on formulera sur la base de ce chapitre.

L'étude des objections qui sont parvenues à ma connaissance, m'ont confirmé dans mon opinion. Je ne veux en citer que deux. Il y a d'abord l'objection qui prétend que ma théorie est uniquement « une psychologie des crises ». Cette objection m'a été faite par des personnes très compétentes et que j'estime infiniment, sur un ton si plein d'urbanité qu'il me faut formuler sa véritable teneur avec plus de précision, pour que le lecteur voie ce dont il s'agit. « La psychologie des crises » désigne quelque chose de tout à fait déterminé et de tout autre que, par exemple, la « psychologie de la valeur » : elle désigne ces troubles tragi-comiques que connaît le monde angoissé des affaires à chaque crise et que nous avons particulièrement observés. Comme *théorie* des crises, elle consisterait à fonder l'explication sur des phénomènes concomitants et conséquents (panique, pessimisme, manque de direction) ou, ce qui est pire, sur des « tendances de hausse », des « fièvres de fondation », etc. Une telle théorie est vide, une pareille explication n'explique rien. Mais ce n'est pas mon cas. Je ne parle pas seulement d'une conduite extérieure ; aussi ne peut-on trouver de psychologie dans le développement de mes idées qu'autant que celle-ci est impliquée dans chaque affirmation, voire la plus objective, sur le développement économique. J'explique même - que cela soit objectivement exact ou non - le changement de conjoncture *simplement* par une relation objective qui se déroule automatiquement, à savoir par l'action des entreprises nouvelles sur les conditions de vie des entreprises présentes ; cette relation résulte des faits exposés dans le chapitre second.

¹ Depuis, abstraction faite de l'article dans la *Zeitschrift für Volkswirtschaft Sozialpolitik und Verwaltung*, 1910, j'ai publié : *Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens [Les mouvements ondulatoires de la vie économique]* (*Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1914). C'est d'après cet article que l'on décrit surtout ma théorie des crises; c'est ainsi qu'elle fut exposée en 1914 dans une conférence à l'Université de Harvard ; la formulation et la description des faits qui y sont donnés dépassent ce chapitre-ci du livre, mais sans changement essentiel. Ensuite *Kredithontrolle [Le contrôle du crédit]*, *ibid.*, 1923, où il s'agit cependant en première ligne d'autres choses et *Oude en nieuwe Bankpolitiek* dans les *Economisch-statistische Berichten* de Rotterdam, 1925, mais la question fondamentale n'y est qu'effleurée. Je l'ai exposée en détail dans une leçon faite en 1925 à l'École des Hautes Études commerciales de Rotterdam.

Il y a de plus l'objection que Loewe a formulée ainsi: ma théorie n'expliquerait pas la périodicité des crises 1. Je ne comprends pas cette objection. Par périodicité on peut entendre deux choses

1° ou bien le seul fait que chaque essor est suivi d'une « dépression », et chaque « dépression » d'un « essor ». Or, ma théorie explique ce point ; 2° ou bien la longueur concrète du cycle : mais, cela aucune théorie ne peut l'expliquer arithmétiquement, car cela dépend naturellement toujours des données concrètes spéciales à chaque cas particulier. Ma théorie fournit une réponse *générale* : l'essor prend fin et la dépression apparaît à l'expiration de la période qui doit s'écouler jusqu'à ce que les produits des nouvelles entreprises apparaissent sur le marché. Et un nouvel essor suit la dépression quand le processus de résorption de la nouveauté a pris fin.

Cependant Loewe veut dire par là une chose à quoi je voudrais répondre sous la forme que lui a donnée Émile Lederer 2. Mon exposé ne serait « pas satisfaisant parce qu'il ne tente pas du tout d'expliquer comment il se fait que les entrepreneurs apparaissent périodiquement, pour ainsi dire, sous forme d'essaims, quelles sont les conditions auxquelles ils peuvent apparaître et s'ils apparaissent, toujours et pourquoi, lorsque les conditions leur sont favorables ». On peut prétendre que j'ai expliqué inexactement l'apparition « en essaims » des entrepreneurs nouveaux, apparition qui constitue par ses conséquences la seule cause des périodes d'essor. Or, il ne me paraît pas soutenable de dire que je n'aie pas du tout tenté de l'expliquer, alors que tout le développement de mes idées a ce but. Les conditions aux termes desquelles des entrepreneurs peuvent apparaître découlent du second chapitre, abstraction faite des conditions économiques et sociales générales de l'économie en régime de libre concurrence, et peuvent être brièvement formulées comme suit : existence de « nouvelles possibilités » avantageuses du point de vue de l'économie privée (condition qui doit toujours être remplie), accès limité à ces mêmes possibilités par suite des qualités nécessaires 3 - on pourrait ajouter : par suite de circonstances extérieures, - enfin une situation de l'économie nationale qui permet un calcul en qui on peut avoir à demi confiance. Pourquoi les entrepreneurs apparaissent-ils dans ces conditions ? Si on retient les explications de l'entrepreneur incluses dans notre concept, la chose n'est pas plus problématique que le fait que l'exploitant pur et simple veut à toute force obtenir un gain, s'il voit celui-ci immédiatement possible.

Sans intention critique, simplement pour que ce que j'ai à exposer se détache plus nettement, je voudrais comparer ma théorie avec la théorie la plus parfaite en ce domaine, à savoir celle de Spiethoff 4, quoique la mienne n'ait ni sa profondeur, ni sa perfection. Toutes deux ont en commun une conception qui a son Origine chez Juglar et selon laquelle l'essentiel est le mouvement cyclique dans son ensemble et non pas la « crise » proprement dite. Il y a accord entre nous dans la conception que les « situations alternantes » (Spiethoff) sont la forme de l'évolution économique du capitalisme ; cette conception résulte chez moi non seulement de ce chapitre mais surtout du

1 *Mélanges Brentano*, 1925, II, p. 351.

2 Cf. Voir son remarquable travail : *Konjunktur und Krisen [La conjoncture et les crises] in Grundriss der Sozialökonomik [Traité de l'économie sociale]*, IV, I, p. 368.

3 La nouvelle formule donnée dans le chapitre II dissipe l'objection de Loewe qui est traduite par le concept d'exploitant « semi-statique ».

4 Cf. ses exposés plus récents, avant tout son article *Krisen [Crises]* dans le *Haudwörterbuch der Staatswissenschaften*, voir aussi son exposé dans le *Hamburger Wirtschaftsdienst*, 1926, livraison I et sa conférence *Moderne Konjunkturforschung [L'étude moderne de la conjoncture]* faite aux « Amis et Bienfaiteurs de l'Université de Bonn ».

chapitre second, Il y a aussi accord entre nous dans l'opinion suivant laquelle il ne faut dater historiquement le capitalisme évolué que de l'époque où pareilles « situations alternantes » peuvent être observées pour la première fois (soit pour Spiethoff), en Angleterre à dater de 1821, en Allemagne seulement depuis 1840-1845. Nous croyons aussi l'un et l'autre que le chiffre de la consommation du fer est le meilleur indice de la conjoncture ; cet indice découvert et élaboré par Spiethoff, je le reconnais comme exact également au point de vue de ma théorie. Nous pensons aussi que la cause du cycle prend naissance d'abord dans les biens rentables « achetés avec du capital », et que l'essor se réalise avant tout dans la production d'installations (fabriques, mines, navires, chemins de fer etc.). Il y a accord enfin entre nous dans la conception selon laquelle, pour parler avec Spiethoff, l'essor provient de ce qu'une plus grande quantité de capital est fixée dans de nouvelles exploitations et que l'impulsion économique s'étend de là aux marchés des matières premières, du travail, de l'outillage. Par « capital » nous désignons aussi l'un et l'autre le même concept qui a ici une grande importance ; mais chez moi la création de pouvoir d'achat, joue en principe un rôle qu'elle n'a pas chez Spiethoff. J'ajouterai une raison explicative que Spiethoff n'utilise pas ; le fait essentiel, et, qui apparaît comme un problème, si, pour expliquer l'essor, on ne suppose pas un engorgement antérieur aux situations favorables que lui-même a créées ; le fait en question, c'est l'apparition *massive* de prêts de capital ou de nouvelles entreprises et nous devons supposer *a priori* que leur apparition est également répartie dans le temps. J'accepte le schéma de Spiethoff pour ce qui est du « circuit modèle ».

Les désaccords entre nous résident dans l'explication des circonstances qui vont mettre fin à l'essor et amener la dépression. Cette raison, chez Spiethoff, est la surproduction des « biens de capital » par rapport, d'une part, au capital présent et, de l'autre, à la demande effective. Je pourrais encore accepter cela en tant que description du processus en question. Mais, tandis que la théorie de Spiethoff s'accroche à ce facteur et cherche à nous faire comprendre quelles circonstances amènent les producteurs d'outillages, de matériaux de construction, etc., à dépasser périodiquement la capacité présente d'absorption des marchés, ma théorie cherche à expliquer le problème de la manière suivante: *l'apparition massive, ci-dessus expliquée, de nouvelles entreprises qui influent sur les conditions de vie des anciennes entreprises et sur l'état habituel de l'économie nationale, compte tenu de faits fondés dans le second chapitre, à savoir qu'en règle générale le nouveau ne sort pas de l'ancien, mais apparaît à côté de l'ancien, lui fait concurrence jusqu'à le ruiner, et modifie toutes les situations de sorte qu'un, « processus de mise en ordre » est nécessaire.* Ce sont là des différences qu'une explication plus ample réduirait encore «

Il est impossible de résumer mon ancien exposé et en même temps de le défendre contre les critiques. Je préfère abrégé encore pour faire apparaître plus nettement ma pensée fondamentale.

Pour la même raison je numérote ses différentes étapes. Le paragraphe 1 est une introduction assez aride mais qui m'a semblé indispensable au phénomène décisif du mouvement cyclique.

1. Si toute cette évolution se poursuit d'une façon continue et ininterrompue, est-ce qu'elle ressemble au développement progressif, organique d'un arbre dans son tronc et sa frondaison ? L'expérience répond négativement à cette question. C'est un fait que ce mouvement capital de l'économie nationale n'a pas lieu d'une manière ininterrompue et que rien ne trouble. Des mouvements contraires, des contre-coups, des événements de toutes espèces apparaissent qui

font obstacle à cette marche de l'évolution, effondrent le système de valeurs de l'économie nationale, apportant un trouble grave dans son développement. Nous pouvons envisager une ligne déterminée de l'évolution, dont la forme serait déduite de la théorie. Mais la véritable évolution, comme l'expérience l'apprend, marque parfois des écarts par rapport à cette ligne. D'où cela vient-il ? Voici un nouveau problème.

Si l'écart de l'économie nationale par rapport à la ligne normale de l'évolution était rare, il y aurait à peine là un problème propre à attirer l'attention de l'économiste. Même dans une économie sans évolution, un individu peut être atteint par des malheurs, pour lui le cas échéant très sérieux sans que, pour cela, la théorie doive continuer à poursuivre l'étude de tels phénomènes. De même des événements, qui anéantissent l'évolution économique d'un peuple entier, n'auraient pas besoin d'une explication *générale* s'ils étaient rares, si on pouvait les concevoir comme des malheurs isolés. Mais les mouvements contraires et les contrecoups dont nous parlons ici sont si fréquents que nous pourrions déjà pour cette seule raison les considérer comme inévitables. Ils sont si fréquents que, dès leur premier examen, la périodicité des dépressions s'impose nécessairement à nous. C'est pourquoi on ne peut, sinon en principe, du moins en pratique, faire abstraction de cette classe de phénomènes.

Si, après qu'un tel contre-coup est surmonté, l'évolution antérieure reprend au point où elle était arrivée auparavant, l'importance de ces contre-coups ne serait pas trop grande. On pourrait dire que l'on a embrassé tous les phénomènes essentiels de l'évolution, même si on ne peut expliquer ces incidents perturbateurs ou si on en fait abstraction. Mais tel n'est pas le cas. Ces « mouvements contraires » ne font pas seulement obstacle à l'évolution, ils mettent un terme à *cette* évolution. Une quantité de valeurs sont détruites, les conditions fondamentales et premières des plans de ceux qui dirigent l'économie nationale sont modifiés. Il faut regrouper l'économie avant que l'on puisse de nouveau aller de l'avant, son système de valeur a besoin d'être réorganisé. Aussi l'évolution qui reprend à pied d'œuvre est une évolution nouvelle. Sans doute l'expérience apprend qu'en gros elle se déplacera dans la même direction que la précédente, mais la continuité du *plan* est interrompue¹. La nouvelle évolution part de nouvelles prémisses et en partie de nouvelles personnes, on a enterré pour toujours beaucoup d'anciennes espérances et d'anciennes valeurs; de nouvelles valeurs sont nées. De fait les grandes lignes de toutes ces évolutions partielles qui ont pris place entre les « contre-coups » peuvent coïncider avec le contour global de l'évolution, mais en théorie nous ne pouvons pas nous borner à observer le seul contour général. Les entrepreneurs ne peuvent d'un saut franchir la phase du contre-coup et appliquer leurs plans intacts à l'évolution partielle subséquente ; la théorie ne peut pas non plus s'y résigner sans perdre tout contact avec les faits. Pour ces deux circonstances on a groupé en une seule classe tous ces phénomènes qui agissent sur l'évolution économique de la même façon ci-dessus indiquée, tous ces mouvements contraires, ces contre-coups, ces effondrements, et on s'est demandé si ces phénomènes jaillissent de causes inhérentes ou non à l'économie ou à une de ses formes particulières. Cette classe de phénomènes est appelée crise, cette question le problème des crises.

Examinons cette classe de phénomènes qui se distingue nettement des autres phénomènes de l'évolution et paraît s'y opposer en une certaine mesure. Il s'agit d'abord de saisir l'essence de ces

¹ Naturellement d'autant moins que la transformation en trusts fait plus de progrès.

phénomènes ; puis nous aurons à nous demander s'ils ont des traits communs qui permettent de fixer un type convenant à beaucoup de crises ou à toutes ; enfin nous chercherons à décider quelles sont les causes du type ainsi fixé et à savoir si de telles crises résultent inéluctablement de l'essence de *l'évolution économique*, ou non.

Comment peut donc se présenter le phénomène ?

