

DOSSIER 1 : Introduction à la macroéconomie et histoire de la pensée économique

Les documents sont à lire attentivement et les questions de réflexion doivent être traitées au même titre que l'intégralité des exercices pour chacune des séances.

Documents :

Document 1 : BARRE R. (1995), *Économie Politique*, P.U.F., Paris

Document 2 : SAMUELSON P.A. (1977), *l'Économique*, A. Colin, Paris

Document 3 : CONDILLAC E.B. (1776), *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*

Document 4 : MARSHALL A. (1890), *Principes d'économie politique*, chap. 3, section 1

Document 5 : MARX K. (1867), *Le capital*, tome 1, chap. 1, Garnier Flammarion, Paris, 1969

Document 6 : FOURASTIÉ J. (1949), "*Les nouveaux courants de la pensée économique*", *Annales Économies, Sociétés, Civilisations*, 4^{ème} année, N. 1, pp. 52-64

Document 7 : COMBEMALE P. (2003), "*La « loi » de l'offre et de la demande explique-t-elle la formation des prix*", *Le Cahiers Français* n°315, 2003.

Définitions et questions de réflexion :

1. Qu'est ce que l'économie ?
2. Définir les notions suivantes : besoin, rareté et non satiété ; bien économique et bien non économique.
3. Pourquoi l'économie est-elle une science ? Entretient-elle des liens avec d'autres disciplines ?
4. Qu'est ce qu'un modèle économique ? Variables endogènes et variables exogènes.
5. Distinguer approches microéconomique et macroéconomique ; quels sont l'objet et la portée de la macroéconomie ?
6. Est-il aisé de passer de la microéconomie à la macroéconomie ?
7. La loi de l'offre et de la demande.
8. Définir les notions suivantes : rationalité économique, optimalité; efficacité, efficience et pertinence.
9. Théorie de la valeur : définir et distinguer valeur d'usage et valeur d'échange, et préciser les conceptions subjectives et objectives de la valeur.

Questions complémentaires : (à traiter dans un second temps) :

10. Présenter brièvement l'analyse marxienne de la valeur.
11. Élargissement théorique sur la notion de valeur (en liaison avec l'UE de comptabilité) : la théorie des marchés efficients (*Eugène Fama*) et valeur de marché (market value)

Bibliographie spécifique :

GUERRIEN B., *“Le raisonnement économique”*, Les Cahiers Français, n°315, 2003

LE CERCLE DES ÉCONOMISTES, *“À quoi servent les économistes ?”*, Les Cahiers, Descartes & Cie, PUF, 2012

DÉFINITION DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

L'analyse de l'activité économique, à laquelle nous nous sommes livrés, permet de présenter une définition de la science économique qui tienne compte des diverses notions que nous venons de rencontrer.

La science économique est la science de l'administration des ressources rares. Elle étudie les formes que prend le comportement humain dans l'aménagement de ces ressources ; elle analyse et explique les modalités selon lesquelles un individu ou une société affecte des moyens limités à la satisfaction de besoins nombreux et illimités.

Cette définition appelle les observations suivantes :

a) La science économique étudie toutes les formes du comportement humain dans la lutte contre la rareté. L'administration des ressources rares ne se réduit pas à l'échange pur et onéreux, comme on a eu trop souvent et trop longtemps tendance à la présenter. Elle comporte aussi l'usage de la contrainte publique et privée, exercée par l'Etat, ou par des agents économiques puissants, ou par des groupes. Elle comporte encore le recours à des dons, ou à des transferts sans contrepartie, de produits ou de monnaie (par exemple les prestations sociales).

L'aménagement des ressources rares procède de ce que F. Perroux a appelé des « luttes-concours » ou des « conflits-coopérations » (1), au cours desquels les sujets économiques cherchent à satisfaire leurs besoins tout en s'efforçant de modifier leurs préférences et d'influer sur leurs conduites respectives.

b) La science économique étudie les relations entre les fins de l'activité humaine et les moyens utilisés, mais elle est neutre à l'égard des fins. Celles-ci sont multiples et diverses dans leur inspiration. La science économique n'a ni à les expliquer, ni à les apprécier en tant que telles. Elle doit cependant montrer comment les fins commandent l'activité économique de l'homme et comment leur transformation influe sur

(1) F. Perroux, *Economie et société*, Presses Universitaires de France, 1960, p. 86.

les modalités de cette activité. Mais il appartient surtout à la science économique, d'une part, de rechercher entre des fins multiples de l'action celles qui sont compatibles entre elles et celles qui sont réalisables, d'autre part, de déterminer les méthodes économiques les mieux appropriées à leur réalisation. A partir de la définition que nous avons présentée, on peut préciser le contenu de la science économique :

1) Elle se propose en premier lieu de décrire les méthodes d'administration des ressources rares, qui se manifestent dans le temps et dans l'espace ; elle observe et classe les enseignements de l'expérience ;

2) Elle organise en second lieu les faits de manière à faire apparaître les uniformités et les régularités qui caractérisent les comportements humains. Il appartient à la théorie, ou à l'analyse, économique d'élaborer des concepts, de rechercher les déterminants et les effets des phénomènes, de mettre à jour les relations générales et stables qui s'établissent entre eux, d'abstraire de la réalité une explication simplifiée du fonctionnement d'une économie. La théorie économique élabore des systèmes logiques, qui constituent des schémas explicatifs de la réalité économique.

Selon une très heureuse expression, la théorie économique est une « boîte d'outils ». Elle ne fournit pas des conclusions toutes faites, mais elle est une méthode, une technique permettant de tirer des faits des conclusions correctes.

3) Elle contribue en troisième lieu à l'orientation de la politique économique. La science économique ne propose pas d'objectifs politiques ou sociaux ; mais pour des objectifs politiques et sociaux donnés, elle définit la cohérence de la politique économique ; on entend par là qu'elle indique d'une part, si les objectifs à atteindre sont compatibles entre eux et économiquement réalisables, d'autre part, si les moyens choisis pour réaliser ces objectifs sont convenablement adaptés aux objectifs et s'ils constituent la meilleure manière de les atteindre. La science économique met en relief les implications diverses d'une politique ; elle en marque les limites ou le prix qu'il faut payer pour les franchir.

4) Elle élabore enfin, en fonction de certains objectifs et pour des conditions empiriques données, les règles d'utilisation optimale des ressources économiques et les modalités de réalisation du bien-être (*Welfare*).

Ce qu'est l'Économie

Les débutants réclament souvent une brève définition de l'Économie et l'offre des auteurs ne fait pas défaut pour donner satisfaction à cette demande. Voici quelques-unes de ces définitions :

1. L'Économie étudie les activités qui, mettant en jeu ou non la monnaie, impliquent des opérations d'échange entre les individus.
2. L'Économie recherche comment les hommes décident d'utiliser les ressources productives rares ou limitées (sol, main-d'œuvre, biens capitaux tels que machines, connaissances techniques) en vue de créer des marchandises ou services variés (tels que blé, viande de bœuf, pardessus, concerts, routes, bombardiers et yachts) et de les répartir pour des fins de consommation entre les différents membres de la société*.
3. L'Économie étudie la façon dont les hommes se comportent, dans le cours habituel de leur existence, en gagnant leur vie et en jouissant des fruits de leur travail.
4. L'Économie recherche comment l'humanité s'y prend pour organiser ses activités de production et de consommation.
5. L'Économie est la science des richesses.

Pour étoffée que soit déjà cette liste, un spécialiste pourrait l'allonger considérablement. Il est, en effet, toujours difficile de comprimer en quelques lignes une description d'un sujet d'études quelconque qui soit suffisamment exacte pour fixer ses frontières par rapport aux autres disciplines et pour donner au débutant une idée de tout son contenu. A coup sûr, l'Économie comprend tous les éléments montés en épingle dans les définitions variées qui précèdent — et bien d'autres éléments qui figureraient dans une liste plus développée si elle était dressée.

Les économistes contemporains sont généralement d'accord sur une définition libellée à peu près comme suit :

L'Économie recherche comment les hommes et la société *décident*, en faisant ou non usage de la monnaie, d'affecter des ressources productives *rarees* à la production à travers le temps de marchandises et services variés et de répartir ceux-ci, à des fins de consommation présente ou future, entre les différents individus et collectifs constituant la société.

Description et analyse économiques

La première tâche de la science économique moderne consiste à *décrire*, à *analyser*, à *expliquer* et à *mettre en corrélation* les évolutions de la production, de l'emploi, des prix et des phénomènes analogues. Cependant de telles descriptions n'ont de portée que si, allant au-delà d'une série d'exposés disjoints, elles sont intégrées dans un modèle systématisé et c'est là ce qu'il faut entendre par « *analyse authentique* ».

En raison de la complexité des comportements humains et sociaux, nous ne saurions espérer rivaliser de précision avec certaines des sciences physiques. Nous ne pouvons nous livrer, comme le chimiste ou le biologiste, à des expériences contrôlées, mais, à l'instar de l'astronome, nous devons nous contenter essentiellement « d'observer ». Malheureusement, les événements économiques et les données statistiques observés ne sont pas aussi disciplinés et réguliers que les mouvements des corps célestes. Par bonheur, toutefois, il n'est aucunement nécessaire que l'exactitude de nos réponses soit poussée à plusieurs décimales : si nous arrivons seulement à déterminer la véritable *direction générale* des causes et des effets, nous aurions déjà accompli, ce faisant, un énorme pas en avant.

* M.F.T. Y compris la collectivité, dans le cas des bombardiers.

Politique et réformes économiques

Cette considération nous amène au problème important de la politique économique. En fin de compte, comprendre devrait nous aider à *contrôler* et à *améliorer*. Comment les fluctuations du cycle économique peuvent-elles être atténuées ? Comment le progrès et l'efficacité économiques peuvent-ils être encouragés ? Comment des niveaux d'existence adéquats peuvent-ils être davantage généralisés ?

A chaque étape de notre analyse, nous nous efforçons d'éclairer ces problèmes de politique. Cependant, pour y réussir, l'économiste doit, en premier lieu, essayer de cultiver l'art d'observer, avec objectivité et détachement, les choses *comme elles sont*, en faisant abstraction de ses préférences ou de ses répugnances. Il ne doit jamais perdre de vue que les questions économiques ont une résonance émotionnelle sur chacun d'entre nous. Les pressions sanguines montent et les voix deviennent perçantes chaque fois qu'on entre en jeu des croyances et des préjugés profondément enracinés : or, beaucoup de ces préjugés ne sont pas autre chose que des rationalisations dissimulant à peine des intérêts économiques particuliers.

Un médecin passionnément désireux de vaincre la maladie doit s'habituer à observer les choses comme elles sont. Sa bactériologie ne saurait différer de celle d'un savant dément ayant conçu le dessein de détruire la race humaine en diffusant les microbes de la peste. A prendre ses désirs pour des réalités, l'on raisonne mal et l'on n'a guère de chances de réaliser ses désirs. « Là où il est prescrit d'adorer le soleil, les lois de la thermodynamique sont mal comprises. »

« La beauté réside dans l'œil du spectateur ». Cet aphorisme nous rappelle que les jugements en bien ou en mal impliquent des évaluations *subjectives*. Mais l'on ne saurait contester pour autant que le nez d'une jeune fille puisse être *objectivement* plus court que celui de l'une de ses compagnes. De même, il existe, dans une situation économique donnée, les éléments d'une réalité valable, pour difficile qu'il puisse être de la discerner et de l'isoler. Il n'existe pas une théorie économique à l'usage des républicains et une autre à l'usage des démocrates, une à l'usage des ouvriers et une autre à l'usage des patrons, une à l'usage des Russes et une autre à l'usage des Chinois. La plupart des économistes sont d'ailleurs largement d'accord sur les principes économiques de base concernant les prix et l'emploi.

