

Chapitre 3

Les autres « classiques »

« Mercantilistes » , « classiques » , « neo-classiques » ...
des étiquettes collées à certains auteurs, qui se sont exprimés à
propos des questions économiques, par d'autres auteurs ...

« Économie classique » : utilisé, aujourd'hui, d'un côté, pour les
auteurs d'une certaine époque, celle d'Adam Smith et des auteurs
qui lui ont directement succédé ; mais aussi pour les auteurs qui,
comme Adam Smith, souscrivent à la théorie de la valeur-travail.

Dans ce dernier sens, le terme d' « économie politique classique » remonte à ... Karl Marx (dans une note de bas de page dans *Le Capital*). Pour Marx, l' « économie politique classique » est représentée par : William Petty, qui écrit avant Adam Smith (et dont nous avons déjà parlé), Adam Smith et David Ricardo. Il exclut explicitement John Stuart Mill, un disciple de Ricardo, qu'il accuse « d'éclectisme ».

Keynes (*Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936) range sous « économistes classiques » à côté de Smith et Ricardo, tous les économistes qui ont « adopté et amélioré » la théorie de Ricardo :

La dénomination d'« économistes classiques » a été inventée par Marx pour désigner Ricardo, James Mill et leurs prédécesseurs, c'est-à-dire les auteurs dont l'économie ricardienne a été le point culminant. Au risque d'un solécisme, nous nous sommes accoutumés à ranger dans « l'école classique » les successeurs de Ricardo, c'est-à-dire les économistes qui ont adopté et amélioré sa théorie, y compris notamment Stuart Mill, Marshall, Edgeworth et le Professeur Pigou.

John Stuart Mill, Marshall, Edgeworth et Pigou, sont des auteurs qui, aujourd'hui, sont souvent classés *néo-classiques* et qui s'écartent de Smith et Ricardo par leur rupture avec la théorie de la valeur travail, qui souscrivent plutôt à une théorie des prix relatifs basés sur utilité (marginale) des biens.

Pour Keynes, le critère de démarcation n'est pas l'adhésion à la théorie de la valeur travail, mais l'adhésion à ce que l'on appelle la « loi des débouchés », ou « loi de Say », d'après Jean-Baptiste Say, économiste français, contemporain de Ricardo, qui s'entend comme disciple de Smith mais qui rejette la théorie de la valeur travail.

... en toile de fond, d'importants changements sociaux et politiques :

la « révolution industrielle » ... et la Révolution Française

Ici, nous concentrons notre discussion sur deux auteurs qui s'inscrivent dans la tradition de Smith, et qui, historiquement, lui succèdent directement :

- David Ricardo (1772–1823) en Angleterre,
- Jean-Baptiste Say (1767–1832) en France.

Ricardo : point culminant de l'économie classique

David Ricardo (1772–1823) : économiste britannique, agent de change à la Bourse de Londres ; député à la Chambre des communes, où il défend le libre-échange et l'abrogation des *Corn Laws* (*les lois sur le blé*).

Corn Law Act de 1815 : interdit toute importation de céréales lorsque les cours passent en dessous d'un certain seuil ; ne seront abolies qu'en 1846.

Ouvrage principal : *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (*On the Principles of Political Economy and Taxation*), 1817.

Point culminant de l'économie classique.

Ricardo reprend de Smith la théorie de la valeur-travail en la précisant.

Il préface chaque section de ses *Principes* par un paragraphe résumant sa thèse principale :

La valeur d'une marchandise, ou la quantité de n'importe quelle autre marchandise contre laquelle elle s'échange, dépend de la quantité relative de travail qui est nécessaire à sa production, et non de la plus ou moins grande compensation qui est payée pour ce travail.

(*Principes*, chapitre 1, première section, premier paragraphe)

Chez Ricardo, ce n'est pas la quantité de travail « commandé », comme chez Smith, mais la quantité de travail, disons, *incorporé* qui constitue la valeur d'une marchandise.

Travail incorporé, mais toutefois : le travail direct et le travail indirect (le travail incorporé dans les moyens de production consommés dans la fabrication de la marchandise).