Premièrement : les crises peuvent ou non être un phénomène un. Les dépressions particulières de l'évolution que nous connaissons par expérience et que nous appelons crises apparaissent toujours, même à un observateur superficiel, comme les formes d'un seul et même phénomène. Mais cette unité du phénomène des crises ne va pas loin. Elle résulte seulement de la similitude des effets des crises sur l'économie nationale et sur l'individu, et du fait que certains événements se produisent à l'ordinaire dans la plupart des crises. Mais de telles actions et de tels événements peuvent apparaître dans les perturbations externes et internes les plus différentes de la vie économique et ne démontrent pas que, dans les crises, le même phénomène se rencontre toujours. En fait on distingue plusieurs espèces et plusieurs causes différentes de crises. Rien ne nous autorise à supposer d'emblée que les crises ont d'autres points communs que celui dont nous sommes partis, à savoir qu'elles sont toutes des événements qui impriment un temps d'arrêt à l'évolution économique actuelle.

Deuxièmement : que les crises soient des phénomènes *uns ou multiples*, elles peuvent être expliquées ou non du point de vue purement économique. Il n'est pas douteux que le phénomène des crises doit avant tout être rangé dans la sphère de l'économie. Mais il n'est pas sûr qu'il appartienne à *l'essence* de l'économie ou même seulement à une forme quelconque de l'économie, ce qui voudrait dire qu'il résulterait forcément de l'action des facteurs de l'économie abandonnés à eux-mêmes. Il serait au contraire très possible que les causes véritables des crises se trouvent en dehors de la sphère de la pure économie, que les crises soient les conséquences de perturbations économiques dont l'origine serait extérieure à l'économie. La fréquence et même la régularité souvent affirmée des crises ne seraient pas en soi un facteur décisif, car il se peut que de telles perturbations se produisent nécessairement souvent dans la vie pratique. La crise serait alors simplement le processus par lequel la vie économique s'adapte à de nouvelles conditions.

En ce qui concerne le Premier point, nous pouvons énoncer cette proposition si on parle partout de crises, quand se produisent des perturbations assez importantes du cours de l'évolution économique, *il n'y a pas de signe général* de ces dernières, *qui dépasse le lait de la perturbation*. Pour le moment le mieux est d'adopter un concept très large des crises, ce qui n'est pas sans précédents. Les événements économiques se répartissent alors en trois classes: en événements du circuit, en événements du processus de l'évolution, et en événements qui empêchent le développement normal de cette évolution. Cette classification n'est pas étrangère à l'économie. Nous pouvons distinguer *nettement* ces trois classes d'événements dans la vie pratique. Seule une analyse plus minutieuse nous permettra de savoir si l'un d'elles se confond avec l'une des deux autres.

Notre affirmation est démontrée par l'histoire des crises. De telles perturbations du cours de l'économie ont déjà fait irruption en toutes les parties du processus économique ; et pour chacune

d'elles d'une façon très différente. Tantôt la perturbation apparaît du côté de l'offre, tantôt du côté de la demande. Dans le premier cas tantôt dans la production technique, tantôt sur le marché ou dans le système des relations de crédit. Dans le dernier cas, tantôt par des modifications dans la direction de la demande (par exemple changement de la mode), tantôt par une modification du pouvoir d'achat de ceux qui faisaient jusqu'à présent la demande. Le plus souvent les différents groupes industriels n'en souffrent pas également : une industrie souffre plus qu'une *autre* ; telle industrie fréquemment, telle autre plus fréquemment. La crise étant caractérisée par un effondrement du système de crédit qui atteint finalement surtout les capitalistes, ce sont les travailleurs et les propriétaires fonciers qui en souffrent le plus. Les entrepreneurs eux aussi peuvent en être victimes, quoiqu'ils aient le plus souvent à en subir les conséquences d'une manière uniforme, quoique différente suivant les branches. A premier examen il semble qu'on aura plus de succès en cherchant ce que les crises ont de commun en ce qui concerne la *forme de leur apparition*. Cette façon d'examiner les choses a conduit à la conviction populaire et scientifique que l'on est toujours dans les crises en présence du même phénomène. Cependant les signes externes que l'on voudrait d'abord saisir ne sont ni communs à toutes les crises ni essentiels pour elles, dans la mesure où ils dépassent le simple fait de la perturbation de l'évolution.. Le facteur « panique », par exemple, est très facile à concevoir. Provoquer telles paniques était, dans le passé, un trait saillant des crises. Mais il y a des paniques sans crise, et des crises sans paniques véritables. L'intensité de la panique n'est pas nécessairement en rapport avec l'importance de la crise. Enfin, - fait très important à noter -, les paniques que nous observons si souvent, plutôt que *causes*, sont conséquences de la crise. Cette dernière remarque vaut aussi pour des formules telles que « fièvre de spéculation », « surproduction »¹, etc. Si la crise a fait explosion, si toute la situation de l'économie s'est modifiée, *alors plus* d'une spéculation peut paraître insensée, et presque toute quantité produite de biens paraît trop grande, quoique l'une et l'autre correspondent à la situation antérieure à l'explosion de la crise. Toute perturbation de l'évolution doit infirmer les plans économiques qu'on avait formés. Ainsi il n'y aurait pas dans ces facteurs de signe *révélateur* des crises, même s'ils étaient strictement généraux. On peut en dire autant de l'effondrement d'économies privées, individuelles, du manque de coordination entre les branches individuelles de la production, du désaccord de la production et de la consommation, et de différents facteurs analogues. Il n'y a pas de critère des crises satisfaisant en ce sens : ce qui le montre c'est que la littérature descriptive sur la matière embrasse un certain nombre de crises mais les énumérations individuelles des crises, passé ce chiffre, ne concordent plus entre elles.

Venons-en à la seconde question - les crises ne sont-elles pas toutes au moins des phénomènes purement économiques, bref ne peuvent-elles pas être comprises au moyen de toutes les causes, et toutes les actions des facteurs d'explication fournis par l'étude de l'économie ? On voit aisément que ce n'est ni toujours ni nécessairement le cas. On accorde que, par exemple, une guerre, peut provoquer des perturbations assez grandes pour que l'on parle de crise. Certes ce n'est pas là du tout la règle. Les grandes guerres du XIXe siècle n'ont pas conduit le plus souvent immédiatement à des crises. Mais le cas est concevable. Supposons qu'un peuple insulaire, qui est en relation active avec les autres nations et dont l'économie traverse une puissante évolution au sens où nous employons ce mot, soit bloqué par une flotte ennemie. Exportations et importations s'arrêtent, le système des prix et des valeurs est ébranlé, des engagements ne peuvent plus être tenus, la chaîne

¹ Nous visons ici non les théories développées de la surproduction, mais seulement la conception populaire de ce phénomène.

qui tenait l'ancre du crédit se rompt : tous ces faits se conçoivent, se sont historiquement réalisés et représentent une crise. Or, cette crise ne peut pas s'expliquer du point de vue de l'économie pure, car sa cause, la guerre, est un facteur tout à fait étranger à l'économie. La crise est née et s'explique par l'action d'éléments étrangers à la sphère de l'économie. De tels facteurs externes expliquent très souvent les phénomènes des crises ¹. Un exemple important nous est fourni par les mauvaises récoltes, qui peuvent provoquer de telles crises et sont même devenues la base d'une théorie générale des crises.

Même des phénomènes, qui ne sont pas aussi étrangers à la vie économique que les guerres ou des circonstances météorologiques, doivent du point de vue de la théorie pure être regardés comme des influences externes, donc, en principe, comme accidentels. Ainsi, la brusque suppression de douanes protectrices peut déterminer une crise. Certes une telle mesure de politique commerciale est un événement économique. Mais nous ne pouvons rien dire d'exact touchant son apparition. Nous ne pourrions qu'examiner ses influences du point de vue des lois de l'économie abandonnée à elle-même ; c'est précisément là une ingérence de l'extérieur, comme le sont toutes les interventions d'une puissance qui domine les agents économiques individuels. Il y a donc des crises, qui ne sont pas des phénomènes purement économiques au sens que nous donnons à ce mot. Parce qu'elles ne le sont pas, nous ne pouvons rien dire de général sur leurs causes du point de vue même de l'économie pure. Pour nous théoriciens, elles doivent avoir la valeur d'accidents malheureux, elles nous sont d'ailleurs nécessairement indifférentes.

La question se pose maintenant de savoir s'il y a même des crises purement économiques selon notre sens, crises qui surgiraient sans une occasion extérieure comme celles dont nous avons donné ci-dessus des exemples. En fait on pourrait soutenir l'idée que les crises sont toujours provoquées par des circonstances extérieures, lesquelles impliqueraient que les bases de calcul des entrepreneurs ne se vérifieraient plus. Beaucoup d'économistes sont de cet avis, qui est très plausible. S'il est exact, alors il n'y a pas de théorie économique véritable des crises, nous ne pouvons rien faire autre que constater ce fait ou tout au plus tenter d'indiquer quelles sont les causes externes des crises, comme l'a tenté Jevons.

Avant de répondre à, cette question, il nous faut mettre à part une *espèce particulière* de crises. Supposons que l'évolution industrielle d'un pays petit et pauvre soit financée par un autre pays riche en capitaux. Supposons qu'une puissante évolution se produisant dans ce dernier pays offre au capital une occupation plus rémunératrice que celle qui a été trouvée jusqu'à présent dans le premier État. On aura alors tendance à *retirer le* capital de ses placements actuels. Si le fait se produit sans ménagement, on peut en arriver dans l'un des pays à un effondrement, à une crise. Cet exemple montre que des causes purement économiques sur un territoire économique donné peuvent provoquer des crises dans un autre. Ce phénomène est fréquent et connu de tous. Il peut en être ainsi non seulement entre deux pays différents, mais entre des parties différentes du même pays et finalement, suivant les circonstances, Même à l'intérieur d'un territoire économique entre les différentes branches de l'industrie. Chacun sait aussi qu'une crise qui a éclaté en un endroit, en

¹ Il ne faut pas envisager ici seulement les phénomènes analogues aux crises qui se sont produites lors de l'explosion de la guerre mondiale, mais encore toutes les crises d'après-guerre dans tous les pays; au reste l'essence du phénomène n'est pas épuisée par la formule « crises de stabilisation » et « crises de déflation ».

entraîne le plus souvent d'autres après elle. De tels phénomènes constituent-ils des crises purement économiques, telles que nous les cherchons ? La réponse doit être négative. Les circonstances économiques des territoires voisins sont pour chaque économie nationale des données de son évolution et, en tant qu'explication de phénomènes à l'intérieur de cette économie, elles jouent seulement le même rôle que des facteurs extra-économiques. Elles sont pour chaque économie nationale des accidents ; aussi il serait oiseux de vouloir trouver une loi générale de telles crises. S'il n'y avait pas d'autres espèces de crises, il faudrait simplement déclarer que la vie économique est, en principe, dépourvue de crise, que les crises qui d'occurrence peuvent se produire sont des cas malheureux. L'évolution ne contiendrait pas en soi de germe de mort, il pourrait seulement arriver qu'elle meure suivant les circonstances d'une mort « non naturelle » ou violente causée par un fait étranger.

Il nous faut poursuivre notre analyse avant de dégager la quintessence du phénomène. Toutes ces éliminations faites, si l'on se demande s'il existe des crises purement économiques et si l'on interroge l'histoire, on doit répondre par l'affirmative. Dans beaucoup de crises, dans la plupart d'entre elles et dans les plus importantes, il n'y a pas de facteurs extérieurs d'importance suffisante pour expliquer la crise. Comme on pourrait en discuter et comme des facteurs externes sont toujours présents, nous devons à nouveau avoir recours à un exemple. On a, supposons-le, découvert un nouvel aliment, à qui on attribue des qualités remarquables. Beaucoup d'entrepreneurs se mettent à le produire ; une assez grande partie du capital est employée à cela. Mais la demande attendue avec certitude ne vient pas. On peut en arriver à une crise. On conçoit que des faits analogues puissent se produire. Chaque « exécution de nouvelles combinaisons », pour user de nos expressions, risque d'échouer pratiquement. Ainsi s'expliquent beaucoup de crises partielles, parfois, aussi des crises générales. Ce danger menace d'abord l'entrepreneur individuel qui souvent y succombe. Il est beaucoup moins fréquent que toute une branche de production échoue. Cependant cela arrive et si les entreprises intéressées sont d'une importance suffisante pour l'économie nationale, une perturbation générale s'ensuivra. De telles crises sont à notre sens des phénomènes purement économiques. Elles sont si faciles à comprendre qu'on peut à peine en faire un problème. Il est d'une importance particulière de reconnaître dans ce cas qu'elles ne sont spécialement inhérentes à aucun régime économique, qu'au contraire elles peuvent arriver de la même façon dans tout régime. Il n'y a aucune force qui les provoquerait spécialement ; d'un mot, ce sont là aussi simplement des accidents sans intérêt de principe, quelle que soit leur importance pratique.

Résumons-nous : d'abord aucun signe commun ne s'est offert, à nous pour caractériser toutes les perturbations auxquelles est exposée l'évolution industrielle. Nous pouvons cependant les diviser en deux groupes : celles dont les causes sont hors de la sphère économique et celles dont les causes ont leur origine dans cette sphère même. Seules les dernières peuvent être expliquées d'un point de vue purement économique. C'est sur elles seules que nous voulons faire porter notre attention, faisant abstraction, des autres. Donc par hypothèse, aucune influence externe n'agit à l'intérieur du domaine de notre recherche, en outre à l'intérieur de ce domaine aucune modification profonde ne se produit, qui pousse l'économie sur d'autres voies et qui ne soit pas de nature économique, qui soit par exemple de nature politique ou sociale. Enfin nous excluons toutes les perturbations qui se présentent simplement comme des cas malheureux et auxquelles nous venons précisément de dénier tout intérêt de principe.

Nous nous posons alors la question suivante : en plus des contrecoups indiqués y en a-t-il d'autres ? y a-t-il des phénomènes de nature purement économique, qui découlent inéluctablement de l'essence de l'économie ou d'une forme économique ? Que reste-t-il du phénomène des crises, si on met à part tous ces types ? Enfin : s'il n'y avait pas ces derniers, l'évolution ressemblerait-elle à la croissance d'un arbre ? irait-elle toujours de l'avant sans « contre-coups » quelconques ?

Avant tout faisons une autre distinction : nous venons d'indiquer que l'importance capitale des crises consiste en ce que celles-ci interrompent la marche normale de l'évolution économique, la détournent de sa voie ascendante. Ce ne sont pas toutes les perturbations, tous les contre-coups, etc. se produisant dans la réalité, qui ont cette conséquence. Même abstraction faite des perturbations qui ne sont pas purement économiques, il y a des perturbations qui n'interrompent pas de cette manière caractéristique la marche de l'évolution, mais la retardent seulement. Soit comme exemple une panique quelconque survenant sur un marché. Est-elle surmontée ? on continue le chemin suivi, bientôt on ne ressent plus ses influences, si durement qu'elles aient atteint ou même anéanti les individus. Cette espèce de perturbations s'explique par les facteurs déjà traités ; son apparition et ses influences ne posent pas de problème. On conçoit facilement qu'elles doivent souvent se produire.