Toutefois, une telle communauté de vues ne signifie aucunement que les économistes soient toujours d'accord en matière de *politique* économique. Tel d'entre eux peut être partisan du plein emploi à tout prix ; tel autre peut ne pas considérer ce résultat comme étant d'importance primordiale. La science, en tant que telle, ne peut résoudre les questions prévalables relatives à l'opportunité ou à l'inopportunité de poursuivre tel ou tel objectif. Celles-ci ressortissent au domaine de l'éthique et des « jugements de valeur », il appartient à chaque citoyen de décider lui-même de ces questions et l'expert n'a droit qu'à un seul vote, tout comme le premier venu. Tout ce qu'il peut faire, c'est de signaler les solutions réalisables et le coût réel impliqué par telle ou telle décision. Cependant l'esprit n'en doit pas moins laisser au cœur ce qui ressortit au domaine du cœur.

En matière, notamment, de sciences sociales, nous devons reconnaître que nous sommes assujettis à — sinon victimes de — nos idées préconçues, nos préjugés, nos passions et nos intérêts plus ou moins sordides¹.

1. Le choix des questions que nous posons et la perspective sous laquelle nous photographions la « réalité objective » sont tous deux, en dernière analyse, de nature subjective.

Doc. 3 : CONDILLAC [1776]

On dit qu'une chose est utile, lorsqu'elle sert à quelques-uns de nos besoins; et qu'elle est inutile lorsqu'elle ne sert à aucun, ou que nous n'en pouvons rien faire. Son utilité est donc fondée sur le besoin que nous en avons.

D'après cette utilité, nous l'estimons plus ou moins; c'est-à-dire, que nous jugeons qu'elle est plus ou moins propre aux usages auxquels nous voulons l'employer. Or, cette estime est ce que nous appelons *valeur*. Dire qu'une chose vaut, c'est dire qu'elle est, ou que nous l'estimons bonne à quelque usage.

La valeur des choses est donc fondée sur leur utilité, ou, ce qui revient au même, sur le besoin que nous en avons; ou, ce qui revient encore au même, sur l'usage que nous en pouvons faire.

Dans l'abondance, on sent moins le besoin, parce qu'on ne craint pas de manquer. Par une raison contraire, on le sent davantage dans la rareté et dans la disette.

Or, puisque la valeur des choses est fondée sur le besoin, il est naturel qu'un besoin plus senti donne aux choses une plus grande valeur, et qu'un besoin moins senti leur en donne une moindre. La valeur des choses croît donc dans la rareté, et diminue dans l'abondance.

Elle peut, même dans l'abondance, diminuer au point de devenir nulle. Un surabondant, par exemple, sera sans valeur, toutes les fois qu'on n'en pourra faire aucun usage, puisqu'alors il sera tout-à-fait inutile.

Ce besoin est éloigné. Par cette raison, il ne donne pas à une chose la même valeur qu'un besoin présent. Celui-ci fait sentir qu'actuellement la chose est nécessaire, et l'autre fait seulement juger qu'elle pourra le devenir. On se flatte qu'elle ne le deviendra pas; et, dans cette prévention, comme on est porté à ne pas prévoir le besoin, on l'est aussi à donner moins de valeur à la chose.

Le plus ou moins de valeur, l'utilité étant la même, serait uniquement fondé sur le degré de rareté ou d'abondance, si ce degré pouvait toujours être connu avec précision; et alors on aurait la vraie valeur de chaque chose.

Mais ce degré ne saurait jamais être connu. C'est donc principalement dans l'opinion que nous en avons, qu'est fondé le plus ou le moins de valeur.

Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondé, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance, ou plutôt sur l'opinion que nous avons de leur rareté et de leur abondance.

Je dis *l'utilité restant la même*, parce qu'on sent assez qu'en les supposant également rares ou également abondantes, on leur juge plus ou moins de valeur, suivant qu'on les juge plus ou moins utiles.

Ceux que je combats, regardent comme une grosse méprise de fonder la valeur sur l'utilité, et ils disent qu'une chose ne peut valoir qu'autant qu'elle a un certain degré de rareté. *Un certain degré de rareté!* Voilà ce que je n'entends pas. Je conçois qu'une chose est rare, quand nous jugeons que nous n'en avons pas autant qu'il en faut pour notre usage; qu'elle est abondante, quand nous jugeons que nous en avons autant qu'il nous en faut, et qu'elle est surabondante, quand nous jugeons que nous en avons au-delà. Enfin, je conçois qu'une chose dont on ne fait rien, et dont on ne peut rien faire, n'a point de valeur, et qu'au contraire une chose a une valeur lorsqu'elle a une utilité; et si elle n'en avait pas une par cela seul qu'elle est utile, elle n'en aurait pas une plus grande dans la rareté et une moindre dans l'abondance.

Mais on est porté à regarder la valeur comme une qualité absolue, qui est inhérente aux choses indépendamment des jugemens que nous portons, et cette notion confuse est une source de mauvais raisonnemens. Il faut donc se souvenir que, quoique les choses n'aient une valeur que parce qu'elles ont des qualités qui les rendent propres à nos usages, elles n'auraient point de valeur pour nous, si nous ne jugions pas qu'elles ont en effet ces qualités. Leur valeur est donc principalement dans le jugement que nous portons de leur utilité; et elles n'en ont plus ou moins, que parce que nous les jugeons plus ou moins utiles, ou qu'avec la même utilité, nous les jugeons plus rares ou plus abondantes.

Doc. 4 : MARSHALL [1890]

§ 7. — Il serait tout aussi raisonnable de discuter sur le point de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui coupe un morceau de papier que de se demander si la valeur est déterminée par l'utilité ou par le coût de production. Il est vrai que lorsqu'une lame est maintenue immobile et que l'on coupe en faisant mouvoir l'autre, nous pouvons dire avec une brièveté peu correcte que c'est la seconde lame qui coupe; mais l'assertion n'est pas rigoureusement exacte et elle n'est admissible que comme une affirmation simplement courante et non comme un exposé rigoureusement scientifique de ce qui se produit en réalité.

De même, lorsqu'une chose déjà produite doit être vendue, le prix que les gens voudront payer pour cette chose sera déterminé par le désir qu'ils ont de cette même chose, et en même temps, par la somme qu'ils peuvent y employer. Leur désir de l'avoir dépend en partie de la chance qu'ils ont, s'il ne l'achètent pas, d'en trouver une autre pareille à un prix moins élevé; ce prix, de son côté,

pend des causes qui déterminent l'offre de cette chose, et l'offre, à son tour, dépend du coût de production. Mais on peut se faire aussi que le *stock* destiné à la vente soit, en pratique, invariablement fixé. Tel est le cas par exemple, lorsqu'il s'agit d'un marché de poissons, marché dans lequel la valeur du poisson, pour chaque jour, est presque exclusivement déterminée par la quantité mise en vente en rapport à la demande. Et si une personne admet que le *stock* est invariable et qu'elle dise que le prix est déterminé par la demande, c'est une brièveté qui, peut-être, est excusable en tant qu'elle ne vise pas à une rigoureuse exactitude. C'est ainsi encore qu'il est excusable, mais non rigoureusement exact, de dire que les prix très différents de la même livre rare peut atteindre lorsqu'il est vendu et revendu à la salle de vente Christie, sont exclusivement gouvernés par la demande.

Si nous prenons un exemple à l'extrême opposé, nous pouvons des marchandises qui se comportent à peu près strictement conformément à la loi du rendement constant, est-à-dire que leur coût moyen de production sera à peu près le même qu'elles soient produites par grandes ou par petites quantités. Dans ce cas, le niveau normal aux environs duquel oscillera le prix du marché sera représenté par ce coût de production défini et fixé (en monnaie). S'il arrive que la demande soit considérable, le prix du marché élèvera pour quelque temps au-dessus de ce niveau; mais cela aura pour résultat une augmentation de la production et alors le prix du marché baissera; le phénomène inverse se produira si la demande descend, pour quelque temps, au-dessous du niveau ordinaire.

En pareil cas, si l'on veut ne pas tenir compte des fluctuations du marché, et si l'on admet que, de toute façon, il produira pour cette marchandise une demande suffisante pour qu'on soit assuré qu'une portion plus ou moins grande de cette marchandise trouvera acquéreur à un prix égal au coût de production, on pourra alors être excusable de ne pas tenir compte de l'influence de la demande et de parler du prix (normal) comme étant déterminé par le coût de production — à condition, cependant, de ne prétendre à aucune exactitude scientifique dans l'exposé de cette doctrine, et d'exposer, à sa véritable place, l'influence de la demande.

Ainsi nous pouvons poser en règle générale que plus sera courte la période que nous examinerons, et plus nous devrons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur; et que, au contraire, plus cette période sera longue et plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur.

La richesse des sociétés dans lesquelles règne le mode de production capitaliste s'annonce comme une « immense accumulation de marchandises ». L'analyse de la marchandise, forme élémentaire de cette richesse, sera par conséquent le point de départ de nos recherches.

La marchandise est d'abord un objet extérieur, une chose qui par ses propriétés satisfait des besoins humains de n'importe quelle espèce. Que ces besoins aient pour origine l'estomac ou la fantaisie, leur nature ne change rien à l'affaire. Il ne s'agit pas non plus ici de savoir comment ces besoins sont satisfaits, soit immédiatement, si l'objet est un moyen de subsistance, soit par une voie détournée, si c'est un moyen de production.

Chaque chose utile, comme le fer, le papier, etc., peut être considérée sous un double point de vue, celui de la qualité et celui de la quantité. Chacune est un ensemble de propriétés diverses et peut, par conséquent, être utile par différents côtés. Découvrir ces côtés divers et, en même temps, les divers usages des choses est une œuvre de l'histoire. Telle est la découverte de mesures sociales pour la quantité des choses utiles. La diversité de ces mesures de marchandises a pour origine en partie la nature variée des objets à mesurer, en partie la convention.

L'utilité d'une chose fait de cette chose une valeur d'usage. Mais cette utilité n'a rien de vague et d'indécis. Déterminée par les propriétés du corps de la marchandise, elle n'existe point sans lui. Ce corps lui-même, tel que fer, froment, diamant, etc., est conséquemment une valeur d'usage, et ce n'est pas le plus ou moins de travail qu'il faut à l'homme pour s'approprier les qualités utiles qui lui donne ce caractère. Quand il est question de valeurs d'usage, on sous-entend toujours une quantité déterminée, comme une douzaine de montres, un mètre de toile, une tonne de fer, etc. Les valeurs d'usage des marchandises fournissent le fonds d'un savoir particulier, de la science et de la routine commerciales. Les valeurs d'usage ne se réalisent que dans l'usage ou la consommation. Elles forment la matière de la richesse, quelle que soit la forme sociale de cette richesse. Dans la société que nous avons à examiner, elles sont en même temps les soutiens matériels de la valeur d'échange. — La valeur d'échange apparaît d'abord comme le rapport quantitatif, comme la proportion dans laquelle des valeurs d'usage d'espèces différentes s'échangent l'une contre l'autre, rapport qui change constamment avec le temps et le lieu. La valeur d'échange semble donc quelque chose d'arbitraire et de purement relatif; une valeur d'échange intrinsèque, immanente à la marchandise, paraît être, comme dit l'école, une *contradictio in adjecto*.^{1, 2} Considérons la chose de plus près.

Une marchandise particulière, un quarteron de froment, par exemple, s'échange dans les proportions les plus diverses avec d'autres articles. Cependant, sa valeur d'échange reste immuable, de quelque manière qu'on l'exprime, en x cirage, y soie, z or, et ainsi de suite. Elle doit donc avoir un contenu distinct de ces expressions diverses.

Prenons encore deux marchandises, soit du froment et du fer. Quel que soit leur rapport d'échange, il peut toujours être représenté par une équation dans laquelle une quantité donnée de froment est réputée égale à une quantité quelconque de fer, par exemple : 1 quarteron de froment = a kilogramme de fer. Que signifie cette équation ? C'est que dans deux objets différents, dans 1 quarteron de froment et dans a kilogramme de fer, il existe quelque chose de commun. Les deux objets sont donc égaux à un troisième qui, par lui-même, n'est ni l'un ni l'autre. Chacun des deux doit, en tant que valeur d'échange, être réductible au troisième, indépendamment de l'autre.