Ce n'est donc pas l'utilité qui est la mesure de la valeur échangeable, quoiqu'elle lui soit absolument essentielle. Si un objet n'était d'aucune utilité, ou, en d'autres termes, si nous ne pouvions le faire servir à nos jouissances, ou en tirer quelque avantage, il ne posséderait aucune valeur échangeable, quelle que fût d'ailleurs sa rareté, ou quantité de travail nécessaire pour l'acquérir.

Les choses, une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté, et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir.

Il y a des choses dont la valeur ne dépend que de leur rareté. Nul travail ne pouvant en augmenter la quantité, leur valeur ne peut baisser par suite d'une plus grande abondance. Tels sont les tableaux précieux, les statues, les livres et les médailles rares, les vins d'une qualité exquise, qu'on ne peut tirer que de certains terroirs très-peu étendus, et dont il n'y a par conséquent qu'une quantité très-bornée, enfin, une foule d'autres objets de même nature, dont la valeur est en nature, dont la valeur est entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première. Cette valeur dépend uniquement de la fortune, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets.

Ils ne forment cependant qu'une très-petite partie des marchandises qu'on échange journellement. Le plus grand nombre des objets que l'on désire posséder étant le fruit de l'industrie, on peut les multiplier, non-seulement dans un pays, mais dans plusieurs, à un degré auquel il est presque impossible d'assigner des bornes, toutes les fois qu'on voudra y consacrer l'industrie nécessaire pour les créer.

Quand donc nous parlons des marchandises, de leur valeur échangeable, et des principes qui règlent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, dont la production est encouragée par la concurrence, et n'est contrariée par aucune entrave.

(Principes, chapitre 1, première section)

Ricardo reprend de Smith aussi la distinction entre le *prix naturel* et le *prix de marché (prix courant)* d'une marchandise :

- Prix naturel : celui qui correspond à la quantité de travail moyennement nécessaire à sa production. (C'est ce que Smith appelle aussi le *prix réel*. Le prix réel d'une marchandise s'exprime souvent sous forme d'un rapport d'échange avec une autre marchandise. Le prix en argent (en monnaie), c'est ce que Smith appelle leur *prix nominatif*.)
- Prix de marché : prix actuel réalisé sur un marché, dans une certaine localité, à un certain moment dans le temps.

De même, Ricardo reprend de Smith l'idée que le prix naturel constitue le centre de gravitation des prix de marchés :

Supposons que toutes les marchandises soient à leur prix naturel, et par conséquent que le taux des profits du capital reste le même dans toutes les industries [...] Supposons ensuite qu'un changement dans la mode augmente la demande des soieries et diminue celle des étoffes de laine : leur prix naturel restera le même, car la quantité de travail nécessaire à leur production n'aura pas changé ; mais le prix courant des soieries haussera, et celui des étoffes de laine baissera. Par conséquent les profits du fabricant de soieries se trouveront audessus, et ceux du fabricant d'étoffes de laine, au-dessous du taux ordinaire des profits ; et ce changement survenu dans les profits s'étendra au salaire des ouvriers. Cependant la demande extraordinaire des soieries serait bientôt satisfaite, au moyen des capitaux et de l'industrie détournés des manufactures de draps vers celles de soieries ; et alors les prix courants des étoffes de soie et de laine se rapprocheraient de nouveau de leurs prix naturels, et chacune de ces branches de manufactures ne donnerait plus que les profits ordinaires.

C'est donc l'envie qu'a tout capitaliste de détourner ses fonds d'un emploi déterminé vers un autre plus lucratif, qui empêche le prix courant des marchandises de rester longtemps beaucoup au-dessus ou beaucoup au-dessous de leur prix naturel. C'est cette concurrence qui établit la valeur échangeable des marchandises, de telle sorte qu'après le paiement des salaires pour le travail nécessaire à leur production, et après les autres dépenses indispensables pour donner au capital engagé toute sa faculté de production, l'excédant de valeur est dans chaque espèce de manufacture en raison de la valeur du capital employé.