D'autres événements ont ceci de particulier qu'ils détournent l'évolution industrielle de sa voie. Et cette circonstance leur donne un intérêt supérieur. Elle fait qu'ils n'apparaissent pas seulement comme des incidents, mais comme des phases de l'évolution, qu'il faut comprendre à la fois comme résultat des états antérieurs de la vie économique et comme condition des états postérieurs. De nouveaux problèmes en résultent ici. Avant tout d'où viennent 'les crises ? Doivent-elles simplement être considérées comme des causes de la décadence Ou de la stagnation qui les suit ? Et comment amènent-elles celle-ci ?

Nous voici enfin aux faits décisifs. Les crises sont des tournants de l'évolution économique. Ce n'est que dans la mesure où elles sont cela que nous allons nous occuper d'elles. C'est à ces cas que nous limiterons l'expression « crises ». Tous les autres cas ne doivent en principe être pour nous que des accidents sans intérêt.

Ces grandes péripéties de la vie économique surgissent donc comme des, événements essentiels, qui surgissent hors du flux des faits qui ont été analysés. Il faut les expliquer. Par là le problème se déplace. S'il y a des perturbations qui ne représentent pas des tournants de la vie économique, cela n'a pas grande importance

Dans la mesure où elles ne reposent pas sur des causes non purement économiques, nous pouvons en faire abstraction ; dans la mesure où leurs causes sont économiques, elles ne découlent cependant pas de l'essence de l'économie. Il y a aussi des tournants économiques qui ne sont pas caractérisés par de véritables crises. Est-ce que cela doit nous induire en erreur ? Souvenons-nous du résultat ci-dessus atteint : aucun signe unique n'est imparti aux perturbations de l'évolution économique dont nous avons parlé jusqu'à présent. Mais il n'en est pas de même de la forme sous laquelle elles se manifestent : car tous les facteurs auxquels est liée l'image que nous nous faisons de la crise ne sont pas des critères *généraux*. Pas davantage leurs causes : celles-ci

peuvent être de nature diverse. Pas davantage leurs effets : ces perturbations altèrent *parfois*, mais pas toujours le cours actuel de l'évolution. Ces signes, non seulement ne sont pas *généraux*, mais, comme on l'a déjà vu, ils ne sont même jamais *essentiels*, en ce sens que, s'ils venaient à manquer, les choses prendraient nettement une autre foi-me. Les grandes péripéties de l'évolution économique n'en subsisteraient pas moins.

Comme il arrive souvent, nous sommes partis d'une masse de faits non analysée et d'un concept populaire courant. Ni l'une ni l'autre ne nous ont rien offert en fait d'intérêt théorique. La masse des faits en question a défié toute classification et ne nous a pas offert de critérium unique. Le concept populaire s'est révélé imprécis: c'est une « arme de papier ». Mais si nous pénétrons plus avant dans le phénomène, si nous écartons la couche superficielle des formes accidentelles, nous trouvons un grand phénomène d'une régularité très apparente, à savoir ces vagues puissantes de l'évolution économique. Immédiatement notre intérêt se concentre sur ce phénomène. Sans doute ce dernier n'a-t-il pas, vu de l'extérieur, une parfaite régularité. Nous avons vu qu'il est à la fois plus large et plus étroit que nous ne pensions. Il n'en est pas moins le grand phénomène qui est à la base de tout ce qui a un intérêt parmi ces faits superficiels. Tout le reste est accidentel et accessoire. Nous l'avons écarté pour envisager l'essence de ce mouvement ondulatoire particulier. Après l'avoir examiné, nous pouvons facilement comprendre le reste des phénomènes. Pour nous servir de la terminologie usuelle : nous sommes partis *du problème des crises* pour arriver à un autre problème à qui nous reconnaissons une importance primaire, au *problème de la prospérité et de la dépression* ¹. Pourquoi la marche de l'évolution ne se produit-elle pas continuellement, mais par à coups, si bien que le mouvement ascendant est suivi d'un mouvement descendant auquel succède à son tour un autre mouvement ascendant ?

2. La réponse ne peut être assez courte et précise : c'est *exclusivement parce que* l'exécution de nouvelles combinaisons n'est pas également répartie dans le temps. On pourrait avec vraisemblance s'attendre à ce que dans une durée arbitrairement choisie: semaine, jour, heure survienne régulièrement l'exécution d'une nouvelle combinaison. Or il n'en est rien, car les nouvelles combinaisons, si elles apparaissent, apparaissent par groupes.

Nous allons maintenant : (a) interpréter cette réponse, puis (b) expliquer cette apparition par groupes, enfin (c) analyser les conséquences de ces faits et l'enchaînement causal déterminé par eux - ce sera le paragraphe n° 3 de ce chapitre. Ce dernier point contient un problème particulier sans la solution de qui la théorie serait incomplète. Nous accepterons la proposition de Juglar : « la seule cause de la dépression, c'est l'essor », ce qui revient à dire que la cause de la dépression n'est rien autre que la réaction de l'économie nationale par rapport à l'essor, que la chute de la situation où l'essor a mis l'économie nationale, si bien que l'explication de la dépression a sa racine dans l'explication de l'essor; mais la manière dont l'essor déclenche la dépression, reste un phénomène particulier à expliquer, comme le lecteur peut déjà le voir par la différence qui existe sur ce point entre Spiethoff et moi. En analysant nos idées, on peut répondre à cette question sans difficulté et sans l'aide de nouveaux faits ou de nouvelles formes de pensée.

¹ Il faut, on le sait, ramener à Cf. Juglar cette présentation du phénomène et le progrès fondamental sur lequel repose toute l'étude moderne des crises.

a) Si les entreprises nouvelles apparaissaient indépendantes les unes des autres, il n'y aurait, à notre sens, ni essor ni dépression en tant que phénomènes particuliers, discernables, frappants, périodiques. On pourrait observer l'apparition de ces entreprises nouvelles d'une manière continue, elle serait répartie également dans le temps et les modifications provoquées par là dans le circuit de la vie économique seraient relativement petites, les perturbations qui apparaîtraient néanmoins ne seraient que d'importance locale et seraient faciles à surmonter pour l'économie nationale. Il n'y aurait pas de *perturbations notables du circuit*, par conséquent il n'y aurait *Pas* non plus de *perturbations de la croissance générale de l'économie*. Cette remarque vaut dans toute théorie des crises pour ce qui est du facteur où l'on peut trouver leur cause, en particulier dans toutes les « théories de la disproportionnalité » : jamais le phénomène ne devient compréhensible, si on n'explique pas pourquoi la cause, quelle qu'elle soit, agit de façon que son action ne peut pas s'exercer d'une manière égale et continue 1.

Néanmoins il y aurait encore des bons et des mauvais « jours ». Des inflations d'or ou d'une autre nature augmenteraient toujours la vitesse de la croissance de l'économie, des déflations lui feraient obstacle, des événements politiques ou sociaux, des mesures intéressant l'économie nationale continueraient à exercer leur influence. Un événement tel que la guerre mondiale, la conformation qu'elle a imposée aux économies nationales pour faire face aux besoins de la guerre, la liquidation nécessaire de ses conséquences, la perturbation de toutes les relations économiques, les ruines et les modifications apportées aux classes sociales, la destruction de marchés importants, les transformations de toutes les conditions de vie auraient enseigné à l'humanité ce que sont les crises et les dépressions si elle ne le savait pas par ailleurs. Mais ce ne serait pas là les phénomènes de prospérités et de dépressions dont nous nous occupons. Ces phénomènes ne sont pas réguliers et nécessaires comme résultant de l'économie elle-même, il faudra toujours les expliquer par des causes externes particulières, comme nous l'avons montré. Il faut admettre que des circonstances propices sont de nature à faciliter et expliquer partiellement chaque essor individuel; il y a là, en règle générale, des masses de travailleurs sans travail, des réserves de matière première, des machines, des bâtiments, etc., offerts à prix de revient, et avant tout un taux d'intérêt peu élevé. Cette situation joue un rôle dans presque chaque analyse du phénomène, ainsi par exemple chez Spiethoff et Mitchell. Mais nous ne pourrions jamais expliquer ce phénomène par cette conséquence, à moins que nous ne voulions dériver d'abord la dépression de l'essor, puis l'essor de la dépression. Pour cette raison, nous en ferons abstraction jusqu'ici, il s'agit seulement du principe de l'événement et non pas d'une énumération totale des circonstances concrètes qui agissent dans l'essor ou dans la crise et qui souvent sont très importantes dans un cas particulier (récolte déficitaire 2, bruits de guerre, etc.).

Trois circonstances renforcent l'action de l'apparition massive de nouvelles entreprises, sans cependant jouer à côté d'elle un rôle indépendant, en tant que « causes » autonomes différentes.

1 C'est pour cela qu'à mon sens cette partie de notre développement devrait purement et simplement être acceptée par chaque théorie des crises. Car aucune théorie même par ailleurs inattaquable, n'explique précisément cette circonstance.

2 Les récoltes favorables, par exemple, facilitent et prolongent l'essor ou adoucissent et abrègent la dépression. Souvent elles sont essentielles pour expliquer le sort d'une crise particulière : *dans cette mesure* la démonstration de H. L. Moore est certaine. Mais jamais ces récoltes favorables n'agissent en dehors de la connexion causale que nous avons indiquée, toujours elles ne font qu'agir à travers elle.

D'abord, comme le fait prévoir notre second chapitre et comme l'expérience le confirme, les nouvelles combinaisons ne sortent pas le plus souvent des anciennes, ne prennent pas leur place immédiatement, mais se dressent à côté *d'elles* et leur font concurrence. Dans notre théorie ce facteur n'est ni nouveau, ni indépendant, ni essentiel pour expliquer le fait même de l'essor et de la dépression. Mais il est très important pour expliquer le caractère prononcé du mouvement ondulatoire.

Deuxièmement, la demande massive des entrepreneurs, qui signifie avant tout l'apparition d'un nouveau pouvoir d'achat, déclenche une vague secondaire d'essor, qui s'étend à toute économie nationale et est l'agent de la prospérité générale. Cette dernière n'est compréhensible que par là ; autrement on n'en fournit qu'une explication peu satisfaisante.

Un pouvoir d'achat nouveau passe en quantités massives des mains des entrepreneurs dans celles des possesseurs de moyens matériels de production, dans celles des producteurs de biens «de consommation reproductrice à (Spiethoff). De là il va aux travailleurs et, progressivement se répand dans tous les canaux de la vie économique. En fin de compte, tous les biens de consommation présents sont écoulés à des prix qui augmentent sans cesse. Les détaillants en commandent toujours d'autres ; les producteurs en produisent toujours plus. Aussi des méthodes de production toujours moins favorables et presque définitivement abandonnées sont mises en exploitation. C'est pour cette raison seule que la production et l'échange temporairement comportent des gains tout comme en période d'inflation, quand par exemple les dépenses de guerre sont financées avec de la monnaie de papier. Dans cette vague secondaire il y a bien des choses qui se passent sans *que* ou plutôt avant que s'ensuive une incitation de la part de la force vraiment motrice ; l'anticipation de la spéculation y acquiert une importance propre, le symptôme de prospérité devient en fin de compte lui-même, de la manière que l'on connaît, un facteur de prospérité. Ceci est de la plus grande importance pour la théorie de l'indice de la conjoncture et pour la compréhension de la totalité des phénomènes de la conjoncture ; pour notre dessein seule est importante la distinction entre la vague primaire et la vague secondaire de la conjoncture ; il importe aussi que nous sachions que cette dernière peut être ramenée à la première, que, dans une théorie développée sur la base de notre principe, tout ce qui a jamais été observé, à propos du mouvement ondulatoire, trouve-rait là sa place déterminée. Mais dans un exposé comme celui-ci rien de tout cela ne saurait être retenu, et par conséquent l'impression toute gratuite peut naître facilement - que nous sommes loin de la réalité ¹.

Troisièmement il résulte de notre développement que les erreurs imprimées à l'essor doivent jouer un rôle notable dans l'apparition et le cours de la dépression. Sans doute la plupart des théories des crises utilisent d'une manière ou d'une autre ce facteur. En leur présence on doit toujours se poser la question suivante : Certes des erreurs se produisent toujours, mais on ne se décide pas «

¹ Toutes les circonstances qui jouent le rôle de causes dans d'autres théories des crises et qui n'ont presque jamais été de toutes pièces inventées, trouveraient leur place dans le cadre de notre principe : le lecteur peut s'en persuader s'il veut bien reprendre le problème tel qu'il est éclairé par notre principe sous l'angle d'une théorie quelconque des crises. Au cours de notre développement dans ce livre, notre explication de la conjoncture reste toujours exposée à une objection analogue à celle que rencontre la théorie de l'évolution du second chapitre : elle souligne uniquement et exagérément *un* facteur parmi beaucoup d'autres. Cette objection confond le devoir qui revient à expliquer l'essence et le mécanisme de la conjoncture avec le devoir qui incombe à la théorie des facteurs concrets des conjonctures individuelles isolées.

en l'air» à produire ; on produit toujours après une réflexion ou une enquête plus ou moins minutieuse sur la situation et, en règle générale, seulement dans une mesure qui peut devenir dangereuse pour une exploitation individuelle, exceptionnellement même pour une branche entière, mais non pas pour l'ensemble de l'économie nationale. Dès lors comment a-t-on pu se tromper au point que ce dernier c'as se produise, et se produise comme cause indépendante et non pas comme conséquence de la dépression à expliquer, de cette dépression qui infirme pour d'autres raisons bien des prévisions auparavant très raisonnables, et rend dangereuses des erreurs que l'on aurait pu autrement surmonter ? Sur ce point il nous faut trouver une explication, sans laquelle *rien* par ce qui précède n'est expliqué. Pourquoi se trompe-t-on dans une telle mesure et, qui plus est, périodiquement ? Notre développement fournit à cela une explication particulière, qui rend compte aussi de cette catégorie secondaire d'erreurs qui transforme en erreurs le mouvement déjà présent de la conjoncture : si le signe de la période d'essor n'est pas simplement une activité renforcée des affaires, mais l'exécution de combinaisons nouvelles et non encore éprouvées, on comprend, comme déjà indiqué au second chapitre, que l'erreur y doit jouer là un rôle particulier, qualitativement autre que dans le circuit. Mais on ne trouve pas ici une « théorie de l'erreur ». Nous allons au contraire, pour éviter toute confusion sur ce point, mettre à part ce facteur. Il constitue bien une circonstance qui vient renforcer et aggraver les autres, mais il n'est pas une « cause » primaire et *nécessaire* à la compréhension du principe. Supposons qu'aucun agent économique entrepreneur ou exploitant qui a à supporter les conséquences du mouvement ondulatoire, ne fasse jamais rien qui puisse être qualifié d'erreur de son point de vue. Supposons que personne ne se trompe du point de vue technique ou commercial ou ne cède à une fièvre de spéculation ou à un optimisme sans limites, puis à un pessimisme sans bornes. Supposons que tous les agents économiques soient doués d'une large prévoyance. il n'y en aurait pas moins des mouvements ondulatoires -dont les conséquences, évidemment seraient amorties. A elle seule, la situation objective qui engendre nécessairement l'essor explique, - on va le voir - l'essence du phénomène 1.

b) Pourquoi les entrepreneurs n'apparaissent-ils pas d'une manière continue et égale dans chaque période, mais en troupe ? *Uniquement* parce que l'apparition d'un entrepreneur ou de quelques entrepreneurs rend plus *facile*, et par là *provoque*, l'apparition d'autres entrepreneurs, et cette apparition provoque elle-même l'apparition d'entrepreneurs différents et toujours plus nombreux. Qu'est-ce à dire ?