Un exemple emprunté à la géométrie élémentaire va nous mettre cela sous les yeux. Pour mesurer et comparer les surfaces de toutes les figures rectilignes, on les décompose en triangles. On ramène le triangle lui-même à une expression tout à fait différente de son aspect visible : au demi-produit de sa base par sa hauteur. De même, les valeurs d'échange des marchandises doivent être ramenées à quelque chose qui leur est commun et dont elles représentent un plus ou un moins.

Ce quelque chose de commun ne peut être une propriété naturelle quelconque, géométrique, physique, chimique, etc., des marchandises. Leurs qualités naturelles n'entrent en considération qu'autant qu'elles leur donnent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. Mais, d'un autre côté, il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange et que tout rapport d'échange est même caractérisé par cette abstraction. Dans l'échange, une valeur d'utilité vaut précisément autant que toute autre, pourvu qu'elle se trouve en proportion convenable. Ou bien, comme dit le vieux Barbon :

Une espèce de marchandise est aussi bonne qu'une autre, quand sa valeur d'échange est égale; il n'y a aucune différence, aucune distinction dans les choses chez lesquelles cette valeur est la même¹.

Comme valeurs d'usage, les marchandises sont avant tout de qualité différente; comme valeurs d'échange, elles ne peuvent être que de différente quantité.

La valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail. Mais déjà le produit du travail lui-même est métamorphosé à notre insu. Si nous faisons abstraction de sa valeur d'usage, tous les éléments matériels et formels qui lui donnaient cette valeur disparaissent à la fois. Ce n'est plus, par exemple, une table, ou une maison, ou du fil, ou un objet utile quelconque; ce n'est pas non plus le produit du travail du tourneur, du maçon, de n'importe quel travail productif déterminé. Avec les caractères utiles particuliers des produits du travail disparaissent en même temps, et le caractère utile des travaux qui y sont contenus, et les formes concrètes diverses qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce. Il ne reste donc plus que le caractère commun de ces travaux; ils sont tous ramenés au même travail humain, à une dépense de force humaine de travail sans égard à la forme particulière sous laquelle cette force a été dépensée.

Considérons maintenant le résidu des produits du travail. Chacun d'eux ressemble complètement à l'autre. Ils ont tous une même réalité fantomatique. Métamorphosés en *sublimés* identiques, échantillons du même travail indistinct, tous ces objets ne manifestent plus qu'une chose, c'est que dans leur production une force de travail humaine a été dépensée, que du travail humain y est accumulé. En tant que cristaux de cette substance sociale commune, ils sont réputés valeurs.

Le quelque chose de commun qui se montre dans le rapport d'échange ou dans la valeur d'échange des marchandises est par conséquent leur valeur; et une valeur d'usage, ou un article quelconque, n'a une valeur qu'autant que du travail humain est matérialisé en lui.

Comment mesurer maintenant la grandeur de sa valeur? Par le *quantum* de la substance « créatrice de valeur » contenue en lui, du travail. La quantité de travail elle-même a pour mesure sa durée dans le temps, et le temps de travail possède de nouveau sa mesure dans des parties du temps telles que l'heure, le jour, etc.

On pourrait s'imaginer que si la valeur d'une marchandise est déterminée par le *quantum* de travail dépensé pendant sa production plus un homme est paresseux ou inhabile, plus sa marchandise a de valeur, parce qu'il emploie plus de temps à sa fabrication. Mais le travail qui forme la substance de la valeur des marchandises est du travail égal et indistinct, une dépense de la même force. La force de travail de la société tout entière, laquelle se manifeste dans l'ensemble des valeurs, ne compte par conséquent que comme force unique, bien qu'elle se compose de forces individuelles innombrables. Chaque force de travail individuelle est égale à toute autre, en tant qu'elle possède le caractère d'une force sociale moyenne et fonctionne comme telle, c'est-à-dire n'emploie dans la production d'une marchandise que le temps de travail nécessaire en moyenne ou le temps de travail nécessaire socialement.

Le temps socialement nécessaire à la production des marchandises est celui qu'exige tout travail, exécuté avec le degré moyen d'habileté et d'intensité et dans des conditions qui, par rapport au milieu social donné, sont normales. Après l'introduction en Angleterre du tissage à la vapeur, il fallut peut-être moitié moins de travail qu'auparavant pour transformer en tissu une certaine quantité de fil. Le tisserand anglais, lui, eut toujours besoin du même temps pour opérer cette transformation; mais dès lors le produit de son heure de travail individuelle ne représenta plus que la moitié d'une heure sociale de travail et ne donna plus que la moitié de la valeur première.

C'est donc seulement le *quantum* de travail, ou le temps de travail nécessaire, dans une société donnée, à la production d'un article qui en détermine la quantité de valeur¹. Chaque marchandise particulière compte en général comme un exemplaire moyen de son espèce². Les marchandises dans lesquelles sont contenues d'égales quantités de travail, ou qui peuvent être produites dans le même temps, ont, par conséquent, une valeur égale. La valeur d'une marchandise est à la valeur de toute autre marchandise, dans le même rapport que le temps de travail nécessaire à la production de l'une est au temps de travail nécessaire à la production de l'autre.

La quantité de valeur d'une marchandise resterait évidemment constante si le temps nécessaire à sa production restait aussi constant. Mais ce dernier varie avec chaque modification de la force productive du travail, qui, de son côté, dépend de circonstances diverses, entre autres de l'habileté moyenne des travailleurs; du développement de la science et du degré de son application technologique; des combinaisons sociales de la production; de l'étendue et de l'efficacité des moyens de produire et des conditions purement naturelles. La même quantité de travail est représentée, par exemple, par 8 boisseaux de froment, si la saison est favorable, par 4 boisseaux seulement dans le cas contraire. La même quantité de travail fournit une plus forte masse de métal dans les mines riches que dans les mines pauvres, etc. Les diamants ne se présentent que rarement dans la couche supérieure de l'écorce terrestre; aussi faut-il pour les trouver un temps considérable en moyenne, de sorte qu'ils représentent beaucoup de travail sous un petit volume. Il est douteux que l'or ait jamais payé complètement sa valeur. Cela est encore plus vrai du diamant. D'après *Eschwege*, le produit entier de l'exploit-

ation des mines de diamants du Brésil, pendant 80 ans, n'avait pas encore atteint en 1823 le prix du produit moyen d'une année et demie dans les plantations de sucre ou de café du même pays, bien qu'il représentât beaucoup plus de travail et, par conséquent plus de valeur. Avec des mines plus riches, la même quantité de travail se réaliserait dans une plus grande quantité de diamants dont la valeur laisserait. Si l'on réussissait à transformer avec peu de travail le charbon en diamant, la valeur de ce dernier tomberait peut-être au-dessous de celle des briques. En général, plus est grande la force productive du travail, plus est court le temps nécessaire à la production d'un article, et plus est petite la masse de travail cristallisée en lui, plus est petite sa valeur. Inversement, plus est petite la force productive du travail, plus est grand le temps nécessaire à la production d'un article, et plus est grande sa valeur. La quantité de valeur d'une marchandise varie donc en raison directe du *quantum* et en raison inverse de la force productive du travail qui se réalise en elle.

Nous connaissons maintenant la substance de la valeur: c'est le travail. Nous connaissons la mesure de sa quantité: c'est la durée du travail.

Une chose peut être une valeur d'usage sans être une valeur. Il suffit pour cela qu'elle soit utile à l'homme sans qu'elle provienne de son travail. Tels sont l'air, des prairies naturelles, un sol vierge, etc. Une chose peut être utile et produit du travail humain, sans être marchandise. Quiconque, par son produit, satisfait ses propres besoins, ne crée qu'une valeur d'usage personnelle. Pour produire des marchandises, il doit non seulement produire des valeurs d'usage, mais des valeurs d'usage pour d'autres, des valeurs d'usage sociales¹. Enfin, aucun objet ne peut être une valeur s'il n'est une chose utile. S'il est inutile, le travail qu'il renferme est dépensé inutilement et conséquemment ne crée pas de valeur.

LES NOUVEAUX COURANTS DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE

Les premiers fondements de la science économique remontent à Aristote, qui distingue et étudie assez longuement la « chrématistique », science des relations entre les richesses matérielles et l'« économique », science de la répartition des richesses produites. Dès le xvii^e siècle, c'est-à-dire en même temps que les sciences physiques et mathématiques, la science économique fut réveillée de son long sommeil. Ce fut l'œuvre des mercantilistes (Colbert, Sully) ; c'est en 1615 (époque à laquelle Galilée découvrait à Venise les phases de la planète Vénus et jetait à Pise les premières bases de la mécanique rationnelle) qu'A. de Montchrétien publia le premier traité moderne d'économie politique. Dès le xviii^e siècle, les physiocrates (Quesnay, Turgot, Dupont de Nemours) avaient posé les assises d'une connaissance sérieuse des mécanismes économiques. En 1776, les *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, d'A. Smith, avaient fait penser aux contemporains que la science économique était fondée solidement, et progresserait désormais aussi vite que les sciences physiques, plus vite même que les sciences chimiques.

Cependant, plus de trois siècles après Montchrétien, plus de cent cinquante ans après Adam Smith, la science économique n'occupe encore qu'une place dérisoire dans la connaissance scientifique contemporaine.

Cela tient à deux ordres de faits, manifestement dépendants l'un de l'autre. Le premier est la lenteur de l'évolution de la mentalité des hommes ; la science économique, n'ayant pas eu de place dans l'enseignement traditionnel scolastique, n'en a reçu qu'une très petite à l'heure actuelle encore dans l'enseignement supérieur et n'en a reçu aucune dans l'enseignement normal¹. Le second est l'insuffisance de la science économique

1. La première chaire d'économie politique créée en France dans l'enseignement supérieur est celle qui fut créée pour J.-B. Say en 1819 au Conservatoire des Arts et Métiers. Ce n'est qu'en 1896 que l'économie politique entra dans l'enseignement régulier des Facultés de droit. Au contraire les enseignements qui existaient déjà dans les anciennes sorbonnes ont conservé leur place prépondérante, quoique leur méthode, leur contenu ou leur importance pour la pensée, aient varié depuis lors (langues anciennes, mathématiques, physique, chimie). Cela tient à ce fait fondamental et naturel que les maîtres n'enseignent en général que ce qu'ils ont eux-mêmes appris.

classique, en désignant par cet adjectif de « classique » celle qui est, à l'heure actuelle, enseignée dans l'enseignement supérieur en France et à l'étranger.

Les conséquences de cette situation sont si graves qu'elles apparaissent à tous les esprits. Le bonheur de l'humanité ne serait pas diminué si l'énergie atomique était encore un mirage et si les phases de Vénus ou les satellites de Jupiter nous étaient encore totalement inconnus ; par contre, le sort des peuples, l'agrément et l'équilibre de la vie quotidienne de chacun d'entre nous sont gravement compromis par l'absence d'une science économique valable et par les erreurs politiques qui en résultent.

L'objet du présent article est de prendre conscience de l'échec de la recherche économique telle qu'elle a été conduite jusqu'à nos jours¹ ; il est ensuite d'étudier les efforts de renouvellement qui se sont manifestés depuis une dizaine d'années, et de dégager ainsi les tendances qui paraissent devoir faire sortir la science économique classique de l'impasse où elle se trouve maintenant engagée.