Premièrement : pour les raisons exposées au chapitre second l' « exécution de nouvelles combinaisons est difficile » et accessible seulement à des personnes de qualités déterminées ; on le voit très bien en songeant à des exemples empruntés au passé, à la situation économique à un stade très voisin d'une économie sans évolution, au stade où il y a un engorgement avancé. Seules quelques personnes ont les « aptitudes voulues pour être chefs » dans une telle situation, bref dans une situation qui n'est pas l' « essor », seules quelques-unes peuvent avoir du succès à ce moment. Mais si une personne ou quelques-unes ont marché de l'avant avec succès, maintes difficultés tombent. D'autres personnes peuvent suivre ces premières, ce qu'elles feront sous

1 Ce qui ne veut pas dire que nous niions l'importance pratique du facteur erreur ou celle de ces facteurs que l'on désigne par fièvre de spéculation, fraudes, etc. : il faut ranger parmi eux aussi la surproduction quoiqu'elle appartienne à un ordre supérieur. Nous affirmons seulement que toutes ces choses sont en partie des phénomènes conséquents - que, par exemple, après l'apparition de la dépression ce qui était auparavant tout à fait adapté, est comme une surproduction - que, même dans la mesure où cela n'est pas le cas, on ne peut expliquer par là l'essence du phénomène.

l'aiguillon d'un succès qui paraît désormais accessible. En écartant de façon toujours plus complète les obstacles analysés au second chapitre, leur succès facilite à son tour l'avance de celles qui marchent à leur suite, jusqu'à ce que finalement la nouveauté soit devenue familière, et que son utilisation soit chose de libre choix.

Deuxièmement : l'aptitude à être entrepreneur, comme toute autre qualité dans un groupe ethniquement homogène, est répartie selon ce qu'on peut appeler la « loi de l'erreur » (Feklergesetz). Le nombre des individus, qui satisfont à des exigences toujours moindres sous ce rapport, augmente jusqu'à l'ordonnée la plus élevée. Abstraction faite de cas exceptionnels, tels la présence de quelques Européens dans une tribu nègre, il y a toujours plus de gens qui, par suite de l'allègement progressif de la tâche, peuvent devenir et de fait deviendront entrepreneurs : c'est pourquoi le succès d'un entrepreneur entraîne après lui l'apparition non seulement de quelques autres entrepreneurs, mais de personnes toujours plus nombreuses et toujours moins qualifiées. Il en est ainsi dans la pratique dont nous invoquons ici l'enseignement : dans des branches économiques, où il y a encore de la concurrence et une pluralité de personnes indépendantes, nous constatons d'abord l'apparition isolée de l'innovation - en particulier dans des exploitations *ad hoc* -, nous voyons ensuite les entreprises existantes s'emparer de l'innovation avec une vitesse et une perfection inégales, d'abord quelques-unes, puis en nombre toujours plus grand d'entre elles : nous avons déjà rencontré ce phénomène à propos du processus de l'élimination du profit. Il entre ici en ligne de compte à nouveau, quoique sous un autre aspect¹.

Troisièmement : ce qui précède explique l'apparition en groupes des entrepreneurs d'abord dans la branche où les premiers apparaissent, et ce jusqu'à l'épuisement, caractérisé par l'élimination du profit, des possibilités qu'offre la voie nouvelle à l'économie privée. La réalité nous montre aussi que chaque conjoncture normale prend son essor dans une branche ou dans quelques branches (construction de chemins de fer, industrie chimique, électrique, etc.) et qu'elle est caractérisée avant tout par des innovations dans cette branche ou dans ces branches. Les premiers entrepreneurs suppriment les obstacles pour les autres non seulement dans la branche de production où ils apparaissent, mais aussi, conformément à la nature de ces obstacles, ils les suppriment *ipso facto* en grande partie dans les autres branches de la production ; l'exemple agit par lui-même; beaucoup de conquêtes faites dans une branche servent aussi à d'autres branches, comme c'est le cas pour l'ouverture d'un marché, abstraction faite de circonstances d'une importance secondaire qui apparaissent bientôt : hausse des prix, etc. C'est ainsi que l'action des premiers chefs dépasse la sphère immédiate de leur influence, et que la troupe des entrepreneurs augmente encore plus que ce ne serait le cas autrement ; ainsi l'économie nationale est entraînée plus vite et plus complètement qu'on pouvait penser dans le processus de réorganisation, qui constitue la période d'essor.

Quatrièmement : plus le processus d'évolution devient familier aux intéressés, plus il devient susceptible de calcul sur l'ardoise, plus dans le cours du temps les obstacles deviennent faibles, et moins l'on a besoin de la conduite d'un chef pour donner vie à une nouveauté. Moins donc l'apparition en troupe des entrepreneurs devient prononcée, plus s'amortissent les fluctuations de la conjoncture. La réalité confirme d'une manière péremptoire aussi cette conséquence de notre

¹ Car l'élimination du profit, prévue le plus souvent, n'est pas « la cause » dans notre théorie des crises. Cf. 3, 2e paragraphe.

conception. C'est dans le même sens qu'agit la transformation en trusts des firmes économiques quoique de nos jours encore même un grand Konzern, avec son débouché et ses besoins financiers, dépend tellement de la situation sur le marché, toujours déterminée dans une mesure notable par l'économie de concurrence, que l'utilisation - en soi plus avantageuse - à tous égards - de ces innovations, spécialement de créations dans la période de dépression, n'est que sporadiquement possible : la politique des chemins de fer américains en est la démonstration : le facteur, dans la mesure où il agit, confirme donc notre conception.

Cinquièmement : l'apparition en groupes des nouvelles combinaisons explique sans artifice les traits fondamentaux de la période d'essor. Elle explique pourquoi les dépôts croissants de capital sont le tout premier symptôme de l'essor commençant, pourquoi l'industrie des moyens de production est la première à témoigner d'une activité au-dessus de la normale, pourquoi avant tout monte la consommation de fer (Spiethoff). Elle explique l'apparition massive d'un nouveau pouvoir d'achat¹, par là la hausse caractéristique des prix, des périodes d'essor, qu'on n'explique pas en faisant appel à un besoin élargi ou à un coût plus élevé. Elle explique en outre le recul du chômage et la hausse des salaires², la hausse du taux de l'intérêt, l'augmentation du fret, la tension croissante des situations banc-tires, comme nous l'avons dit, le déclenchement de vagues secondaires d'essor, bref une prospérité qui atteint toute l'économie nationale.

3. L'apparition en groupe des entrepreneurs, seule cause du phénomène de l'« essor », n'a sur l'économie une influence, différant qualitativement de l'influence qu'aurait leur apparition continue répartie également dans le temps, que dans la mesure où elle ne signifie pas, comme cette dernière, une perturbation toujours imperceptible de l'équilibre, mais signifie une grande perturbation procédant par à-coups, une perturbation d'un autre ordre de grandeur. Les perturbations causées par l'apparition continue d'entrepreneurs nouveaux peuvent être continuellement résorbées ; au contraire l'apparition en groupe des entrepreneurs détermine un processus particulier de résorption, un processus d'adaptation de la nouveauté et d'adaptation de l'économie à la nouveauté, un processus enfin de la liquidation de l'économie ou -aussi, comme je l'ai dit, de sa fixation « statique ». Ce processus est l'essence de la dépression périodique, qu'il faut définir de notre point de vue comme la lutte de l'économie nationale pour conquérir un nouvel équilibre adapté aux données modifiées par la perturbation de l'essor.

L'essence du phénomène n'est peut-être pas dans le fait que l'entrepreneur individuel, ne faisant de plans que pour son entreprise, ne prend pas en considération les autres entrepreneurs qui vont le suivre en troupe et, de ce fait, va se trouver dans l'embarras. Certes il est vrai qu'une conduite économique exacte du point de vue individuel adoptée par une économie privée peut être frustrée de ses résultats par l'action massive des conduites adoptées par un grand nombre d'entrepreneurs ; nous en avons vu un exemple important quand nous avons exposé comment l'effort des producteurs vers le maximum de gain met en mouvement le mécanisme qui tend à éliminer de

¹ Il est à peine besoin de souligner, que notre théorie n'est pas de celles qui cherchent dans la monnaie et le crédit la cause du cycle si important que soit pour notre conception le facteur de la création d'un pouvoir d'achat. Mais nous ne nions pas que l'on puisse exercer sur le mouvement de la conjoncture une influence par une politique de crédit et même l'empêcher et empêcher du même coup cette espèce d'évolution économique.

² Fit principe les rentes foncières devraient, elles aussi, monter. Mais là où le fonds est loué à long terme, elles ne le peuvent pas ; même ailleurs beaucoup de circonstances empêchent une hausse rapide concomitante de cette branche de revenu.

l'économie nationale les gains supplémentaires ; de même ici l'action massive pourrait rendre « faux » ,ce qui était vrai pour l'individu, comme l'apparition massive d'entrepreneurs à sa suite est connue en fait par l'entrepreneur et ne peut le surprendre, mais comme souvent dans un cas particulier la mesure et la vitesse de ce mouvement sont faussement estimées, ,ce facteur jouera un rôle dans la plupart des crises. L'essence de la perturbation que provoque l'essor, ne réside pas dans ce que souvent il infirme ¹ les calculs des entrepreneurs, mais dans les trois circonstances suivantes :

Premièrement : la demande, en moyens de production, de l'entrepreneur, demande qui s'appuie sur un pouvoir d'achat nouveau, la « course aux moyens de production » (Lederer) qui est connue et qui est déclenchée par cette demande, font monter les prix de ces moyens de production pendant la prospérité. En réalité ce fait est atténué; une partie au moins des nouvelles entreprises ne se range pas à côté des anciennes, mais se développe à partir d'elles, et les anciennes exploitations ne travaillent pas sans gain, mais réalisent au moins un gain de la catégorie des quasi-rentes. Pour nous expliquer au mieux la *nature* de cette action, supposons que *toute* la nouveauté réalisée par des exploitations qui viennent de s'établir, supposons qu'elle est financée uniquement par du pouvoir d'achat nouvellement créé, et existe à côté d'exploitations qui travaillent dans le circuit et sans gain, donc qui par suite de l'élévation de leur coût, commencent à produire avec perte. Cette construction est moins distante de la réalité qu'on pourrait le supposer: ce sont les réactions psychologiques, dont est imprégnée la période d'essor, qui donnent l'illusion que l'essor, dès son début, tant qu'il ne s'exprime que par l'augmentation de la demande, implique pour les producteurs une gêne qu'amortira à nouveau la hausse consécutive des prix. Cette gêne provient de ce que les moyens de production sont prélevés sur les anciennes exploitations et sont mis au service de fins nouvelles, comme nous l'avons exposé au second chapitre.

Deuxièmement : les nouveaux produits arrivent après quelques années sur le marché et y font concurrence aux anciens ; le complément de biens qui résulte du pouvoir d'achat nouvellement créé, complément qui fait plus que compenser en principe la création du pouvoir d'achat, pénètre dans le circuit de l'économie nationale. A leur tour les conséquences de cet événement sont amorties en pratique par les facteurs cités dans le paragraphe précédent et aussi par le fait que ce complément n'apparaît que peu à peu dans des investissements qui, dans une certaine mesure, remontent assez loin : ce complément est, par exemple, le produit d'une nouvelle usine électrique. Mais cela ne change pas la nature du phénomène. Si, dès le début de l'essor, le coût s'est élevé pour les anciennes exploitations, leur recette est désormais réduite, d'abord pour celles à qui la nouveauté fait concurrence, puis pour toutes les entreprises, dans la mesure où la demande des consommateurs devient favorable à la nouveauté. Abstraction faite de la possibilité de profiter d'une manière secondaire de la nouveauté, seul la « couverture », le tampon que constitue éventuellement la quasi-rente, le plus souvent temporaire dans son effet, empêche ces entreprises d'être en déficit. Et ce n'est que parce que les anciennes exploitations ont le plus souvent un bon fondement et apparaissent comme très dignes de crédit, que ce déficit ne conduit pas immédiatement à la ruine. Leur déficience, tout au moins partielle, est assortie par ce fait, qui entre facilement dans le cadre de notre conception, à savoir que l'essor n'est, comme fait primaire,

¹ Également en cela encore, que l'extension générale de la production générale qui va se produire par la suite, apparaît comme « fausse ».

jamais général, mais a son foyer dans une branche ou dans quelques branches peu nombreuses, et laisse d'abord intacts les, autres domaines de l'économie qu'il atteint peu à peu de façon indirecte ; cette déficience influe ensuite sur le succès des entreprises nouvelles. Pour cette raison ce sont d'abord les entrepreneurs qui apparaissent en masse, et ce sont ensuite leurs produits qui apparaissent en masse parce que - ce qui est tout à fait conforme à notre théorie - ils font non pas quelque chose de différent, les uns par rapport aux autres au gré de leur fantaisie, mais quelque chose de tout à fait analogue ; pour cette même raison ils apparaissent sur le marché des produits à peu près au même moment. Le temps moyen 1 qui doit s'écouler jusque-là, explique en principe la durée de la période d'essor, qui dépend encore de bien d'autres facteurs. Cette apparition de nouveaux produits provoque une chute des prix 2, qui, de son côté, met fin à l'essor, *Peut* conduire à une crise, conduit *nécessairement* à une dépression et déclenche tout le processus économique.

Troisièmement : le succès des entreprises nouvelles, qui apparaît conformément au plan, conduit à une déflation de crédit, parce que les entrepreneurs sont maintenant en état - et ont tout motif - de rembourser leurs dettes, ce qui, comme d'autres demandeurs de crédit ne les remplacent pas, conduit à une diminution du pouvoir d'achat nouvellement créé au moment précis où le complément de biens qui s'y rattache est présent et où il peut désormais être sans cesse incorporé au circuit.

Cette thèse a besoin d'être minutieusement fondée.

Il faut d'abord ne pas confondre *cette* déflation avec deux autres ,espèces de déflation. La déflation non seulement par rapport au niveau des prix de la période d'essor, mais encore *en principe* par rapport au niveau des prix de la période précédente de dépression devrait avoir pour effet l'apparition - conforme aux plans - de nouveaux produits, même s'il n'y avait pas le moindre moyen de paiement qui disparût au cours du paiement des dettes par les entrepreneurs, car évidemment la somme des prix des nouveaux produits devrait être normalement plus grande que le montant de ces dettes. Cela aurait déjà pour effet qu'à un degré plus élevé, l'extinction des dettes se produirait. Nous songeons ici à cette dernière déflation et non à la précédente.

La déflation apparaît en outre quand la dépression est déjà commencée ou simplement attendue par le monde de la banque, simplement parce que les banques s'efforcent de limiter leur crédit et prennent cette initiative. C'est là un facteur très important en pratique, qui souvent déclenche le premier une « crise », mais à nos yeux il est différent, accessoire, étranger à la nature de la crise. Ce n'est pas à lui non plus que nous songeons ici. Nous ne nions ni son importance ni sa réalité, nous refusons seulement de lui reconnaître un rôle causal primaire 3.

1 Ce temps est déterminé d'abord par des conditions techniques,, ensuite par la rapidité avec laquelle la masse suit les pionniers.

2 Cette chute des prix est pratiquement ajournée, en règle générale, par différentes circonstances. Cf. sur ce point *infra*. Mais la circonstance qui est à l'origine de cette baisse est rendue encore plus aiguë, par l'ajournement des baisses de prix, mais n'est pas éliminée. Est seulement éliminée la possibilité d'emploi des indices des prix comme symptôme de la conjoncture.

3 Nous parlons de rôle causal *primaire*, parce que la limitation de crédit, dont les banques prennent l'initiative, est certainement la cause d'événements ultérieurs à quoi on n'a pas à s'attendre par ailleurs.

La formule que nous donnons contient deux abstractions, qui doivent préciser le contour de ce qui est essentiel, mais qui excluent des circonstances très importantes lesquelles amortissent en pratique cet événement.

D'une part elle fait abstraction de ce que les nouveaux produits ne sont grevés d'habitude que d'un faible quantum d'amortissement des établissements qui ont créé pour leur production ; par conséquent seule une partie, une petite partie en général, de la dépense totale de la période d'essor apparaît sur le marché sous forme de produits offerts lorsque les entreprises nouvelles sont devenues capables de produire ; pour cette raison le pouvoir d'achat récemment créé ne sort de la circulation que peu à peu, et en partie seulement lorsque des périodes ultérieures d'essor ont amené sur le marché monétaire de nouvelles demandes de crédit. La résorption du nouveau pouvoir d'achat par le capital d'épargne ne change rien à ce processus de déflation, mais il n'en est pas de même du fait que des États, des communes, des banques hypothécaires peuvent remplacer la demande intermittente des entrepreneurs.

Abstraction faite de cette disparition - progressive - des dettes d'entrepreneurs, il faut considérer que dans l'économie nationale moderne dans le circuit de laquelle l'intérêt a pénétré, les moyens de paiement à crédit, dans la mesure où leur correspondant bon an mal an des marchandises produites, peuvent rester en circulation de façon durable, ce qui amortit encore le processus - économique. Mais celui-ci exerce son action et les entrepreneurs prospères remboursent leurs dettes : cette déflation *doit toujours apparaître automatiquement, selon la logique de la situation objective*. Elle se manifestera sous une forme adoucie, si l'essor a suffisamment réussi.

L'histoire des prix au XIXe siècle fournit une confirmation digne d'attention de cette théorie ; elle conduit à la conséquence qu'*au cours de l'évolution le niveau des prix devrait baisser d'une manière continue d'un siècle à l'autre ; les deux périodes que n'ont pas troublées des révolutions monétaires, la période qui va des guerres napoléoniennes aux découvertes d'or en Californie et la période de 1873-1895 confirment le phénomène que notre théorie nous fait prévoir : chaque dépression périodique entre les vagues de hausse est plus basse que la précédente et la courbe des prix, élimination faite des fluctuations cycliques, est descendante.*

Il nous faut encore expliquer pourquoi de nouveaux entrepreneurs demandant des crédits n'apparaissent pas toujours pour remplacer les entrepreneurs qui éteignent leurs dettes. Cela a lieu pour deux raisons à qui, en pratique, s'en ajoutent d'autres que l'on peut envisager comme des conséquences des facteurs que nous qualifions d'essentiels, ou bien comme accidentels, comme répercussions d'événements extérieurs et à ce titre secondaires.

Dans la branche où se manifeste l'essor et où apparaissent les premiers entrepreneurs, tant d'autres entreprises stimulées par ce succès se sont constituées qu'une fois en pleine exploitation elles produiraient la quantité de produits qui, résultant naturellement de la baisse des prix et de l'augmentation du coût même si l'industrie en question suit la loi du rendement croissant, élimine le profit ; cela n'apparaît que fortuitement dans la pratique de l'économie de libre concurrence et elle n'exclut pas le fait que ce processus laisse encore subsister des gains ou aboutit déjà à des pertes ; alors l'impulsion qui agissait dans ce sens s'épuise. On détermine la limite jusqu'où peuvent aller les entrepreneurs qui apparaissent dans d'autres branches et les phénomènes déclenchés par

des vagues secondaires d'évolution. Si la limite est atteinte, l'impulsion de l'essor en question est aussitôt épuisée.

La seconde raison explique pourquoi un nouvel essor ne vient pas immédiatement se rattacher à celui qui le précède : c'est parce que les actes accomplis par le groupe des entrepreneurs ont modifié entre temps les données de l'économie, ont rompu l'équilibre et ont ainsi déclenché dans l'économie un mouvement irrégulier en apparence, qui nous apparaît comme un effort vers un équilibre différent ; ce mouvement, comme nous allons bientôt l'exposer, ne permet en général aucun calcul certain, notamment par rapport à de nouvelles entreprises. Seul le dernier facteur, l'insécurité caractéristique qui suit les nouvelles créations suscitées par l'essor, peut être toujours saisi immédiatement ; la « limite » indiquée tout d'abord n'apparaît le plus souvent que sur quelques points. Mais tout cela est rejeté dans l'ombre : 1° par les conséquences qu'imagine par avance la prévoyance de beaucoup d'agents économiques - certains d'entre eux réagissent trop tard, et avec une espèce de panique, surtout ceux dont la situation n'est pas assise ; dans cette catégorie se rangent les banques qui subissent la tension, beaucoup de vieilles exploitations qui subissent la hausse du coût et d'autres facteurs défavorables ; 2° par des événements accidentels qui apparaissent toujours, mais prennent une importance inaccoutumée dans l'incertitude créée par l'essor ; par là s'explique que dans presque chaque crise le praticien donne comme causes de la crise des événements accidentels, tels des bruits politiques défavorables et que l'impulsion par-te souvent d'eux en fait ; 3° par des interventions de l'extérieur, dont la plus importante est d'habitude une action consciente qu'exerce la politique de la banque d'émission.

4. Si le lecteur réfléchit sur ce que nous venons de dire, et le met à l'épreuve des faits ou d'une théorie quelconque des crises, il lui faudra comprendre comment l'essor crée de lui-même une *situation objective* ; *abstraction* faite de tous les facteurs accessoires et accidentels, cette situation met fin à l'essor, conduit d'elle-même à la crise, nécessairement à la dépression et à travers elle à un état temporaire de stagnation et de non évolution relatives. La dépression peut être caractérisée comme le processus *normal* de résorption et de liquidation de l'économie ; la brusque apparition d'une crise accompagnée d'une véritable panique, de l'effondrement du système de crédit, d'épidémies de banqueroutes et de leurs conséquences ultérieures peut être considérée comme un processus *anormal*. Quelques mots encore ; ce sera un complément, en quelques points une répétition ; nous commencerons par le processus normal, car le processus anormal n'offre pas de problèmes de principe.

De ce que nous avons dit, découle la compréhension de tous les signes secondaires et primaires de la période de dépression, qui forment une seule chaîne de connexions causales. L'essor crée lui-même et par une nécessité interne le déficit de beaucoup d'exploitations, une baisse des prix abstraction faite de la déflation provenant des crédits contractés : tous ces phénomènes subissent dans le cours des choses une aggravation secondaire. Nous avons expliqué pourquoi les investissements de capital décroissent¹, pourquoi l'activité de l'entrepreneur s'épuise ; de là l'engorgement dans les industries des moyens de production et 1% baisse de l'indice de Spiethoff

¹ Le phénomène auquel nous pensons maintenant, doit être distingué de l'investissement moindre qui consiste à contracter des crédits en éteignant des dettes. Nous pensons ici à des investissements pour des buts nouveaux et différents. La statistique des émissions d'actions et d'obligations, qui est pratiquement un bon indice de la conjoncture (Spiethoff), reflète avant tout un troisième facteur : l'assise donnée aux banques de crédit par le capital d'épargne, qui suit la marche en avant de l'économie.

(consommation du fer) et d'autres baromètres, tel l'état des commandes du trust américain de l'acier, etc. Avec la baisse de la demande de moyens de production baissent en outre, si le coefficient de risque tombe, le taux de l'intérêt et le degré d'occupation des travailleurs ; avec la baisse de la somme des revenus monétaires, dont la cause est cette déflation - baisse à son tour - quoique cette baisse soit renforcée par la banqueroute - la demande de toutes les autres marchandises ; par là la dépression achève son action sur l'ensemble de l'économie nationale et ainsi se forme le tableau total de la dépression.

Deux raisons empêchent que ces facteurs apparaissent dans l'ordre chronologique qui correspondrait à leur place dans la connexion causale : premièrement, le fait que la conduite des agents économiques non seulement anticipe sur ces facteurs, mais encore anticipe sur eux dans une mesure très inégale. Il en est ainsi en particulier sur les marchés où la spéculation professionnelle joue un plus grand rôle que sur d'autres. Ainsi parfois le marché des actions témoigne de « pré-crisis » de spéculation bien avant que l'on arrive à la crise proprement dite ; ces crises sont ensuite surmontées et font place à un mouvement en avant ultérieur qui appartient encore au même essor (ainsi en 1873 et en 1907). Mais il y a quelque chose d'autre qui est beaucoup plus important. De même que souvent l'augmentation de prix d'un produit anticipe sur l'augmentation de coût qui en est cependant la cause, de même apparaît ici un phénomène analogue. La baisse des investissements de capital au sens que nous venons d'indiquer, la chute parallèle de l'activité de l'entrepreneur et l'engorgement des industries des moyens de production *peuvent* aussi survenir selon la logique du processus, avant que l'essor ait atteint son point culminant externe, mais cela n'est pas nécessaire. Si ces symptômes apparaissent régulièrement de si bonne heure, c'est qu'ils sont sous l'influence de facteurs qui anticipent assez vite sur l'évolution. Mais, deuxièmement, des circonstances différentes font que des facteurs secondaires apparaissent souvent dans le cours réel plus nettement que les facteurs primaires. La crainte de celui qui fournit le crédit s'exprime par une hausse du taux de l'intérêt et c'est seulement plus tard que survient dans la dépression l'influence qui, normalement, devrait survenir très tôt. La réduction de la demande de travail devrait être un symptôme très précoce du revirement, mais de même que le salaire ne monte pas immédiatement dans la période de prospérité, parce qu'il y a d'habitude des travailleurs sans travail, de même le salaire et aussi le degré d'occupation des salariés (par exemple en 1907 en Amérique) baissent parfois, mais pas aussi promptement que l'on devrait s'y attendre, car une série d'obstacles connus s'y opposent. Le monde des affaires cherche à se défendre contre la baisse des prix, et là où la concurrence n'est pas tout à fait libre - elle ne l'est presque nulle part - et où les banques prêtent leur appui, les producteurs se défendent avec un succès temporaire, si bien que souvent le maximum des prix est chronologiquement en retard sur le tournant de la conjoncture. Établir exactement toutes ces choses est une tâche essentielle de l'étude des crises. Mais ici il nous suffit d'établir, et je n'ai presque pas besoin d'y insister, que tout cela entraîne aussi peu de modification à l'essence de la crise que les phénomènes analogues et appartenant à d'autres domaines auxquels j'ai renvoyé ci-dessus peuvent servir de fondement à quelques objections contre la théorie des prix.

Les événements de la période de dépression fournissent des exemples de l'insécurité et de l'irrégularité que nous concevons du point de vue de la recherche d'un nouvel équilibre, des exemples aussi, de l'adaptation à une situation générale ayant subi des modifications relativement rapides et notables.

Cette insécurité et cette irrégularité sont très compréhensibles. Pour chaque exploitation les données accoutumées sont modifiées. Mais la mesure et la nature des modifications, seule l'expérience peut les indiquer. De nouveaux concurrents sont là, les anciens clients et fournisseurs font défaut, il faut prendre position vis-à-vis de nouvelles situations économiques, des événements impossibles à prévoir peuvent surgir à tout moment, tels que des refus inopinés de crédit. L' « exploitant pur et simple » se trouve en présence de tâches qui sont en dehors de sa routine, en présence de qui il n'est pas de taille ; aussi fait-il des fautes qui deviennent des causes secondes importantes de malheurs nouveaux.

La spéculation est une autre cause de malheurs par suite des accidents qu'elle produit, aussi bien que par son anticipation sur d'autres destructions de valeur ; au total tous ces facteurs, qui sont suffisamment connus, se renforcent réciproquement. Nulle part on ne peut reconnaître nettement le résultat final, partout des points faibles peuvent apparaître qui n'ont en soi rien à faire avec la crise concrète. Des restrictions ou des extensions d'exploitation peuvent finalement apparaître comme la réaction la plus juste sans que sur le moment on puisse fournir pour l'une ou pour l'autre des raisons sûres. Cette complication et cette impossibilité d'embrasser la situation d'un coup d'oeil, dont la théorie a fait un usage injustifié à mon avis dans l'explication des causes de la dépression, deviennent un facteur important du développement de la crise ; ce facteur apparaît de son côté désormais comme un élément d'une situation qu'expliquent des raisons particulières.