LA THÉORIE CLASSIQUE

L'économie politique telle qu'elle est à l'heure actuelle enseignée peut être divisée en trois grandes disciplines : la théorie économique ; la description des institutions et des cadres de la vie économique ; les doctrines économiques. Les doctrines sont des jugements portés, au nom de la morale ou de la justice sociale, sur les institutions politiques réelles qui commandent en fait la vie économique, ou sur les institutions possibles qui, dans l'esprit de ceux qui les imaginent, paraissent devoir être substituées aux institutions existant réellement ; ces doctrines n'ont donc pas et ne peuvent pas avoir le caractère d'une étude scientifique. De même, l'étude des cadres de la vie économique est une description absolument empirique des législations existantes et des méthodes commerciales. On y décrit, sans idée générale et sans aucune recherche des liens de cause à effet, le commerce, l'industrie, l'agriculture, en s'étendant traditionnellement sur les opérations bancaires et sur les opérations de crédit. Ces descriptions sont assorties en général de quelques notions de géographie économique, toujours beaucoup trop réduites. De même, la technologie, ou description des techniques de production, qui devrait avoir une large place dans cette partie des cours, y reste à peu près ignorée².

La seule branche de l'économie politique qui ait un caractère scientifique est donc la théorie économique, et c'est d'elle seule que nous traite-

1. Une étude plus approfondie montrerait que les erreurs les plus graves ont été commises depuis 1850. Jusqu'à LAVOISIER : *De la richesse territoriale du Royaume de France* (1791), à RICARDO : *Principles of political economy and taxation* (1817) et, à moindre degré, jusqu'à J. STUART MILL : *Principes d'Économie Politique* (1848), la science économique était restée bien orientée et avait réussi une construction valable pour son temps.

2. Une heureuse réaction commence à se faire sentir à cet égard. C'est ainsi que M. ARMAND a inauguré à l'École Nationale d'Administration un cours sur « les techniques de l'industrie ». De même la comptabilité, dont on verra plus loin l'importance pour la science économique, est enseignée à cette École, et est devenue matière obligatoire pour la section économique de l'Institut d'Études Politiques (ex-École des Sciences Politiques).

rons ici ; c'est elle qui doit dégager les lois du mécanisme économique, et donc révéler aux hommes les conséquences nécessaires d'un phénomène donné ou les conditions nécessaires d'un résultat cherché.

Il est nécessaire de noter que cette distinction fondamentale entre la théorie, la technique et la doctrine, pour simple et évidente et nécessaire qu'elle soit, n'est nullement classique. La plupart des auteurs présentent à leurs élèves, ou à leurs lecteurs, un agréable mélange de désirs et de réalités, de détails secondaires et de principes généraux, d'observations objectives et de synthèses ambitieuses. C'est seulement en 1929, et après avoir déjà auparavant lutté pour que l'on séparât l'étude des *cadres* de la vie économique de celle des *mécanismes*, que Gaëtan Pirou insista sur la distinction nécessaire entre théorie et doctrine, c'est-à-dire en somme, entre la science économique et la littérature politique à préférence économique¹.

I. — PRINCIPAUX ELEMENTS DE LA THEORIE ECONOMIQUE CLASSIQUE

Lorsqu'un esprit non prévenu prend connaissance de la théorie économique classique, c'est-à-dire de l'ensemble des principes qui, dans l'économie politique telle qu'elle est actuellement enseignée, ont un caractère scientifique et tendent à révéler le *mécanisme* des faits économiques, il est étonné de la voir réduite à quelques éléments fragmentaires, dont seules l'obscurité et l'indécision des thèses gonflent le volume. Les résultats classiques peuvent en effet se grouper sous trois théories, c'est-à-dire que l'on peut grouper autour de trois grands « centres d'intérêt » l'ensemble des recherches classiques. Ces trois théories sont : la théorie de la valeur, la théorie de l'équilibre général, la théorie de l'emploi².

On pourrait croire que la théorie de l'équilibre général, du fait qu'elle s'est donné le qualificatif de « général », prétend à une explication complète de tous les phénomènes de la vie économique. Il n'en est rien. Cette théorie a été formulée pour la première fois, vers la fin du XIX^e siècle, par L. Walras et W. Pareto (école de Lausanne), puis précisée par Knut Wicksell (*Geldzins und Güterpreise*), et ensuite par Myrdal, von Mises, Hayec et Hicks (*Value of capital*) ; elle se borne à affirmer la tendance de l'économie à un équilibre stable, qui serait réalisé par la coïncidence du « taux réel de l'intérêt » avec le « taux naturel de l'intérêt ». Dans la pensée de ces auteurs, le facteur déterminant de l'activité économique est le rapport des investissements à la consommation courante ; or, le montant des investissements dépend de la différence entre l'intérêt des sommes d'argent empruntées par l'entrepreneur (taux réel de l'intérêt) d'une part, et, d'autre part, la productivité réelle du capital acquis à l'aide de cet emprunt (taux naturel). Les économistes wickselliens montrent ensuite comment le mouvement général des prix, et par suite les crises, dépendent du revenu monétaire des individus, revenu commandé par les avances et crédits monétaires consentis aux entrepre-

1. G. PIROU, *Doctrines sociales et science économique* (1929).

2. En fait, l'enseignement classique expose d'abord en préambule, mais avec une certaine réticence, les résultats fondamentaux des physiocrates et des écoles d'Adam Smith et de Stuart Mill, en particulier la théorie de la rente de Ricardo.

neurs. On peut ainsi résumer cette théorie en disant qu'elle fait dépendre l'évolution économique du taux de l'intérêt, au point qu'elle conduit à conclure qu'il y aurait « équilibre général » si le taux réel de l'intérêt était égal au taux naturel, et que, de même, il y aurait équilibre durable et « absence de crises » « dans une économie sans monnaie »¹.

La théorie de la valeur, dont le principe remonte à une distinction traditionnelle entre la valeur et le prix, a donné lieu à une littérature considérable : les auteurs les plus célèbres qui ont contribué à son élaboration sont Ricardo et Karl Marx avant 1870 ; Böhm-Bavérk, Menger, et les deux écoles de Vienne lui ont fait franchir un progrès décisif en y introduisant les facteurs subjectifs et la notion d'utilité marginale ; depuis 1920, divers auteurs ont enfin tenté de rapprocher la théorie des faits observables, en faisant intervenir la notion de « valeur sociale ». D'après cette théorie, la valeur économique d'une marchandise dépend de l'utilité de la dernière unité de cette marchandise qu'il est possible d'acquérir. Elle dépend donc non seulement du travail nécessaire à la production des marchandises, mais encore de la rareté et de facteurs psychologiques et sociaux. François Perroux reconnaît à la théorie de la valeur un pouvoir « ordonnant », c'est-à-dire l'avantage de résumer logiquement « les études classiques relatives à l'échange et à l'emploi » ; mais elle « n'est générale que parce qu'elle est dépouillée » ; aussi ne faut-il pas s'étonner « qu'elle ne prenne un sens concret qu'enrichie de tous ces traits qui spécifient les fins et les institutions d'une époque et d'un lieu »².

Enfin, la théorie de l'emploi, due à J.-M. Keynes et par conséquent toute récente (1936), introduit pour la première fois dans la théorie économique la notion de chômage. Elle est fondée sur une équation fondamentale (l'équilibre des revenus et des dépenses), d'où Keynes déduit la nécessité de l'égalité de l'épargne et des investissements. Cette égalité est commandée par une convenable valeur de la « propension à consommer », d'une part, et de la « propension à investir », d'autre part³.

Il ne saurait être question de donner ici une idée quelque peu précise de ces trois grandes théories, dont chacune constitue un édifice intellectuel considérable. Comme je l'ai dit, leur perfection logique et leur complexité font leur force et les mettent à l'abri de l'indiscrétion des profanes. Mais ces qualités intellectuelles font leur faiblesse scientifique et permettent de faire, au moins des deux premières, une critique décisive par le seul examen objectif de leurs résultats concrets.

1. Cf. R. MARJOLIN : *Prix, monnaie et production* (1941). Dans cette brillante œuvre de jeunesse, M. Marjolin, qui est à l'heure actuelle l'un des meilleurs experts de la politique économique mondiale, tente de tirer de la théorie de l'équilibre général une explication des faits observés depuis 1820.

2. F. PERROUX, *La valeur* (1943).

3. KEYNES, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1^{re} éd. anglais, 1936).

Parmi les efforts récents qui ont été tentés pour redonner à l'économie rationnelle classique un nouvel essor, on doit signaler ceux de M. ALLAIS (*Economie et Intérêt*, 1947). Avec une originalité et une vigueur exceptionnelles de pensée, M. Allais forme une synthèse des connaissances théoriques relatives au problème de l'intérêt. Il prend pour point de départ les théories classiques exprimées sous la forme perfectionnée que leur a donnée l'Américain Irving Fisher, et leur apporte d'importantes corrections ; il aboutit ainsi à des vues nouvelles sur la monnaie, les prix et les crises en « régime concurrentiel », sur la « maximisation » du « rendement social » et de la « productivité sociale ».

II. — CRITIQUE DES THEORIES CLASSIQUES

L'impuissance des théories classiques à décrire et à prévoir la réalité concrète est, en effet, si absolue qu'il n'est pas nécessaire de connaître le détail de leurs raisonnements pour aboutir à une critique décisive. Le défaut le plus apparent des doctrines économiques classiques est leur *totale inutilité pratique*. Les économistes reprochent souvent aux hommes d'action et aux hommes politiques d'ignorer la science économique et de faire de l'économie sans le savoir ; mais l'argument se retourne en réalité contre les économistes, parce que l'expérience prouve que les hommes d'action n'ont que faire de connaissances abstraites et vagues qui ne leur sont d'aucune utilité dans la vie quotidienne. Le fait qu'il est pratiquement indifférent à l'heure actuelle qu'un ministre de l'Économie nationale ait été ou non formé aux disciplines économiques, oblige en effet à porter un jugement pessimiste sur la valeur de ces disciplines. Tout le monde, depuis Auguste Comte, est resté d'accord sur le fait que la science doit engendrer la prévoyance nécessaire à l'action. Or, il ne se dégage des grandes théories économiques aucune méthode de prévoyance conduisant à des règles d'action pratique.

La raison fondamentale en est que ces théories ne s'attachent pas à décrire les relations ni les évolutions de phénomènes concrets ; elles définissent des entités non observables et prétendent découvrir les liens qui les unissent. Par exemple, la valeur (personne n'a jamais pu observer ni mesurer la valeur ; seul le prix est observable ou mesurable ; mais précisément les théoriciens de la valeur font une distinction fondamentale entre la valeur et le prix). Par exemple, le taux « naturel d'intérêt », que les théoriciens définissent et opposent au « taux réel » de l'intérêt. Par exemple, les courbes de désirabilité (que l'on n'a pu tracer expérimentalement, mais que l'on n'en affirme pas moins correspondre à une réalité certaine). Par exemple encore, les « encaisses désirées », la « propension à investir », la « libre concurrence », la « recherche la plus intelligente du résultat optimum », « l'information parfaite »... et tous autres éléments ou principes inobservés, inobservables, invérifiés, invérifiables, et même souvent sciemment inexacts¹.

Cette habitude des théoriciens classiques de se référer à des entités non observables les conduit, sans qu'ils s'en aperçoivent, à poser en tête de leur raisonnement des définitions qui restreignent gravement le champ de leurs investigations et, par suite, les conduisent à de graves erreurs. Par exemple, tous les économistes qui ont étudié les mouvements de longue durée ont adopté, avec l'économiste anglais Herbeler, cette définition qu'« un mouvement de longue durée est un ensemble de

1. Pour l'auteur de ces lignes, il est aussi peu fécond de raisonner sur la valeur en économique, que de raisonner sur l'aptitude à brûler d'un corps combustible, l'aptitude à tomber d'un corps pesant ou la tendance à virer des planètes qui tournent autour du soleil. Quant au taux « réel » d'intérêt que les économistes classiques considèrent comme unique à une date donnée sur une place donnée, il suffit de lire une cote hoursière pour observer qu'il est en réalité multiple (au jour où j'écris, on trouve en bourse de Paris des valeurs garanties par l'Etat qui rapportent plus de 5,5 p. 100, et d'autres moins de 4,5 p. 100). Que dire alors du taux « naturel » dont personne ne peut préciser la valeur ?

cycles de courte durée ». Cette définition est basée sur cette idée à la fois vraie et fautive qu'il n'y a rien dans la longue durée qui ne soit déjà dans la courte durée. Mais comme les théoriciens de la courte durée ont toujours pris soin d'éliminer les tendances à long terme (afin d'obtenir une meilleure comparabilité des cycles), on est parvenu à ce résultat que l'idéal de l'économiste classique est de retrouver, à la fin de chaque cycle, une situation identique à celle de la fin des cycles précédents. Il en résulte une grave phénomène de mentalité, que l'on peut comparer à celle qui animerait un historien qui voudrait prouver qu'après la crise révolutionnaire, la France s'est retrouvée en 1813 dans le même état qu'en 1788.