L'insécurité des données et des valeurs qui sont en train de se réajuster à nouveau, les pertes qui surgissent menaçantes, et en apparence sans raisons générales, sans avoir pu être prévues, créent l'atmosphère caractéristique des périodes de dépression ; cela est d'autant plus vrai que ce sont surtout les mêmes éléments de spéculation qui souffrent, qui créent l'opinion publique de la bourse et pendant la période de prospérité se font remarquer d'une façon choquante dans les affaires et dans la société. Pour beaucoup de gens, spécialement pour les gens des classes populaires, partiellement aussi pour les producteurs de biens de luxe, la chose paraît bien pire qu'elle n'est : il leur semble que la fin du monde est venue. Le tournant de la conjoncture apparaît subjectivement aux producteurs comme, l'éruption d'une surproduction jusqu'à présent latente, surtout s'ils se raidissent contre la baisse inévitable des prix et la dépression qui en est la conséquence. L'impossibilité de vendre les marchandises produites, et encore plus les marchandises que l'on pourra produire à des prix couvrant le coût dans l'avenir déclenche les conséquences ultérieures bien connues de la crise, le « manque de monnaie », éventuellement l'incapacité de payer ; ce phénomène est si fréquent que toute théorie de la conjoncture doit être en état de l'expliquer. La nôtre le fait comme le lecteur le voit, mais elle n'envisage pas ce fait typique comme une cause primaire et indépendante ¹. La surproduction est rendue plus aiguë par

¹ Toute théorie des crises, où la surproduction joue le rôle d'une cause ou même de la cause primaire, me semble, abstraction faite de l'objection déjà formulée par Say, même au cas où elle n'affirme pas simplement, une. « surproduction générale », exposée à être taxée d'erronée. Dans ce jugement je dois faire exception pour la théorie de Spiethoff. Les développements si brefs, par lesquels il cherche à fonder la surproduction des biens de consommation reproductive, ne permettent pas de prendre définitivement position. Il faut aussi remarquer que le but de Spiethoff est une analyse qui pénètre tous les détails du phénomène. Pour une pareille analyse les facteurs qui se rapportent à l'image sous laquelle le phénomène apparaît, - il faut ranger parmi eux l'engorgement des industries de moyens de production - sont par rapport aux causes primaires beaucoup plus importants que pour un exposé comme celui-ci. Enfin, en insistant sur les industries de moyens de production, on s'adresse aux facteurs qui, à mon avis, constituent l'essence du phénomène. Il n'est donc pas exact de caractériser la théorie de Spiethoff

l'origine unilatérale de l'essor, que nous avons déjà considérée et expliquée. Cette circonstance et, d'autre part, le désaccord entre l'offre effective et la demande effective qui pendant la période de dépression doit cesser dans beaucoup d'industries, font que le schéma selon lequel apparaissent les crises peut coïncider avec le schéma général des différentes théories du rendement non proportionnel. La substance d'une telle théorie réside dans la manière dont on explique l'apparition du rendement non proportionnel, dans l'indication des grandeurs, entre lesquelles doit surgir ce rendement non proportionnel. Pour nous cette non-proportionnalité entre diverses quantités, de biens et les prix de ces biens résulte de la perte d'équilibre de l'économie nationale sur plusieurs points ; elle va de pair avec la non-proportionnalité qui existe entre les montants des revenus, dans diverses branches individuelles, et non pas entre les montants des revenus dans les diverses classes d'agents économiques : les profits ne sont pas dans une proportion régulière avec les revenus des autres agents, proportion qui pourrait être soumise à des perturbations ; les revenus de ces autres agents, à l'exception de ceux qui reçoivent en rémunération des sommes fixes de monnaie, ont tendance à se mouvoir *pari passu*, et à perdre ou gagner du terrain aux dépens ou au profit des revenus fixes ; le processus économique n'est pas troublé par là ; il en est tout à fait de même pour un phénomène intermédiaire et qui forme aussi peu une cause primaire que la surproduction.

L'essor unilatéral a, entre autres, cette conséquence que la tension et le danger de la situation ne sont pas également aigus pour toutes les branches de l'industrie. L'expérience apprend aussi, comme Aftalion l'a montré¹, que quelques branches industrielles ne sont pas du tout atteintes, que d'autres ne le sont que relativement peu. En tout cas le fait que la dépression apparaît sur beaucoup plus de points que l'essor, est compréhensible dans notre développement. En même temps apparaît ce fait qui semble contredire notre théorie, à savoir que des entreprises nouvelles ont souvent plus à souffrir que des exploitations qui ont déjà eu le temps de s'acclimater. Cela s'explique : l'ancienne exploitation est protégée par le « matelas » de la quasi-rente et surtout par des réserves régulièrement amassées. Elle peut s'épauler à des relations d'affaires qui la protègent, elle est en effet souvent appuyée par ses relations avec les banques qui durent depuis des années. Elle peut être en déficit pendant des années, sans que ses créanciers s'inquiètent. Ainsi elle résiste bien mieux que les entreprises nouvelles qui sont contrôlées avec minutie et méfiance, qui n'ont pas de réserves, mais seulement tout au plus des restes de crédit inutilisés, qui, au moindre signe d'embarras, sont considérées comme des escroqueries, et qui doivent d'abord se faire leur place sur le marché. Pour cette raison la modification de la conjoncture frappe les nouvelles entreprises de façon plus visible, plus soudaine et plus sensible que les anciennes exploitations. C'est pourquoi dans le premier cas on peut être aisément conduit à cette conséquence ultime: la banqueroute. Dans le dernier cas on assiste plutôt à une lente agonie. C'est ce qui déforme l'image de la crise et c'est Pourquoi l'on ne peut parler qu'avec de grandes réserves du processus de « sélection de la crise » : car ce sont les entreprises les plus stables, et non les plus parfaites en soi

simplement comme une théorie de la surproduction, un exposé encore plus détaillé montrerait un accord qui peut-être irait plus loin que je ne le suppose maintenant.

¹ *Les crises périodiques de surproduction*. Paris, 1913, livre 1. Il y a un autre fait que celui auquel nous faisons allusion ici, et il apparaît plus nettement que ce dernier; il est également compréhensible de notre point de vue : à savoir que le mouvement ondulatoire est *toujours* particulièrement accentué dans les industries qui ont affaire avec la création de nouveaux établissements de production. Cela ne contredit pas la conception exposée, au contraire.

qui ont le plus de chance de survivre à la dépression. Mais cela ne modifie en rien l'essence du phénomène.

5. On comprend maintenant pourquoi le processus d'ajustement et de résorption des périodes de dépression est ressenti douloureusement par les éléments les plus actifs et qui contribuent le plus à créer l'opinion dans l'économie nationale. Sans doute, même si tout se passait à la perfection, de multiples manières des valeurs et des existences seraient détruites. Mais nous saisirions insuffisamment l'essence et les influences de la crise, si nous la considérions seulement comme étant la cessation de la tendance vers la prospérité et si nous la caractérisions par des signes purement négatifs. Ce sont plutôt deux actes positifs qui constituent son essence et qui dans l'économie nationale sont pour elle beaucoup plus caractéristiques que les traits que nous venons de retenir.

A. Premièrement, le processus de dépression conduit, comme nous l'avons dit, à un équilibre qui est différent du précédent. Tous ses caractères, primaires comme secondaires, peuvent être compris dans la perspective que nous avons choisie, et ils ne sont qu'en apparence dépourvus de sens et de règles. On s'en persuade en examinant sur quoi et comment les agents économiques doivent réagir durant la dépression. Ils réagissent devant la perturbation, que cause l'essor. Les nouvelles combinaisons et les entreprises qui en résultent apparaissent *en masse* à côté des anciennes exploitations. Il y a quelque chose d'« unilatéral » dans leur apparition. Pour les agents économiques tels que les chefs d'entreprise de toutes catégories, par opposition aux autres, comme par exemple les travailleurs, les propriétaires fonciers, les rentiers, il s'agit d'adopter une conduite particulière ; ils ne doivent se contenter d'être passifs. Ils doivent réagir de manière à s'adapter aux données modifiées par l'essor.

Les anciennes exploitations, en principe toutes les exploitations existantes à l'exception de celles qui ont surgi dans l'essor, à l'exception aussi de celles qu'une position de monopole, la possession de privilèges particuliers ou une technique constamment supérieure soustraient au danger ont trois options : ou disparaître, si pour des raisons personnelles ou objectives elles ne peuvent être adaptées ; ou replier les voiles et tenter de vivre dans une position désormais modeste ; ou enfin, de soi-même ou avec l'aide d'autrui, soit changer de branche économique, soit suivant les circonstances nouvelles passer à d'autres dispositions techniques ou commerciales, ce qui, dans beaucoup de cas, revient à une extension de la production.

Les nouvelles exploitations ont à subir une première épreuve de charge, beaucoup plus dure que si elles étaient apparues selon un mouvement continu et non pas en groupe. Une fois constituées elles doivent prendre rang, et même quand subjectivement on n'a commis aucune faute lors de leur fondation, elles ont bien des points de leur fonctionnement à réviser. Quoique ce soit pour des raisons différentes et secondaires, les mêmes problèmes et les mêmes possibilités s'offrent à elles que pour les anciennes exploitations ; et, comme nous l'avons mentionné, sous plus d'un rapport elles sont moins que les anciennes à la hauteur de leur tâche. La conduite économique que doivent suivre les agents économiques pendant la dépression consiste en mesures, en corrections de mesures de nature à résoudre les tâches qui se présentent ; toutes ces innovations, abstraction faite de paniques non fondées objectivement et des conséquences de fautes qui, caractérisant le cours anormal de la crise, résultent de la situation que crée l'essor, de la conduite qu'elle impose aux

agents économiques, de la perturbation de l'équilibre et de la réaction qui en résulte, de la modification des données et de l'adaptation heureuse ou non de l'économie à cette modification.

L'effort vers un nouvel état d'équilibre, lequel subordonne à ce qui est présent la nouveauté et ses influences sur ce qui est ancien, caractérise en fait la dépression ; de même on peut montrer que cette tendance conduit à s'approcher davantage d'un état d'équilibre. La première affirmation ci-dessus faite ne l'implique pas en soi. Au contraire il faut encore démontrer: que l'impulsion motrice du processus de dépression ne cesse pas avant d'avoir fait son oeuvre, avant d'avoir produit l'état d'équilibre souhaité et qu'aucune nouvelle perturbation *venant de, l'économie elle-même* ne se fera sentir jusque-là sous la forme d'un nouvel essor. Ce qui donne l'impulsion aux agents économiques dans la période de dépression, ce sont à coup sûr les pertes effectives ou possibles subies. Ces agents éprouvent des pertes ou des menaces de pertes - et ce n'est pas nécessairement dans toute l'économie nationale, mais dans les parties menacées - aussi longtemps que toutes les économies individuelles et, avec elles, l'économie nationale dans sa totalité ne sont pas en état d'équilibre stable, bref aussi longtemps qu'elles ne produisent pas à nouveau à des prix qui couvrent les frais. Il y a donc en principe des dépressions aussi longtemps que l'on n'a pas atteint approximativement à un tel équilibre. Ce processus n'est pas non plus interrompu par un nouvel essor avant qu'il n'ait achevé son oeuvre. Cette insécurité relative à la forme nouvelle que prendront toutes les données économiques est également durable, elle rend impossibles les calculs relatifs aux nouvelles combinaisons et plus difficile l'essor des autres facteurs, dont la collaboration est nécessaire. Les deux résultats concordent avec les faits, si on ne perd pas de vue les restrictions suivantes : la connaissance de l'alternance périodique de la conjoncture et de son mécanisme, qui est propre au monde moderne des affaires, permet toujours aux agents économiques, une fois passé le pire, d'anticiper sur l'essor suivant, en particulier sur ses phénomènes secondaires ; l'adaptation de beaucoup d'agents économiques, par conséquent de beaucoup de valeurs, au nouvel équilibre est souvent freinée et faussée par l'attente que, s'ils peuvent seulement « tenir » - et il est souvent de l'intérêt de leurs créanciers de le leur faciliter - ils liquideront leur situation dans l'essor suivant à des conditions favorables, et que même ils n'auront pas du tout besoin de liquider. C'est particulièrement important quand dans une période la prospérité domine. Cette attitude sauve ce qui est viable en même temps qu'elle conserve ce qui ne l'était pas, mais en tout cas elle empêche que soit atteint un état d'équilibre véritable. La transformation progressive de la vie économique en trusts permet que des situations non équilibrées, non balancées par des recettes, continuent à subsister dans les grands Konzern ou même en dehors de ces derniers : car il n'y a d'équilibre que dans une concurrence pleinement libre en toutes les branches de la production. En outre la puissance financière de beaucoup d'exploitations, spécialement parmi les anciennes, et l'appui extérieur sous les formes les plus différentes : subventions de l'État qui, de bonne ou de mauvaise foi, ont pour prétexte une gêne provoquée par des circonstances extra-économiques, ou encore les tarifs protectionnistes dans des temps de dépression de longue durée - ont pour effet que l'adaptation n'est ni toujours urgente ni immédiatement une question vitale : souvent elle est rendue superflue dans l'économie privée, de même qu'une inflation appropriée de crédit pourrait en principe l'empêcher chaque fois. Il faut encore tenir compte de certains incidents, favorables, telle une bonne récolte sur-venue à point nommé. Enfin, les anomalies du cours de la dépression produisent parfois d'elles-mêmes des surcompensations : si, par exemple, une panique sans fondement dévalorise indûment les actions d'une société et si là-dessus se greffe un correctif : un mouvement ascendant de ces, mêmes actions, ce dernier, de son côté, peut dépasser son but,

maintenir les actions à un cours trop élevé, et peut même devenir un élan propre à engendrer un petit essor fictif, qui, suivant les -circonstances, peut durer jusqu'à ce qu'un essor réel survienne.

Jamais on ne peut atteindre à un état qui réponde complètement à ce que serait l'absence complète de toute évolution et OÙ peut-être il n'y aurait pas de revenu d'intérêt, cela empêche déjà la dépression d'être assez brève, mais, à chaque fois on s'approche d'un pareil état sans évolution, qui, relativement équilibré, peut être le point de départ de nouvelles combinaisons. Nous arrivons par là au résultat que, conformément à notre théorie, il doit toujours y avoir entre deux périodes d'essor un processus de résorption, qui conduit à un état d'équilibre approximatif, et trouve là sa fin. Cela est important pour nous, non seulement parce que de tels états intermédiaires existent et que leur explication s'impose à toute théorie des crises, mais aussi parce que la démonstration de la nécessité d'un tel état d'équilibre met le point final à nos développements. Nous sommes en effet partis d'un état d'où la vague capitaliste de l'évolution s'est élevée pour la première fois : peu importe quand ce fut le cas dans l'histoire. Nous pouvions *aussi faire* de cet état une simple *hypothèse* afin que la nature de cette vague apparaisse clairement. Mais, pour que notre théorie épuise l'essence du phénomène, il ne suffit pas que dans le mouvement ondulatoire une crête suive réellement une dépression - ce qui est effectivement le cas - il faut encore que cette succession se produise *nécessairement* selon notre théorie, ce qui ne peut ni être simplement supposé ni remplacé par un renvoi aux faits : c'est pour cela qu'un peu de pédanterie est nécessaire sur ce point.

B. Deuxièmement : *abstraction* faite de la nouveauté qui vient de nous occuper, le processus de dépression produit encore un autre effet qui affleure moins à la surface que les phénomènes à qui le processus de dépression doit son nom : il exécute ce que l'essor a promis. Cette action est durable, tandis que les phénomènes ressentis désagréablement sont temporaires : le courant des biens est enrichi, la production partiellement réorganisée, le coût de la production est diminué¹, et ce qui apparaissait d'abord comme étant du profit, augmente finalement les revenus durables en nature.

Cette conséquence de notre théorie (cf. aussi le chapitre IV) est confirmée par le fait que le tableau de l'économie dans la période normale de dépression² n'est pas aussi sombre que les sentiments qui le reflètent pourraient le laisser supposer ; mais les conséquences décrites se heurtent à des obstacles qui en ralentissent le cours ; sous l'influence des événements temporaires de la

¹ Nous avons parlé deux fois des influences de l'essor *qui font hausser le coût de production*. La demande des entrepreneurs fait monter les prix des biens produits avec frais, la concurrence, qui suit continue cette action de même que la demande de toutes les personnes qui sont prises ensuite dans les vagues secondaires de l'évolution. Ces hausses de coût n'ont rien à faire avec cette hausse séculaire que les classiques, ont affirmée dans l'hypothèse selon laquelle les possibilités de la production des denrées alimentaires sont toujours rattrapées par l'accroissement de la population. La *baisse* du coût, dont nous parlons plus haut, n'est pas le complément de ces hausses du coût en monnaie. Elle est la conséquence des « progrès de la production », que l'essor a réalisés, elle signifie une baisse du coût *en nature par unité de produit*, d'abord dans les entreprises nouvelles par rapport aux anciennes, puis aussi dans ces dernières, puisque celles-ci doivent ou s'adapter - par exemple en restreignant leur production et en se limitant aux possibilités les meilleures - ou disparaître : l'économie nationale comme telle produit après chaque essor l'unité de produit avec moins de débours de travail et de terre.

² Telle ne fut pas la dépression de l'après-guerre. C'est une faute à mon avis que de vouloir des faits d'après-guerre tirer des résultats généraux pour la théorie de la conjoncture. Mais c'est une faute souvent commise. Plus d'un jugement des « thérapeutes » modernes des crises, qui voudraient traiter celles-ci par la politique du crédit, s'explique par le fait qu'ils disent du mouvement ondulatoire normal ce qui n'est vrai que pour l'après-guerre.

dépression, surtout sous l'influence du cours anormal que les choses économiques prennent parfois, elles se transforment en pertes et en gênes individuelles. Abstraction faite de ce qu'une portion importante de la vie économique reste, en règle générale, presque intacte, le volume matériel des transactions ne baisse le plus souvent que d'une manière insignifiante. Toute enquête sur les crises¹ montre combien sont exagérées les idées populaires sur les dévastations que cause une dépression : mais en pratique jusqu'à présent des crises véritables sont toujours venues s'ajouter qui ont provoqué des ravages insensés ; heureusement au cours de l'histoire leur importance a diminué. Ce n'est pas seulement un examen conforme aux méthodes de l' « histoire naturelle » qui montre cela, quoique le mouvement de la conjoncture accompagné d'inflation dans la prospérité et de déflation dans la dépression doive être particulièrement prononcé dans le calcul monétaire; un examen d' « économie monétaire » confirme ce résultat. Le montant des revenus s'élève en période d'essor au-dessus du chiffre des années moyennes même en Amérique - où l'intensité de l'évolution marque les fluctuations plus fortement, selon toute vraisemblance qu'en Europe d'un pourcentage qui ne dépasse pas 8 à 12 % (Mitchell) et, dans l'autre partie de la courbe, les revenus ne tombent pas au-dessous de ces pourcentages. Déjà Aftalion a montré que la chute des prix en période de dépression ne constitue en moyenne que quelques pour cent, et que des fluctuations de prix plus grandes ont leur cause dans des circonstances particulières à des articles isolés, ont donc peu à voir avec le mouvement ondulatoire. Cette dernière remarque est valable pour tous les mouvements globaux vraiment grands, comme par exemple pour l'après-guerre. Quand les phénomènes du cours anormal qui vont en s'affaiblissant sans cesse, les paniques, les épidémies, de banqueroute, etc., les soucis d'un danger que l'on ne peut supputer, auront disparu, l'opinion publique, elle aussi jugera les dépressions autrement que maintenant.

Nous saisissons le véritable caractère de la période de dépression, si nous réfléchissons à ce qu'elle apporte et enlève aux diverses catégories d'agents économiques, toujours abstraction faite des phénomènes du cours normal dont il ne s'agit pas ici. Aux entrepreneurs et à tous leurs collaborateurs, en particulier à ceux qui profitent par accident ou par spéculation de la hausse des prix durant l'essor, la hausse ravit les possibilités de gain - ce qui, en particulier pour la spéculation, n'est qu'imparfaitement compensé par les possibilités qui apparaissent maintenant dans la baisse. L'entrepreneur, en règle générale, a touché son profit, l'a incorporé dans une exploitation solidement établie et qui a trouvé sa place au soleil, mais maintenant il « va mal », il ne fait pas d'autres profits, au contraire il est menacé de subir des pertes. En principe son profit sera tari, son revenu d'entrepreneur ancien tombera à son niveau minimum, même en cas de marche idéale des choses. Dans la réalité concrète plus d'une perte vient s'y ajouter, ainsi que plus d'un allègement déjà mentionné auparavant. Les entreprises rattachées aux anciennes exploitations et qui maintenant sont ruinées par la concurrence, souffrent, il va de soi. Les détenteurs de revenus monétaires fixes ou modifiables seulement à longue échéance, les titulaires de pensions, les rentiers, les fonctionnaires, les propriétaires fonciers qui ont placé leur fonds à long terme directement, sous forme de fermages, ou indirectement, sous forme de locations d'appartements,

¹ Cf. celles du *Verein für Sozialpolitik* ou les enquêtes anglaises de l'époque des grandes dépressions qui précéda 1895, par exemple le célèbre *Third report on the depression of trade*. Seule l'époque moderne connaît des examens exacts, comme le *memorandum no 8 du London and Cambridge Economic service* (par J. W. F. ROWE), ou, pour l'Amérique, les données et estimations du *Report of a committee of the Presidents conference on unemployment, 1923*. C. SNYDER (in *Administration*, mai 1923) emploie une méthode intéressante qui, même pour l'année 1921 qui ne fut pas une année de simple dépression ; - cf. la note précédente - conduit au même résultat.

sont les profiteurs typiques de la dépression : leur revenu monétaire, -évalué en biens, qui était comprimé pendant la prospérité se dilate, et devrait se dilater, comme nous l'avons montré (cf. *supra*: 3., troisièmement), selon sa tendance fondamentale, plus qu'il ne lut comprime auparavant. Les capitalistes, par les placements à court terme, voient s'accroître le pouvoir d'achat de l'unité de -revenu et de capital, et perdent en taux d'intérêt : en principe ils devraient perdre plus qu'ils ne gagnent, mais de nombreuses circonstances secondaires - danger de perte d'une part, primes de risques élevées et demande panique de l'autre - enlèvent à ce théorème son importance pratique. Les propriétaires fonciers, dont les rentes en monnaie ne sont pas fixées par des contrats -à long terme, donc surtout les agriculteurs propriétaires de fonds, sont en principe dans la même situation que les travailleurs, si bien que ce qu'il nous faut exposer maintenant pour les travail-leurs vaut aussi pour eux. Les différences, en pratique importantes, en théorie insignifiantes, sont si familières en général que nous ne nous en occuperons pas 1.

Pendant l'essor les salaires doivent monter. Car la demande, nouvelle des entrepreneurs, puis des retardataires, qui déclenche les phénomènes secondaires de prospérité, est avant tout, directement et indirectement, une demande de travail. Pour cette raison doivent baisser d'abord le degré d'occupation et, avec lui, la somme totale des salaires de l'ensemble des travailleurs, puis, le salaire et, avec lui, le revenu de chaque travailleur. C'est avant, tout de cette hausse du montant des salaires que provient cette demande supplémentaire de biens de consommation, qui a pour conséquence la hausse du niveau des prix. Comme les revenus des: biens fonciers, confiés en principe aux travailleurs (chapitre 1), ne montent pas en même temps pour les raisons mentionnées et que les revenus fixes ne montent pas du tout, la hausse du montant total des salaires n'est pas seulement un mot, elle aboutit à un revenu en nature supérieur pour l'ensemble des travailleurs. C'est là une application d'un principe général : aucune inflation ne peut nuire indirectement à l'intérêt des travailleurs, si et *dans la mesure où* le pouvoir d'achat nouvellement créé doit en quelque sorte d'abord traverser le salaire, avant d'agir sur les prix des biens de consommation. Ce n'est que dans la mesure où ce, n'est pas le cas, dans la mesure où, comme dans la guerre mondiale, la hausse des salaires rencontre des gênes extérieures, que la somme des salaires peut rester en retard 2 comme on l'a souvent exposé. Si l'inflation est la cause d'un excès de

1 De même il n'est pas utile d'examiner ici avec détails la différence. de degré dont les diverses branches sont atteintes par la dépression : par exemple, l'industrie de luxe plus profondément que l'industrie alimentaire. Ce qui offre là un intérêt de principe, nous en avons déjà parlé en différents points de ce chapitre.

2 La vérification de cette théorie par la statistique se heurte à, diverses difficultés. Avant tout, nos données sur les prix de détail des articles de la consommation ouvrière ne remontent pas assez haut avec toute la précision nécessaire, et le simple mouvement du salaire en monnaie ne dit naturellement rien; il confirmerait certes. notre thèse, si on voulait s'en contenter. La connaissance du degré d'occupation des ouvriers est encore moins satisfaisante, et (ne pas) le prendre en considération n'est pas non plus rendre service à notre théorie - le travail réduit n'a pu être saisi du tout par la statistique; le, chômage ne l'a été qu'à l'aide des données des syndicats et de recensements occasionnels de chômeurs. Aujourd'hui la chose réussirait mieux, mais, pour les raisons déjà mentionnées, seuls les chiffres d'avant-guerre entrent en ligne de compte pour notre dessein. Nous disposons maintenant d'une étude qui cherche à fournir ce dont nous avons besoin : c'est celle de G. H. WOOD, *Les salaires réels et le standard du confort depuis 1850* [*Real wages and the standard of comfort since 1850*, J. Roy, Stat. Soc., mars 1909. Ce travail remonte jusqu'à 1902 *inclus* et vérifie notre hypothèse. Mais, au tournant du siècle, apparaît ce mouvement séculaire et extra-cyclique des prix, qui déplace le tableau, et implique un écart même par rapport aux lignes du mouvement ondulatoire. D'après la suite donnée par le professeur Bowley au travail de Wood et aussi d'après les travaux de Mrs WOOD, qui ne prennent pas en considération le degré d'occupation des ouvriers (*ne course of real wages in London, 1900-1912*, J. Roy. Stat. Soc., déc. 1913) et de A. H. HANSEN (*Factors affecting the trend of real wages*, Amer. Econ. Rev., mars 1925), notre thèse ne serait pas exacte. Mais il est facile de se persuader que notre résultat se vérifie, si on élimine cette hausse séculaire des prix. Pour la question des relations entre la production d'or et le niveau des salaires, cf. PIGON, in Econ. J., juin 1923.

consommation, comme par exemple lorsqu'une guerre est financée par inflation, l'appauvrissement¹ de l'économie nationale amené par là agit, par contre-coup, sur la situation des: travailleurs, mais pas, aussi nettement que sur la situation des autres catégories d'agents économiques. D'ailleurs, dans notre cas, c'est évidemment, le contraire qui a lieu.

Dans la dépression le pouvoir d'achat de l'unité de salaire monte. En revanche, par suite de la déflation spontanée, que, déclenche l'essor, l'expression en monnaie de la demande effective de travail baisse². Dans la mesure où ne se produit que cette déflation des, prix, la demande effective en nature de travail: pourrait rester intacte. Alors le revenu en nature de tous les travailleurs serait encore plus élevé non seulement que dans le précédent équilibre approximatif, mais, aussi que dans l'essor. Car ce qui était- jusqu'à présent profit, s'étend *en principe* et selon notre schéma, à toute l'économie ; en fait, seulement et de façon incomplète aux prestations de travail et de terre, dans la mesure où la - baisse des prix des produits ne l'absorbe pas (chapitre IV). De fait, les circonstances suivantes temporairement empêchent cette extension et provoquent la baisse du revenu en nature dont témoignent les chiffres, tandis que la hausse que l'on attendait finalement selon notre théorie, est habituellement rejetée dans l'ombre par l'effet de l'essor suivant :

a) Déjà les faits que nous avons désignés par les expressions d' « insécurité » et d' « irrégularité apparente » des données et des événements de la-période de dépression, encore plus les panique& et les fautes qui se produisent durant le cours anormal de la crise, jettent bas beaucoup de firmes, et en arrêtent d'autres pour un temps. Entre autre conséquences il en résulte du chômage ; son caractère temporaire ne change rien au fait qu'il peut être pour ceux qu'il atteint un malheur grave, et éventuellement une extermination, et que la peur que l'on en a, - ne serait-ce que parce que l'on ne peut supputer son déclenchement - contribue à créer l'atmosphère de la période. de dépression. Ce chômage est le chômage typique en période de dépression, il est la source d'une offre panique de travail, par conséquent de diverses pertes, en particulier de la perte de positions conquises par la politique syndicale - et non pas par l'automatisme des prix du marché - et d'une compression des salaires, pas toujours, mais souvent très aiguë ; son action peut être parfois plus grande que l'on pourrait le supposer d'après le nombre de ceux qui ont perdu leur emploi.

b) Parmi ces faits, distinguons ce qui suit : les nouvelles entreprises ruinent complètement les anciennes exploitations par la concurrence, où les contraignent à restreindre leur activité. En face du chômage ainsi causé, il y a la nouvelle demande de travail qui doit servir aux nouveaux établissements. L'exemple du chemin de fer et du courrier à chevaux nous apprend combien souvent cette demande compense et au delà ce chômage. Mais il n'en est pas toujours ainsi, et,

Le développement qui suit dans le texte est pleinement confirmé par les chiffres. La somme des salaires en nature baisse régulièrement pendant la dépression, mais seulement d'une partie du montant qu'elle a gagné pendant l'essor. C'est précisément ce que nous faisons prévoir.