Mais la tare la plus grave des théories classiques est qu'elles sont issues d'hypothèses délibérément choisies en dehors de la réalité. Animés par cette idée traditionnelle, mais fautive, que la difficulté de la science économique est due à la « complexité » des phénomènes, les économistes se sont, en effet, considérés comme obligés de recourir, pour trouver un déterminisme simple, à des hypothèses simples. Et comme la réalité observée ne leur fournissait pas ces hypothèses simples, ils ont pris l'habitude de se donner à eux-mêmes des hypothèses irréelles. On échafaude ainsi des raisonnements rationnels basés sur l'hypothèse de la libre concurrence, de l'information parfaite des individus, de la fluidité totale des différents facteurs.

On aboutit ainsi à poser en principe la nécessité de la distinction absolue des problèmes historiques et des problèmes théoriques, comme s'il pouvait y avoir une théorie valable qui soit cependant contredite par l'histoire. L'idéal des chercheurs classiques est ainsi de rechercher un déterminisme détaché du temps et de l'espace ; malgré Karl Marx, la science économique s'est de plus en plus, depuis 1850, séparée de l'histoire ; sa méthode est une sûre garante de son inefficacité.

La cause fondamentale de l'échec de l'économie politique classique (de 1850 à 1940) est l'oubli ou l'ignorance de la condition fondamentale de la recherche scientifique : la science (expérimentale) ne peut traiter que de faits, sinon mesurables, au moins observables, c'est-à-dire descriptibles, enregistrables, photographiables — et non seulement *enregistrables*, mais effectivement *enregistrés*. Il n'y a de science que de l'univers *sensible* observé.

L'échec de la recherche économique classique est d'ailleurs, depuis quelques années, reconnu même par les représentants des traditions universitaires. G. Pirou a été le premier à écrire (en 1943), avec son habituelle loyauté intellectuelle et sa netteté coutumière, « ...que l'on considère l'économie mathématique... ou que l'on envisage plus largement l'économie déductive (alors qu'un siècle et demi s'est écoulé depuis que l'école physiocratique en France édifiait par raisonnement le premier système général de théorie économique), on voit que le stade des hypothèses non transformées en vérités établies n'a pas été dépassé »¹.

Depuis lors, de nombreux autres professeurs titulaires des grandes chaires officielles de la Faculté de Droit sont entrés dans la voie des critiques constructives. M. Baudin, en conclusion de son grand traité de *La monnaie et la formation des prix*², constate que la science économique

1. *Traité d'économie politique* (Sirey, 1943), Introduction, p. 149.

2. Tome VI (2^e éd., 1947) du *Traité d'économie politique* publié sous la direction de H. TRUCKY (Sirey).

n'a pu encore résoudre « l'énigme des ondes longues » (variations séculaires des prix en monnaie stable). M. Perroux conclut son beau cours de doctorat de l'année scolaire 1946-1947, sur le revenu national et la politique économique quantitative, par le jugement que « ...l'économie n'a pas été cultivée dans ce pays de Quesnay et de Cournot comme elle aurait dû l'être »¹.

Mais les causes de l'échec doivent être dénoncées avec vigueur. En introduisant dans leurs théories des entités non observables, les économistes se sont retranchés eux-mêmes du domaine scientifique, et, ce qui est grave, c'est qu'ils n'en ont pas eu conscience. En introduisant leurs éléments irréels, inobservables ou invérifiables : « libre concurrence » (Stuart-Mill et tous les économistes « libéraux »), « taux naturel d'intérêt » (Wicksell), « valeur actuelle des biens de capital » (Myrdal), « rendement marginal du capital » (Keynes), « information parfaite » (Allais), ces économistes se retranchent délibérément du domaine de la science expérimentale. De même, en recourant systématiquement à l'usage de « modèles simplifiés », abstraits, du monde réel, et en affirmant sans trêve la nécessité de recourir à de tels schémas, les économistes et économètres classiques pénètrent dans le champ infini, magique et décevant des logiques pures et des géométries non-euclidiennes.

Cependant, comme je l'ai dit plus haut à propos de G. Pirou, une réaction, qui n'a jamais été totalement absente, a commencé de devenir sensible à partir de 1930 et tend à dégager la théorie économique de son idéalisme cérébral. On a commencé de comprendre que la distinction entre rationalistes et positivistes ne devait pas s'accomplir seulement à un échelon du travail de la recherche scientifique. De même que l'on commence à comprendre qu'il faut séparer l'exposé des désirs de la description des réalités, on s'aperçoit que la vérification expérimentale ne doit pas porter seulement sur les prémisses ou sur les conclusions d'un raisonnement, mais sur toutes les étapes et sur toutes les conséquences de ce raisonnement et de ces résultats.

Mais le mouvement n'est encore connu et admis que d'un petit nombre : dans une analyse, par ailleurs excellente, sur l'œuvre de G. Pirou, M. J.-C. Antoine écrit encore, en mars 1948 : « Partout où elle est actuellement vivante, la recherche économique est dominée par l'influence de Keynes »² et à la même date, dans un article profondément révélateur de la psychologie de son auteur, François Perroux exprime ainsi ses inquiétudes à l'égard d'une nouvelle tendance de la science économique : « Tout en reconnaissant expressément l'intérêt primordial de cet ordre de recherches, on est contraint de reconnaître qu'elles sont dangereusement isolées et « coupées » des analyses poursuivies et des acquisitions enregistrées dans les principaux domaines de la recherche économique traditionnelle.³ »

1. Cours autographiés de la Faculté de droit, Centre de documentation universitaire, 1947.

2. *Critique*, mars 1948, p. 261.

3. *Revue d'Economie Politique*, livraison consacrée à la mémoire de Gaétan Pirou, datée juillet-août 1947, publiée en avril 1948. L'inquiétude de M. Perroux me paraît exactement aussi grave que celle qui viendrait à l'esprit à propos de l'œuvre de Lavoisier. Celui-ci s'est en effet « coupé dangereusement » des recherches des alchimistes ; il a substitué la terminologie des corps purs à celle des mélanges aux noms latins, que nous pouvons encore nous donner le plaisir de lire sur les pots en faïence des musées de pharmacie.

LES EFFORTS DE RENOUVELLEMENT

Le renouvellement de cette économie sclérosée est donc le fait d'hommes qui voient dans la science une *méthode d'observation du monde sensible*. De cette nouvelle école, les uns restent, par une réaction excusable mais stérilisante, méfiants à l'égard du raisonnement rationnel ; ils sont empiristes, consciencieux observateurs, ennemis des synthèses. Les autres, sentant la nécessité, pour l'enseignement et pour la mémoire des résultats acquis, de recourir à des synthèses rationnelles, ne s'interdisent pas la construction théorique, mais vérifient chaque stade de leurs raisonnements par l'observation des faits concrets. Telles sont les grandes tendances de la conception que je puis appeler « concrète » de la science économique, et dont il est possible de préciser les méthodes en étudiant successivement les précurseurs (AFTALION, RIST, SIMIAND), et les réalisateurs, hommes de science ou hommes d'action.

I. — LES PRÉCURSEURS

En France, dès 1910, M. Aftalion préconisa l'introduction dans les schémas classiques des *délais* nécessaires à la réalisation des phénomènes (par exemple, ce n'est pas dès que le taux de l'intérêt est augmenté que l'offre de capitaux augmente). Ainsi, le *temps*, variable fondamentale de toute évolution, fit une timide apparition dans la science économique. Peu de temps après, M. Rist donna aux méthodes statistiques un éclat qu'elles n'avaient pas eu encore en France en publiant les *Tableaux de l'Économie Française*, et en fondant l'Institut de Recherches économiques appliquées.

Presque à la même époque, Simiand publia son grand ouvrage *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, dont la méthode scientifique rigoureuse était malheureusement gâtée par une méfiance excessive à l'égard de l'esprit de synthèse, et par une minutie exagérée dans l'analyse, aboutissant en fait à une absence complète de clarté.

Ces précurseurs français s'appuyaient d'ailleurs sur une tradition positive et quantitative qui n'a jamais été totalement absente de la recherche économique et dont Dugé de Bernonville et plusieurs de ses collègues de la Statistique générale de la France furent de bons représentants. Aux États-Unis notamment, cette tradition est toujours restée vivante (Marshall, Mitchell) ; elle sauve une fraction non négligeable de l'œuvre des disciples de Keynes ; elle explique pour une large part l'intensité du mouvement de rénovation que l'on constate aujourd'hui dans ce pays.

II. — L'ÉCOLE CONCRÈTE CONTEMPORAINE

Le mouvement actuel de renouvellement, pour récent qu'il soit, est en effet visible dans tous les pays, mais il revêt une ampleur particulière aux États-Unis d'Amérique. Partout les auteurs qui y contribuent peuvent être assez facilement divisés en deux groupes : les hommes de

science, professeurs ou chercheurs désintéressés, ayant pour objet la seule observation des faits ; — et les hommes d'action ou hommes de gouvernement, se donnant pour but de promouvoir une politique économique, soit à l'échelon d'une entreprise, soit à l'échelle d'une nation.

En France, le renouveau des études économiques est l'œuvre de statisticiens, presque tous formés dans l'une de nos grandes écoles scientifiques et presque tous héritiers des traditions de la Statistique générale de la France. Parmi eux, les uns se sont efforcés de faire progresser les méthodes d'observation et les méthodes d'interprétation des résultats fournis par ces statistiques (MM. Divisia, Fréchet). Les autres ont ajouté à leurs préoccupations statistiques des intentions proprement économiques : le chef de cette école est incontestablement M. Sauvy, qui, le premier, a introduit en France les études de conjoncture, c'est-à-dire les analyses de la situation économique au jour le jour et les prévisions à court terme. Fondateur de l'Institut de Conjoncture en 1938 et maintenant directeur de l'Institut d'Études Démographiques, représentant de la France à l'O. N. U., M. Sauvy a formé ou groupé autour de lui un bon nombre d'hommes de science et de chercheurs, parmi lesquels nous pouvons citer M. L.-A. Vincent, premier théoricien de la comptabilité nationale, et M. Dumontier, auteur de la première comptabilité nationale française¹.

Le caractère concret et vivant de ces recherches d'observation économique a en effet retenu très rapidement l'attention des jeunes gens et provoqué autour des idées nouvelles un courant de curiosité bientôt générateur de travaux, alors même qu'elles ne faisaient encore l'objet d'aucun enseignement. Le même phénomène s'est manifesté aux États-Unis, avec une ampleur évidemment plus grande, résultant du grand nombre des chercheurs et des moyens matériels mis à leur disposition. Il est bien entendu impossible, dans cette notice, de citer tous les noms ou même tous les centres de recherche. Le foyer le plus important, et qui s'est assigné la première place aussi bien par la continuité de son effort que par la qualité de ses résultats, est le National Bureau of Economic Research, association privée, fondée à New York en 1920 et systématiquement orientée à partir de 1930 vers les analyses quantitatives. Parmi les plus importants travaux du National Bureau, on peut citer les études sur le rendement du travail de M. Fabricant, *Employment in Manufacturing, 1899-1939* (1942), les études sur les crises de MM. Burns et Mitchell, *Measuring Business Cycles* (1946), les études sur l'agriculture de MM. Barger et Landsberg, *American Agriculture, 1899-1936* (1942), les travaux sur le revenu national de M. Kuznets, *National product since 1869* (1946). Les publications du National Bureau of Economic Research réunissent à l'heure actuelle une centaine de titres, et il n'est aucun d'eux qui ne soit important pour la science économique ou pour l'histoire récente des États-Unis.