1 L'appauvrissement, avec ses conséquences, et, aussi, en cas de constance approximative de la quantité des moyens de paiement, l'inflation relative apparaîtraient en ce cas, sans l'emploi des méthodes de financement de l'inflation. Nous songeons plus haut à ce redoublement d'action qu'implique l'inflation de monnaie de papier ou de crédit.

2 Ce nouveau concept désigne ici la demande exprimée en unités d'une mesure idéale; celle-ci ne participe à aucune des modifications cycliques analogues aux modifications de quantité qui se produisent dans le médium des échanges, elle témoigne donc de modifications réelles et pas seulement nominales, de la demande totale de travail.

même quand cela est il peut en résulter des difficultés de transposition, qui, vu le fonctionnement imparfait du marché de travail, pèsent d'un poids disproportionné.

c) La source que nous venons de mentionner, d'une nouvelle demande de travail, qui commence à faire sentir son effet, quand, l'essor a fait son oeuvre, perd par ailleurs de son importance du fait que la demande de travail des entrepreneurs qui ont créé les nouveaux établissements finit par cesser.

d) L'essor signifie régulièrement un pas dans la voie de la mécanisation du processus de production et, par là, *nécessairement* une diminution de la dépense de travail par unité produite, et aussi, non pas nécessairement mais *souvent*, une diminution de la quantité de travail absorbée désormais par la branche industrielle en question malgré l'extension de production. La mécanisation *doit* faire que la quantité de produit, qui a été fabriquée jusqu'à présent, *peut* être obtenue avec moins d'heures de travail ; d'où résulte que la quantité plus grande de produits, fabriquée maintenant, coûte encore moins d'heures de travail que n'en coûtait jusqu'à présent la quantité produite qui était plus petite.

Cette possibilité pratique importante, donc souvent discutée, s'épuise une fois réalisée, mais avant de s'épuiser elle s'accompagne de difficultés très douloureuses de transposition¹. La demande totale en nature du travail ne peut continuellement baisser, car abstraction faite de tous les facteurs soit « compensateurs » soit secondaires, l'emploi de la partie du profit non absorbé par la baisse des prix s'y oppose. Même si cette partie du profit non absorbée par la baisse des prix, était employée seulement dans la consommation, il lui faudrait se résoudre en salaires (et en rentes foncières : tout ce que j'ai dit est valable en principe aussi pour ces dernières). Si et dans la, mesure où cette partie du profit en question est investie, une hausse de la demande en nature du travail fait ainsi son apparition.

e) L'essor peut d'une seule façon faire baisser durablement la demande en nature du travail, soit directement, soit dans ses conséquences : en déplaçant l'importance-limite relative du travail et de la terre dans les anciennes combinaisons de production, ce qui suppose un déplacement assez fort dans les nouvelles combinaisons et aux dépens des premières. Dans ce cas, non seulement la part de tous les travailleurs au produit social, mais encore le montant absolu de leur revenu en nature peuvent baisser d'une manière continue. Un déplacement de la demande des moyens de production en faveur des moyens de production produits qui rapportent des quasi-rentes mais éventuellement n'en rapportent qu'à raison de ce déplacement - représente un cas plus important en pratique que le précédent, mais, par sa nature, il n'est pas durable.

Avec cette restriction nous revenons donc à notre conclusion : l'essence du processus de la dépression réside dans la diffusion des conquêtes que l'essor de toute l'économie nationale a permises vers l'équilibre ; seules des répercussions nécessaires du système rejettent dans l'ombre ce trait fondamental, et engendrent l'état d'âme exprimé par le mot de « dépression » comme le

¹ Cf. là-dessus mon article: Das *Gründprinzip der Verteilungslehre* [Le principe fondamental de la théorie de la répartition] (*Arch. für Sozialw. und Sozialp.*, t. 42).

contrecoup dont témoignent les chiffres de la conjoncture, qui sont ou ne sont pas du ressort de la monnaie, du crédit et des prix, et qui reflètent simplement l'auto-déflation.

6. L'explosion d'une crise provoque un cours économique anormal ou bien ce qu'il y a d'anormal dans le processus de dépression. Comme nous l'avons mentionné, elle ne nous pose pas de question de principe nouvelle. Notre analyse fait comprendre que les paniques, les banqueroutes, les fissures dans le système de crédit ne doivent pas nécessairement se révéler au tournant qui se produit entre la prospérité et la dépression, mais que tous ces événements peuvent facilement apparaître ; même plus tard ce danger subsiste, mais il diminue au fur et à mesure que le processus de dépression a déjà joué¹. Si ces phénomènes apparaissent, des erreurs vont surgir, qui sont - seulement commises en pareille situation, des opinions du public etc. deviennent des causes indépendantes, ce qu'elles ne peuvent être dans le cours normal des choses ou le sont seulement dans des cas spéciaux qu'il faut expliquer chaque fois en particulier ; ce sont là les causes expliquant une marche de la dépression qui témoigne de phénomènes différents et conduit à d'autres résultats finaux que le cours normal de celle-ci. L'équilibre qui s'établit en fin de compte n'est pas le même que celui qui se serait établi sans cela. On ne peut pas en général corriger les erreurs et les ruines, ni y remédier ; ces fautes ont créé des situations qui, de leur côté, continuent à agir, qu'il faut organiser, qui signifient de nouvelles perturbations et contraignent à des adaptations spéciales qui sans cela auraient été superflues. Cette distinction entre le cours normal et le cours anormal des choses est très importante non seulement pour la compréhension de l'essence du phénomène, mais aussi pour les questions théoriques, statistiques et pratiques qui s'y rattachent.

Par opposition à la théorie qui voit, avant tout, dans le cycle économique, un phénomène essentiellement monétaire ou bancaire, théorie liée surtout aux noms de Keynes et de Hawtrey et à la pratique du *Federal Reserve Board*, nous avons vu que ni les gains de la période d'essor ni les pertes de la période de dépression ne sont dépourvus de sens ou de fonction, mais que là où l'entrepreneur privé en régime de libre concurrence joue encore un rôle, ces gains et ces pertes sont des éléments essentiels du processus économique que l'on ne peut éliminer sans du même coup paralyser ce dernier. Ce régime économique ne peut pas renoncer à la dernière raison expliquant la ruine complète de toute entreprise qui n'est pas adaptée. Mais ces pertes et ces ruines qui accompagnent le cours anormal de l'économie sont vraiment dépourvues de sens et de fonction. C'est elles surtout que visent les plans de prophylaxie contre les crises, les

¹ Le danger d'un effondrement de l'économie nationale et de son système de crédit devient toujours moindre dans le courant du processus de dépression. Cette proposition est tout à fait compatible avec le fait que la banqueroute de l'individu et l'apparition de banqueroutes accumulées ne surgissent pas souvent immédiatement lors du tournant économique ou près de ce tournant, mais plus tard, par fois seulement lorsque le danger économique est passé. Même une blessure mortelle apportée à une firme n'implique pas toujours une visite immédiate au juge des faillites. Au contraire chacun se défend là contre autant qu'il le peut. La plupart des entreprises peuvent résister plus ou moins longtemps. Elles espèrent et aussi leurs créanciers bénéficier d'une tournure favorable des événements. Elles entrent en pourparlers, font des opérations, cherchent de nouveaux a Parfois avec succès, parfois avec ce résultat que la liquidation à l'amiable devient possible. Plus souvent certes sans succès, mais même dans ce cas ce combat contre la mort a pour effet de retarder la banqueroute ou le compromis, le plus souvent jusqu'au prochain mouvement ascendant des prix; ainsi bien de ces entreprises qui luttent meurent en vue de la terre salvatrice. Cela ne provient pas de difficultés nouvelles, dont le danger a baissé sans cesse, mais c'est la dernière conséquence de difficultés ayant surgi depuis longtemps. Comme ailleurs, nous avons affaire ici à des causes primaires et non pas à la question de savoir quand ces causes deviennent visibles. C'est là ce qui produit des désaccords apparents entre notre théorie et l'observation des faits. Chacun de ces désaccords ne devient une objection que si on montre qu'il ne s'explique pas de lui-même.

thérapeutiques relatives des suites des crises. L'autre point de départ de ces projets est que la dépression normale, et plus encore l'anormale,, font pâtir aussi des agents économiques, qui n'ont rien à faire avec la motivation et le sens du cycle et avant tout, les travailleurs.

La méthode de guérison la plus importante à la longue et qui n'est exposée à aucune objection est l'amélioration des méthodes de pronostic de la conjoncture. La connaissance intime toujours plus approfondie que la pratique du cycle est, avec la transformation progressive des entreprises en trusts, la cause principale qui explique que les phénomènes véritables des crises deviennent de plus en plus faibles d'un tournant économique à l'autre. Des événements comme la guerre mondiale et des époques comme l'après-guerre ne trouvent pas leur place ici ¹. La dispersion des nouveaux établissements d'exploitation des États ou des grands Konzerns paraît, de notre point de vue, un adoucissement à l'apparition massive des combinaisons nouvelles et un affaiblissement tant de l'inflation de la période d'essor que de la déflation de la période d'engorgement ; c'est donc là un moyen efficace d'amortir tant le mouvement ondulatoire des prix que le danger de crise et leurs suites. Des allègements apportés sans choix à tous les crédits consentis signifient purement et simplement de l'inflation, de même qu'une économie faite dans la monnaie de papier dirigée par l'État. Ces interventions peuvent le cas échéant empêcher tout à fait le processus normal et le processus anormal de la conjoncture, elles ne se heurtent pas seulement à l'argument anti-inflationniste en général, mais aussi au fait qu'elles annulent l'effet de sélection qui résulte de la dépression, et accablent l'économie nationale du coût invisible que signifie pour elle le « remorquage » de tout ce qui ne s'est pas adapté et ne peut pas vivre. Les réductions de crédit que les banques entreprennent d'habitude sans regarder plus loin et sans système, nous semblent une politique discutable, qui consiste à guérir un mal en laissant leurs conséquences aiguës suivre leur cours ; ce procédé pourrait encore être complété par d'autres mesures, qui rendraient plus difficiles aux producteurs la résistance à la baisse nécessaire des prix. On pourrait songer aussi à une politique de crédit ; celle-ci serait l'affaire des banques individuelles, mais surtout des banques centrales et de leur influence sur le monde privé de la banque ; elle établirait une différence entre les phénomènes du processus normal de déflation qui ont une fonction à exercer dans l'économie nationale et les phénomènes du processus anormal qui détruisent sans utilité. Il y a des objections morales et politiques à faire contre une telle politique, qui conduit fort loin à une sorte d'économie dirigée, et qui augmenterait sans limite l'influence de facteurs politiques sur la destinée des individus et des groupes ; pour toutes ces raisons, il faut porter un jugement de valeur sur pareille politique; nous ne nous en soucions pas ici. Quoique les prémisses techniques, une vue pénétrante des faits et des possibilités de la vie économique et culturelle puissent être créées avec le temps, elles n'existent pas présentement. Mais il est intéressant, du point de vue théorique, qu'une semblable politique ne soit pas impossible et ne doive pas être rangée parmi les chimères et les mesures 'qui, de par leur nature, ne sont pas propres à faire avancer ce que l'on souhaite, ni parmi

¹ Une prévoyance croissante affaiblit aussi le mouvement ondulatoire normal des prix. Elle ne peut l'empêcher tout à fait, ainsi qu'on le reconnaît, si on suit notre raisonnement. Pour ce motif T. S. Adams va trop loin, quand il donne la formule suivante : « Prévoir le cycle, c'est le neutraliser ». Il en va autrement du facteur mentionné auparavant (2, b, quatrième) à savoir qu'avec le temps l'évolution économique relève toujours plus du crayon à calculer sur les ardoises : ce facteur n'est pas seulement la connaissance profonde et la prévoyance, dont nous parlons maintenant. Il amortit, lui aussi, le mouvement ondulatoire mais pour une autre raison que ladite prévoyance : il a tendance à éliminer la cause fondamentale de l'essor, agit beaucoup plus lentement, et, de par sa nature, beaucoup plus complètement que le fait la simple prévision du mouvement ondulatoire qui, tant que la cause en subsiste, est inévitable. Il en va autrement de la transformation des entreprises en trusts : elle adoucit le cours normal et anormal de la conjoncture pour les mêmes raisons.

des mesures dont les répercussions compensent nécessairement et au delà le succès de leurs actions. Ce n'est pas seulement en pensée que se doivent distinguer les phénomènes du cours normal et du cours anormal de la conjoncture. Ce sont là des phénomènes réellement distincts, et une connaissance qui va suffisamment loin voit dès aujourd'hui que les cas concrets que nous observons appartiennent, en règle générale, à l'un ou à l'autre de ces deux cours. Une pareille politique aurait à distinguer dans la masse des entreprises menacées par une dépression particulière celles que l'essor a rejetées du point de vue technique ou commercial, et celles qui semblent menacées par des circonstances secondaires, des répercussions, des accidents; il faudrait abandonner les premières à elles-mêmes et soutenir par un octroi de crédit les dernières. Cette politique pourrait avoir du succès comme une politique consciente de l'hygiène de la race qui parvient à des résultats que l'automatisme des choses ne saurait avoir. Cependant le phénomène de la crise disparaîtra de lui-même plus tôt que l'intermède capitaliste dont il est issu.

Aucune thérapeutique ne peut néanmoins empêcher le grand processus économique et social du déclasserement des entreprises, des existences, des formes de vie, des valeurs culturelles, des idéaux ; ce processus, dans l'économie de la propriété privée et de la concurrence, est l'effet nécessaire de toute poussée économique et sociale nouvelle, et de revenus en nature qui vont sans cesse en augmentant pour toutes les catégories d'agents économiques. Ce processus serait plus atténué s'il n'y avait pas de mouvements ondulatoires, mais il n'en dépend pas et s'accomplit en dehors d'eux. Ces deux phénomènes, la poussée et le déclasserement des entreprises et des valeurs culturelles sont, en théorie et en pratique, du point de vue économique et culturel, beaucoup plus importants que le serait l'existence de positions relativement constantes celles-ci ont, pourtant concentré longtemps sur leur fonctionnement toute l'attention des observateurs. En particulier ces deux phénomènes de poussée et de déclasserement sont beaucoup plus caractéristiques de l'économie, de la culture et des résultats du capitalisme que quoi que ce soit que l'on ait pu observer dans le circuit économique.