1. Comme on l'a dit plus haut, l'enseignement officiel ne se ferme pas systématiquement aux nouvelles tendances. F. Ferroux, dont nous avons évoqué les fécondes inquiétudes, a fondé l'Institut des sciences économiques appliquées, où il accueille largement tous les chercheurs français et étrangers ; les tendances concrètes s'y dégagent avec difficulté des traditions abstraites. De nombreux autres professeurs de la Faculté de droit et de l'Institut d'Études Politiques marquent également dans leurs cours les préoccupations nouvelles. De même la *Revue d'Économie Politique* et des sociétés savantes, telles que la Société de Statistique de Paris et la Société d'Économie politique, sont largement ouvertes aux études des jeunes auteurs.

Les travaux du National Bureau et de plusieurs autres associations de recherche qui se sont constituées depuis une vingtaine d'années¹ rencontrèrent aux États-Unis un succès croissant lorsque la crise de 1929 appela l'attention du public sur la nécessité d'une action économique à l'échelle nationale. Le président Roosevelt ayant adopté le *New Deal*, passionna l'opinion pour les méthodes de l'économie dirigée. La mise en œuvre de ces méthodes entraîna l'organisation d'importants services ministériels, nécessaires à la préparation des décisions, à leur contrôle et à l'enregistrement des résultats. Parmi les nombreux organismes créés et les nombreux travaux effectués alors, on doit noter le National Research Project et les recherches relatives à la productivité du travail, c'est-à-dire à la mesure des quantités produites dans une unité de temps de travail ; ces travaux sont, à l'heure actuelle, continués par le Department of Labor sous la direction de M. Evans, puis de M. Silberman. Il faut citer également la « National Income Unit » du Department of Commerce, où se révéla une personnalité bien caractéristique de ces économistes-hommes d'action que produit maintenant l'Amérique : M. Robert Nathan.

L'échéance de la guerre accentua évidemment le mouvement d'intervention de l'État dans la vie économique et l'étendit à toutes les nations ; en France, en Angleterre, aux États-Unis, on suivit l'exemple de l'Allemagne et de l'U. R. S. S.² ; partout les méthodes d'autorité aboutirent au résultat cherché, celui de l'accroissement des productions de guerre. Cette transformation dans la conception des tâches traditionnelles de l'État laissa des traces durables. A la fin de la guerre, tous les états-majors administratifs spécialisés dans les tâches économiques restèrent en place, et les planifications de paix succédèrent aux planifications de guerre.

Il en résulte une transformation radicale dans la structure de la recherche économique entre les années 1930 et les années 1940. En 1930, la recherche économique était le fait de professeurs et d'universitaires ; en 1948, les universitaires restent évidemment en lice, mais la fraction la plus agissante et la mieux pourvue de moyens matériels est celle des fonctionnaires, auxiliaires des gouvernements. Sans doute peut-on craindre que ces derniers ne soient excessivement préoccupés de problèmes politiques et de difficultés journalières ; cependant, il suffit qu'une très faible

1. Ces associations sont, le lecteur s'en doute, très nombreuses. On doit citer notamment l'American Economic Association, le Social Science Research Council, la Brookings Institution, le National Industrial Conference Board, la National Planning Association, l'Industrial Research Department of the Un. of Pennsylvania, etc...

2. En Angleterre, les économistes les plus représentatifs des nouvelles tendances sont R. Stone, M. Meade et L. Robbins, qui fut le premier directeur du War Economic Cabinet Office. On parlera plus loin de C. Clark. Le W. E. C. O. a publié les résultats de ses travaux sur le revenu national et les dépenses nationales, sous forme de documents administratifs : *White Papers*. Les problèmes de la productivité et du rendement du travail ont été étudiés par L. Rostas ; le Board of Trade a formé une section d'ingénieurs-conseils en matière de rendement du travail ; il a organisé pour l'étude de ces questions des *Working Parties*.

Un Comité on Industrial Productivity vient d'être constitué sous la présidence de Sir Henry Tizard.

On trouve bien entendu dans presque tous les pays des représentants de l'école concrète ou quantitative. Des résultats particulièrement intéressants ont été acquis en Suède (Lundberg, K. Koch...), en Italie (C. Gini) et naturellement en U. R. S. S. (Voznessenski).

partie d'entre eux puisse se consacrer à des travaux à plus long terme, pour que la recherche scientifique y trouve un grand avantage. C'est ainsi que les travaux économiques les plus vivants émanent, à l'heure actuelle, des instituts de statistique ou des administrations gouvernementales ou inter-gouvernementales chargées de dresser des inventaires, des programmes, des plans économiques : en France, l'Institut de la Statistique et des Études Économiques, avec MM. Closon, Piatier, Rivet ; le Commissariat général au Plan, avec MM. Monnet, Marjolin, Vergeot, Uri, Dumontier ; l'Institut d'Études démographiques, avec MM. Sauvy, Daric, Chevalier ; à l'étranger, les commissions économiques du Plan Marshall, du Plan Morrison, des Nations Unies, des Seize nations européennes pour l'aide américaine, le Fonds monétaire international, etc...¹. Ainsi, les économistes occidentaux se trouvent maintenant fortement orientés dans la voie de l'action, que leur avaient ouverte, dès 1930, les économistes soviétiques, auteurs des premiers plans quinquennaux.

La recherche scientifique se trouve donc fortement engagée dans l'étude de la réalité concrète, enregistrée par des documents comptables et statistiques ; elle se donne pour tâche d'influer sur cette réalité. Il en résulte une hygiène salubre qui débarrassera certainement la science économique des mythes et des conceptions purement cérébrales qui ont dominé les esprits au cours du siècle précédent.

Cependant, il ne faut pas se dissimuler que ce mouvement de recherche reste à l'heure actuelle fragmenté, d'une part, par l'empirisme des chercheurs, et, d'autre part, par le particularisme du but assigné aux recherches. L'empirisme de la nouvelle école provient du fait qu'elle est en réaction contre les décevantes synthèses de l'école classique, et aussi du fait qu'elle est en grande partie animée par les traditions anglo-saxonnes qui remontent à François Bacon et tiennent en suspicion les idées générales et les systèmes logiques ; la formation mathématique de plusieurs économistes français les écarte également de toute préoccupation doctrinale. Enfin, les objectifs à court terme de la conjoncture et à moyen terme de la planification ne sont pas favorables à l'effort désintéressé, qui peut seul, dans le calme de la pensée, faire apparaître les mécanismes de la structure.

Ainsi, l'effort de renouvellement de la science économique accumule dans tous les domaines une masse d'observations. Mais il ne résout pas encore le problème scientifique dans son ensemble, qui est d'expliquer les faits après les avoir observés. Il est indispensable, mais il ne suffit pas d'observer le mouvement des planètes pour créer une science astronomique ; il faut encore imaginer le schéma de Copernic et découvrir les lois de Képler. La science économique est donc entrée vers 1935 (ou plus

1. L'Institut de la Statistique et des Études Économiques publie aux Presses Universitaires des études de conjonctures relatives à la France et au monde entier, qui ont déjà été signalées comme du premier intérêt aux lecteurs des *Annales*. — Le Commissariat au Plan (16, rue de Martignac, Paris) publie les rapports semestriels au Conseil du Plan, les rapports des diverses « Commissions de Modernisation » et des études spéciales du premier intérêt (*Revenu national, Bilan national, Rapport du Groupe de travail de la productivité*). — L'organisation des Nations Unies et ses différents organismes économiques (Département des Affaires économiques, Bureau international du Travail, Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture) poursuivent les travaux et les publications de la Société des Nations (*Annuaire*, *Bulletins mensuels*, nombreuses études spéciales d'un très grand intérêt) ; le dépositaire pour la France est l'éditeur Pedone.

exactement est à nouveau rentrée, après en être inconsciemment sortie depuis 1850), dans la phase expérimentale ; mais il lui manque encore la construction intellectuelle et théorique qui, seule, peut faire apparaître les lois fondamentales de l'évolution, et être ainsi génératrice de mémoire, de prévision et d'action.

C'est à un économiste australien, que sa tentative a très justement rendu célèbre, M. Colin Clark, que revient le mérite d'avoir le premier tenté la synthèse des premiers résultats de l'économie concrète. Après avoir effectué des études scientifiques et notamment en matière de chimie, M. Colin Clark étudia l'économie à Cambridge, où il devint lecteur en 1936 ; il est, à l'heure actuelle, directeur du Bureau de l'Industrie de l'État de Queensland. Sans autre aide que sa vieille règle à calcul, il tenta la synthèse de l'énorme masse de documents accumulés dans les annuaires et dans les revues statistiques, forêts inexplorées de chiffres, portant sur près de cent années et sur plus de trente nations. Le résultat de cette étude fut, après plusieurs autres livres, un ouvrage capital, *The Conditions of Economic Progress*, publié en 1940, et malheureusement parvenu en France seulement après la Libération¹. Il est bien évident que *The Conditions of Economic Progress* ne peut avoir la prétention de fixer une fois pour toutes les résultats de la science contemporaine. Il est hors de doute que ce grand livre néglige des faits fondamentaux et enregistre même des erreurs importantes dans la description des phénomènes. Il n'en est pas moins une magnifique synthèse des résultats de la nouvelle école ; il dégage définitivement les grandes lignes de l'évolution économique en ce qui concerne les mouvements de la population active, le niveau de vie et le revenu réel par tête. Il est le document de base indispensable à toute recherche relative à l'histoire économique de toutes les nations du monde depuis cent ans, et à tous les travaux d'économie théorique. Il est de plus et par conséquent un document fondamental de l'histoire sociale et politique du monde depuis cent ans.

Mais il est évident que l'œuvre de synthèse n'est pas achevée ; les liens entre plusieurs des lois fondamentales dégagées par l'économie concrète n'apparaissent pas encore clairement ; les liaisons indispensables et les ruptures nécessaires entre les recherches nouvelles et les théories classiques restent à étudier ; le facteur fondamental qui domine le mécanisme de la vie économique contemporaine n'est pas encore suffisamment aperçu. Il semble qu'un nouvel effort soit nécessaire pour abattre les murailles, paraissant maintenant infranchissables, qui séparent les résultats de la science économique concrète des résultats valables de la science traditionnelle. Ce résultat paraît cependant pouvoir être obtenu par le renouvellement de la vieille théorie de la production et la substitution au tryptique traditionnel « Nature, Capital, Travail » du nouveau schéma « Nature, Progrès technique, Travail ».

1. Ce livre est épuisé en librairie depuis 1944. Il n'en existe que trois ou quatre exemplaires en France. La revue *Études et Conjonctures*, signalée ci-dessus, en a, sous la direction de M. Piatier, publié en français un très abondant résumé en 1947. Une nouvelle édition est à l'heure actuelle en cours de tirage (Mac Millan, éd.).



Il est donc exact de dire que la science économique est en pleine mutation. Les partisans des méthodes classiques s'aperçoivent eux-mêmes qu'en donnant pour aliment à leur raisonnement un « modèle simplifié et irréal », ils s'évadent du domaine expérimental. Or, la science est une méthode de connaissance fondée sur la méthode expérimentale. Il n'y a pas de science sans observation, et par suite pas de science en dehors du temps. La statique économique, longtemps considérée comme la seule forme de recherche possible, s'évanouit faute de soutien expérimental : la dynamique et le déséquilibre dynamique, réalités sensibles, sont seuls objets de connaissance scientifique. Ainsi, la science économique, qui s'est longtemps tenue à l'écart de l'histoire, vient se remettre à son école et vient y chercher ses aliments. Il ne peut y avoir, dans l'univers qui nous est donné, de science économique en dehors de l'observation de l'évolution historique.

Il semble bien que ce soit la tâche de la France de réaliser cette féconde union de l'histoire et de la science économique, par le lien des méthodes d'observation comptables et statistiques ; les *Annales*, dont les fondateurs avaient, depuis de longues années déjà, prévu cette fécondité, réunissent déjà des esprits ouverts à de telles recherches. La clarté et l'esprit de synthèse, qui caractérisent la pensée scientifique française, trouvent ici une belle carrière. La solution est si près d'être aperçue que l'on peut prévoir qu'elle sera l'œuvre de cette Sixième Section (économique et sociale) de l'École Pratique des Hautes Études, qui vient d'être créée sous la présidence de Lucien Febvre.

JEAN FOURASTIÉ,

Conservatoire National des Arts et Métiers, Paris.

Le cadre de l'analyse économique

La « loi » de l'offre et de la demande explique-t-elle la formation des prix ?

Parmi les grandes questions ayant trait à l'échange, celle de la formation des prix est assurément centrale. Si la théorie économique standard en offre une explication abstraite logique, celle-ci se heurte rapidement à la réalité du mécanisme de rencontre de l'offre et de la demande, dont les caractéristiques sont elles-mêmes relativement méconnues. Les limites inhérentes soulevées par Pascal Combemale à l'approche dominante de la fameuse loi de l'offre et de la demande posent la question des déterminants réels des prix. Sans doute faut-il les chercher plus vraisemblablement dans le pouvoir respectif des offreurs et des demandeurs sur le marché.

C. F.

Pour convaincre le lecteur que les économistes sont des gens utiles capables d'expliquer scientifiquement des phénomènes que chacun de nous peut aisément observer dans sa vie quotidienne, le premier chapitre des manuels d'économie (1) présente invariablement le fonctionnement d'un marché régulé par la célèbre « loi de l'offre et de la demande ». Cette « loi »

apparaît somme toute comme allant de soi : si la récolte de fraises est surabondante en pleine saison, le prix de la barquette tend à baisser ; si l'on cherche vainement des offres d'appartement à louer dans les vitrines des agences immobilières alors que les personnes à la recherche d'un logement se bousculent dans les cages d'escalier, les loyers augmentent... On pourrait multiplier les exemples : lorsque la quantité offerte d'un bien est supérieure à la quantité demandée le prix de ce bien baisse ; quand la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte, le prix augmente. Face à de telles évidences, quel est donc l'intérêt de l'analyse économique ?

Un marché parfait

Pour comprendre le raisonnement des économistes, souvent déroutant pour les profanes, il faut d'abord savoir :

- qu'ils cherchent moins à décrire comment fonctionne l'économie réelle, qu'à démontrer comment devrait fonctionner une économie de marché idéale ;

- qu'ils suivent une démarche « hypothético-déductive », ce qui signifie qu'ils partent d'hypothèses, souvent très irréalistes, pour en déduire des conclusions formellement vraies (au sens où l'utilisation des mathématiques garantit la rigueur formelle du raisonnement, de telle sorte que la validité des conclusions dépend logiquement de la validité des hypothèses) (2).

Dans le cas de la « loi de l'offre et de la demande », cela revient à construire un premier modèle, celui d'un marché parfaitement concurrentiel :

- un marché, défini comme l'ensemble des offreurs et des demandeurs d'un bien ou d'un service particulier, et considéré « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire en faisant abstraction de toutes les interdépendances qui le relient aux autres marchés ;

- l'un des critères de la « perfection » étant que les agents (producteurs, consommateurs) sont « preneurs de prix », c'est-à-dire qu'ils considèrent les prix comme des paramètres exogènes sur lesquels ils n'exercent aucune influence (ils n'ont aucun « pouvoir de marché ») (3).

(1) Un exemple parmi d'autres, celui de Gregory Mankiw, *Principes de l'économie*, traduit chez Economica, Paris, 1998.

(2) Voir sur ce sujet l'article de Bernard Guerrien, « Le raisonnement économique », dans le présent numéro, page 3.

(3) Le lecteur curieux se demandera : si tout le monde « prend » les prix, qui les « donne » ? Nous le remercions de cette très bonne question... qui n'est généralement pas posée dans les manuels, ou à laquelle on apporte cette réponse magique : c'est le marché qui « fait » les prix. Mais « qui » est le marché ?

Une « loi » ?

Sous ces premières hypothèses, on peut essayer de se représenter le comportement des offreurs et des demandeurs sur un marché parfait, celui du bien 1. Commençons par la demande d'un individu nommé Marcel. De quoi dépend-elle ? Des goûts de Marcel (il apprécie plus ou moins le bien 1), de son revenu (principalement son salaire), et du prix du bien 1 (dès lors que l'on néglige les autres marchés). Si l'on suppose que ses goûts et son revenu ne varient pas (on raisonne donc sur un horizon temporel court), alors la quantité demandée par Marcel, q_1^d , ne dépend que du prix, p_1 : à chaque niveau de prix, on peut faire correspondre la quantité maximum de bien 1 que Marcel est disposé à acheter à ce prix (par exemple 10 unités de 1 si le prix est de 2 euros, mais seulement 4 unités si le prix est de 3 euros, etc.). Cette relation est une fonction de demande individuelle : $q_1^d = d(p_1)$. Supposons qu'elle soit continue et monotone. Quel est son sens de variation ? La fonction pourrait être croissante : observant aujourd'hui que le prix augmente, Marcel en déduit qu'il va encore augmenter demain et décide de précipiter ses achats ; un tel comportement, spéculatif (Marcel espère peut-être revendre le bien 1 plus cher demain), est fondé sur une anticipation de l'évolution du prix (celui qui anticipe une baisse de prix préfère au contraire attendre plutôt que d'acheter maintenant). Pour continuer à simplifier l'analyse, faisons abstraction de l'influence des anticipations, comme s'il n'existait aucune incertitude. La fonction pourrait malgré tout rester croissante : si Marcel est pauvre, dans un pays où le budget alimentation est principalement consacré à l'achat de riz, la hausse du prix du riz le rend encore plus pauvre (son pouvoir d'achat baisse) et le contraint à augmenter sa consommation de riz dès lors que cet aliment de base reste moins cher que les autres. C'est seulement à la condition de supposer donnés les goûts, les revenus, puis de faire abstraction des anticipations, de l'incertitude, et d'exclure certains biens dans certaines circonstances, que l'on parvient à démontrer ce que l'on appelle parfois la « loi de la demande » : toutes choses égales par ailleurs, la quantité demandée d'un bien varie en sens inverse de son prix (quand le prix augmente, la quantité demandée baisse). Malgré toutes ces restrictions, cette « loi » ne vaut que pour un certain type de fonction (4), et n'est plus nécessairement vérifiée au niveau agrégé, lorsque l'on additionne les fonctions de demande individuelles pour obtenir la fonction de demande de tous les individus sur un même marché. Admettons malgré tout provisoirement que la fonction de demande agrégée, $q_1 = D(p_1)$, soit décroissante...

Et l'offre ?

Voyons si les choses se présentent mieux du côté de l'offre... Une productrice du bien 1 s'appelle Ginette. La quantité offerte de ce bien par Ginette

dépend de son coût unitaire de production, de son prix de vente et des... anticipations, dont nous continuons toutefois à faire abstraction. Le coût unitaire de production varie en fonction du prix des *inputs* (ressources utilisées : matières premières, main-d'œuvre, etc.), du rendement de ces *inputs*, des innovations techniques et organisationnelles, dont nous faisons aussi... abstraction. Si les prix des *inputs* sont donnés (tous les marchés autres que celui du bien 1 étant comme « gelés »), alors il ne reste qu'un seul facteur de variation du coût : le rendement des *inputs*. En courte période, certains *inputs* sont fixes : Ginette n'a pas la possibilité de faire varier le nombre de machines, la superficie des bureaux, etc. Pour augmenter la production il lui faut par conséquent combiner des quantités croissantes d'*inputs* variables (heures de travail, matières premières, etc.) avec un volume fixe des autres *inputs* nécessaires à la production ; elle doit donc utiliser de plus en plus intensivement ceux-ci. De ce fait, au-delà de la combinaison d'*inputs* la plus efficace, les rendements décroissent, de telle sorte que le coût marginal augmente : la dernière unité produite coûte de plus en plus cher à fabriquer. Une fois ce seuil dépassé, la production d'unités supplémentaires n'est donc rentable que si le prix de vente augmente, lui aussi. On en déduit, sous toutes ces restrictions, que la quantité offerte de bien 1, q_1^s , est une fonction croissante, du prix, p_1 , de ce bien : $q_1^s = s(p_1)$.

Pour rester conciliant, on supposera aussi que cette fonction est continue. Bien sûr, si les rendements étaient croissants et les coûts décroissants, la fonction d'offre de Ginette pourrait être décroissante (elle se contenterait d'un prix plus faible dès lors qu'elle pourrait écouler sur le marché une quantité importante de 1, comme Henry Ford dans les années 20 avec sa voiture, la Ford T). Retenons que la forme de la fonction d'offre dépend de façon cruciale des hypothèses sur les rendements.

Une rencontre heureuse

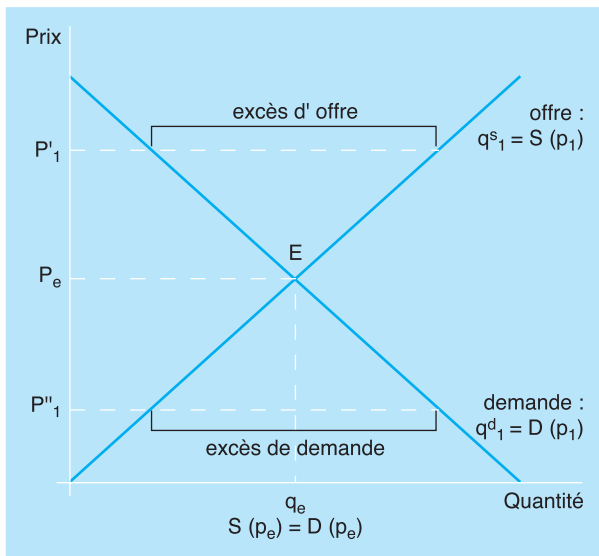
Nous voici enfin parvenus au moment tant attendu de la rencontre de l'offre et de la demande sur notre marché parfait (voir le graphique 1 ci-contre).

Pour le niveau de prix p_1' , on constate un excès d'offre : la quantité offerte est supérieure à la quantité demandée. La concurrence entre les offreurs pour attirer des chalands est vive : on peut supposer qu'elle se traduira par une baisse du prix (mais on ne sait toujours pas qui fait varier ce prix).

Pour le prix p_1'' , inférieur à p_1' , on constate un excès de demande : la quantité demandée est supérieure à la quantité offerte. Cette fois, c'est la concurrence

(4) Ce que l'on appelle la fonction « hicksienne », ou fonction de demande compensée, et non la fonction « marshalienne », qui est la fonction de demande « normale ».

1. Le « marché » du bien 1



entre les demandeurs pour accéder au produit que tout le monde s'arrache, de telle sorte que le prix va probablement augmenter. On pourrait imaginer que ce yo-yo du prix va se poursuivre indéfiniment : tantôt il serait trop élevé, tantôt il serait trop faible. Mais les économistes introduisent en général ici l'image du ressort au bout duquel on vient de suspendre un poids : l'amplitude des oscillations tend à se réduire jusqu'au moment où le ressort devient immobile. On appelle cet état d'immobilité : **l'équilibre** (plus rien ne bouge). Le graphique 1 illustre cette idée qu'existe en effet un prix (d'équilibre), p_e , pour lequel les quantités offertes sont égales aux quantités demandées. Si l'on a foi en la « loi de l'offre et de la demande », il est permis de croire que les fluctuations du prix sur le marché vont résorber les excès d'offre et de demande, de telle sorte que l'on parviendra effectivement en ce point E qui correspond à la définition de ce que l'on appelle l'équilibre concurrentiel.

Le marché tout puissant

Le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz écrit ainsi dans son manuel grand public : « dans les économies de marché concurrentielles, les prix effectifs tendent vers les prix d'équilibre, pour lesquels l'offre et la demande sont égales » (5). Il ajoute même par la suite : « quelle que soit la puissance d'un État, il ne peut pas plus s'opposer à la loi de l'offre et de la demande qu'à la loi de la pesanteur » (6). Cette conclusion révèle l'enjeu de la démonstration : comme la loi de la pesanteur, la loi de l'offre et de la demande s'impose à tous ; c'est « le marché » qui détermine les prix et non quelques groupes occultes. Ces prix de marché correspondent ainsi à une certaine

conception de la justice : ils ne sont pas manipulés, ils « transcendent » les individus. Dès lors, nul n'est fondé à imputer la responsabilité des hausses de loyer aux seuls propriétaires ou la baisse des salaires aux entreprises... En clair : qu'il s'agisse du Bien (enrichissement) ou du Mal (appauvrissement), ce n'est la faute de personne en particulier puisque c'est de la faute de tout le monde (la faillite de l'entreprise s'explique par les milliers de micro-décisions individuelles de ménagères ayant choisi de ne pas mettre son produit dans leur caddie) (7).

En cherchant à imposer leur loi à la « loi » du marché, les gouvernements perturbent cette belle mécanique. Les cas habituellement cités sont ceux du marché immobilier et du marché du travail :

- lorsque l'on impose un plafond aux loyers, l'exemple type étant la loi de 1948, il en résulte un excès de demande de logements, c'est-à-dire une pénurie dont les premières victimes sont les candidats à la location ;

- lorsque l'on impose un salaire minimum, l'exemple type étant le SMIC, il en résulte un excès d'offre de travail, c'est-à-dire une pénurie d'emplois dont les premières victimes sont les chômeurs.

Toute entrave à la flexibilité des prix empêcherait donc le marché d'atteindre l'équilibre et induirait par conséquent des rationnements (de la demande en cas de prix plancher, et de l'offre en cas de prix plafond). On expliquait aussi de cette façon les files d'attente devant les magasins dans les économies des pays de l'ancien bloc communiste (selon l'adage : les portefeuilles sont pleins mais les magasins sont vides). Remarquons que dans les économies de « marché », l'absence de files d'attente n'implique pas la disparition du rationnement : il ne s'effectue pas principalement par les quantités, mais par les prix et les revenus (selon l'adage : les magasins sont pleins mais les portefeuilles sont vides).

À ce stade de l'analyse, il convient de revenir à la question que nous avons laissée en suspens : comment sont déterminés les prix ?

L'offre ou la demande ?

Le premier graphique présenté fut d'abord utilisé par l'économiste anglais Marshall (1842-1924) pour tenter de réconcilier les deux théories de la valeur des marchandises qui s'opposaient jusqu'alors :

(5) Joseph E. Stiglitz (2000), *Principes d'économie contemporaine*, Paris, De Boeck Université, p. 77.

(6) *Ibid.*, p. 98.

(7) Cette pédagogie libérale ne passe pas encore très bien dans notre pays : quand les prix de la viande ou des tomates s'effondrent, quand une grande entreprise licencie, etc., le réflexe (archaïque ?) consiste encore à se tourner vers l'État pour lui demander d'intervenir ; les « victimes » invoquent rarement la fatalité de la « loi de l'offre et de la demande », ou la justice immanente du marché pour expliquer leur sort et l'accepter stoïquement...

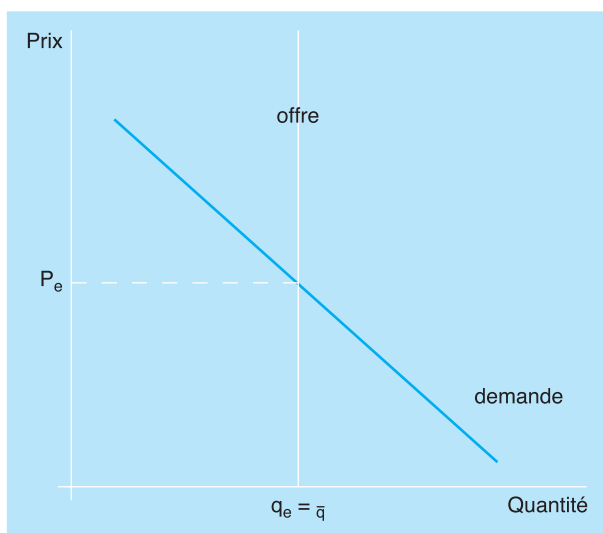
- la théorie qui expliquait cette valeur par le coût de production, notamment le coût en travail (s'il faut dix heures de travail pour produire le bien A et cinq heures pour produire le bien B, alors une unité de A vaut deux unités de B) ;

- la théorie qui expliquait cette valeur par l'utilité marginale (un bien a d'autant plus de valeur qu'il est à la fois plus rare ET plus demandé).

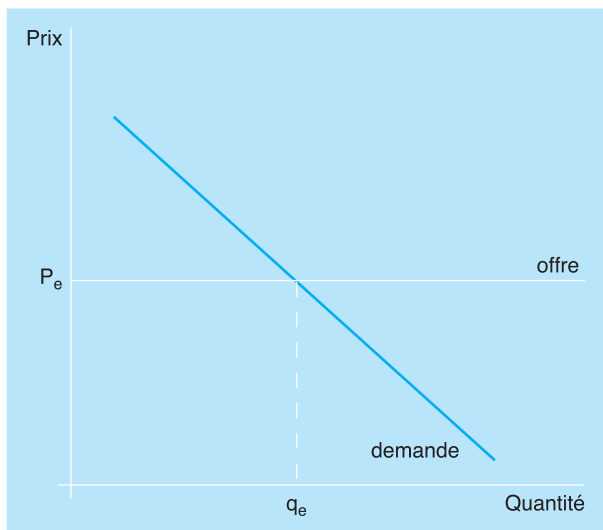
En effet, sur notre marché parfait, le prix d'équilibre est déterminé à la fois par l'offre ET par la demande, donc par les facteurs qui influencent l'une et l'autre. Mais nous avons vu que la forme des courbes était déduite de nombreuses hypothèses restrictives. Toujours avec Marshall, envisageons par exemple deux autres configurations :

2. Rigidité de l'offre ou de la demande

a) une courbe d'offre verticale



b) une courbe d'offre horizontale



- *graphique a)* : à très court terme, par exemple le jour même où se tient le marché, l'offre est totalement rigide (la quantité de tomates apportée le matin ne peut varier), donc indépendante du prix, de telle sorte que c'est l'offre seule qui détermine la quantité et la demande qui détermine seule le prix ;

- *graphique b)* : à long terme, les producteurs ont le temps d'ajuster totalement leur capacité de production, l'offre devient parfaitement élastique ; si les rendements sont constants (le coût par unité produite ne varie pas lorsque la production augmente), alors la courbe d'offre est horizontale, de telle sorte que c'est désormais l'offre (donc le coût de production) qui détermine le prix et la demande qui détermine la quantité produite.

On pourrait ainsi revenir sur toutes les hypothèses du modèle initial. En introduisant les anticipations dans le raisonnement, on mettrait en évidence des dynamiques cumulatives liées à des prophéties auto-réalisatrices : si tout le monde pense que le prix va augmenter, tout le monde achète, donc le prix augmente, ce qui valide les anticipations, donc tout le monde continue à acheter, etc. On comprendrait alors la formation des bulles spéculatives, dont le triste destin est d'éclater pour nous rappeler périodiquement que la « loi » de l'offre et de la demande n'est souvent que le jouet de nos délires collectifs.

Le mystère de la formation des prix

Mais la principale limite du modèle que nous venons d'explorer, celui de l'équilibre partiel (sur un marché isolé), c'est qu'il ne prend pas en compte, par définition, les interdépendances entre les marchés. Or, il y a probablement des relations entre le prix des planches et le prix des tables, entre le prix du thé et le prix du café, entre le prix des crêpes et le salaire de la crêpière, etc. Il faudrait par conséquent passer du modèle de l'équilibre partiel à celui de l'équilibre général (sur tous les marchés simultanément), dont la première formalisation est due à Walras (1834-1910). L'une des caractéristiques étonnantes de ce modèle, trop complexe pour être présenté en quelques lignes, est qu'il apporte une réponse immédiate à la question qui nous tracasse : si tous les agents sont « preneurs de prix », qui les « donne » ? C'est un commissaire-priseur, dont le rôle (non rémunéré) est de « crier » les prix, et de les ajuster par tâtonnement lorsqu'il constate des excès d'offre ou de demande jusqu'à ce qu'il y ait équilibre sur tous les marchés. Pour qu'un tel personnage existe réellement, il faut que les marchés soient à la fois organisés et centralisés.

Parce qu'une telle hypothèse lui paraissait trop irréaliste – la plupart des marchés ne sont pas régulés par un système d'enchères parfaitement organisé – l'économiste anglais Edgeworth (1845-1926) a

recherché une solution en partant du niveau le plus décentralisé, celui du marchandage entre deux agents « face à face ». Hélas, le résultat auquel on parvient dans un modèle d'échange bilatéral est à la fois prévisible et fort décevant : à l'intérieur de la plage de prix qui rend l'échange mutuellement avantageux pour les deux protagonistes, le choix du prix est économiquement indéterminé (c'est-à-dire qu'il résulte du rapport de forces, ou de la coutume, mais pas de déterminants strictement économiques). Tout simplement parce que chaque agent veut acheter (vendre) le moins (plus) cher possible...

Nous sommes donc confrontés à un dilemme insurmontable, en forme d'impasse théorique :

- soit l'on modélise l'échange marchand à l'échelon le plus décentralisé, celui de la relation de marchandage entre deux agents, comme dans une brocante, et il est impossible de déterminer économiquement le prix de la transaction ;

- soit l'on introduit un tiers médiateur, le commissaire-priseur, qui affiche ou « crie » les prix, mais on se réfère alors à un système à la fois organisé et centralisé, par conséquent très éloigné du marché tel que l'on se le représente couramment (sauf si l'on pense que tous les marchés fonctionnent comme la Bourse).

quotidien ce sont les entreprises qui « font » les prix, ou, du moins, les proposent, laissant au consommateur le choix de « prendre ou de laisser ». Mais cela revient à faire l'hypothèse que ces entreprises exercent un pouvoir de marché ; le cas limite étant celui du monopole, qui fait face, seul, à l'ensemble des demandeurs. On sort par conséquent de l'univers de la concurrence parfaite (tous les agents sont preneurs de prix), pour entrer dans celui de la concurrence imparfaite (certains agents ont le pouvoir de faire les prix). Dans ce nouvel univers, les agents ne considèrent pas que le marché est « plus fort qu'eux », ils cherchent à être plus forts que les autres. Pour tenter de savoir si, de leur confrontation, résulte un système de prix unique, stabilisé, il faut modéliser leurs interactions stratégiques (chacun prenant sa décision en cherchant à anticiper comment les autres vont agir) et cela n'est pas particulièrement facile, même en ayant recours à l'outil à la mode en théorie économique : la théorie des jeux (l'un des résultats les plus fréquents de son application étant la multiplicité des équilibres, ce qui est une nouvelle forme d'indétermination).

Nous pourrions conclure que tout le monde sait ce qu'est la « loi » de l'offre et de la demande, sauf les économistes. Ce serait excessif. Mais nous espérons avoir incité le lecteur à ne pas renoncer à tout esprit critique lorsqu'il lit les manuels d'économie. ■

Le monde est imparfait

Dans la vie courante, les prix sont écrits sur des étiquettes dans les magasins, dans les catalogues, sur les dépliants publicitaires, etc. Dans notre monde

Pascal Combemale,
professeur de Sciences économiques et sociales
au lycée Henri IV