Dans le premier chapitre de la Richesse des Nations, tout ce qui a rapport à cette question est traité avec beaucoup de sagacité. Quant à nous, après avoir pleinement reconnu les effets qui, dans certains emplois du capital, peuvent modifier accidentellement le prix des denrées, celui des salaires et les profits des fonds sans avoir aucune influence sur le prix général des denrées, des salaires ou des profits ; après avoir, dis-je, reconnu ces effets qui se font également sentir à toutes les époques de la société, nous pouvons les négliger entièrement en traitant des lois qui règlent les prix naturels, les salaires naturels et les profits naturels, toutes choses indépendantes de ces causes accidentelles. En parlant donc de la valeur échangeable des choses, ou du pouvoir qu'elles ont d'en acheter d'autres, j'entends toujours parler de cette faculté qui constitue leur prix naturel, toutes les fois qu'elle n'est point dérangée par quelque cause momentanée ou accidentelle.

(Ricardo, *Principes*, chapitre 4.)

Aussi quant à la théorie de la répartition des richesses, Ricardo s'inscrit dans la théorie déjà développée chez Smith, en la précisant :

Trois formes (sources) de revenu :

- salaire : *salaire naturel* dépend « du prix de la nourriture, des biens nécessaires et utiles que requiert l'entretien du travailleur et sa famille » (*Principes*, chapitre 5), maintenu par la concurrence entre les travailleurs ;
- profit : « tout ce qui augmente les salaires diminue nécessairement les profits » (*Principes*, chapitre 6) ; maintenu à un certain niveau – le *profit naturel* – par la concurrence entre les détenteurs des capitaux ;
- rente : le revenu des propriétaires des terres est pour Ricardo une prime de monopole, ce qui explique sa capacité de varier avec la qualité des terres. Ricardo développe une théorie de la *rente différentielle*.

Théorie de la rente foncière différentielle :

Lorsque des terres de qualité différente sont mises en culture, le prix du blé est déterminé par la terre marginale (la terre qui entraîne le coût de production le plus élevé).

Le prix naturel du blé doit être tel qu'il permet de payer aux ouvriers travaillant sur la terre marginale des salaires au taux naturel, et aux fermiers des profits au taux naturel (si ce n'était pas le cas, ces terres cesseraient d'être cultivées).

En supposant que la terre marginale ne paie pas de rente, les autres terres paient alors une rente différentielle (proportionnelle à leur incrément de productivité par rapport à la terre marginale).

L'hypothèse que la terre marginale ne paie pas de rente peut être considérée comme une condition d'équilibre – condition de première ordre venant du problème de maximisation des revenus du facteur de production en question.

La théorie de la rente différentielle : comporte une première formulation du principe de la fixation des prix au coût marginal (coût de la dernière unité produite). Les marginalistes, Jevons, Walras, Menger (voir le chapitre suivant) vont généraliser ce principe d'analyse.

Ricardo attribue l'origine de sa théorie de rente à Malthus et un autre auteur :

Les produits de la terre, c'est-à-dire tout ce que l'on retire de sa surface par les efforts combinés du travail, des machines et des capitaux, se partage entre les trois classes suivantes de la communauté, à savoir : les propriétaires fonciers, les possesseurs des fonds ou des capitaux nécessaires pour la culture de la terre, les travailleurs qui la cultivent. Chacune de ces classes aura cependant, selon l'état de la civilisation, une part très différente du produit total de la terre sous le nom de rente, de profits du capital et de salaires, [...] Déterminer les lois qui règlent cette distribution, voilà le principal problème en économie politique.

Ricardo, *Principes*, Préface.

Et il poursuit :

Et cependant, quoique Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi et d'autres auteurs aient répandu beaucoup de lumière sur cette science, leurs écrits ne renferment rien de bien satisfaisant sur la marche naturelle des rentes, des profits et des salaires. En 1815, la véritable doctrine de la rente fut publiée à la fois par M. Malthus, dans un écrit intitulé : Recherches sur la nature et le progrès de la rente, et par un membre du collège de l'Université d'Oxford dans son Essai sur l'emploi du capital en agriculture. Sans une connaissance profonde de cette doctrine, il est impossible de concevoir les effets de l'accroissement de la richesse sur les profits et les salaires, ou de suivre d'une manière satisfaisante les effets des impôts sur les différentes classes de la société, [...] Adam Smith, et les autres écrivains distingués dont j'ai fait mention, n'ayant pas envisagé avec justesse le principe de la rente, ont, ce me semble, négligé beaucoup de vérités importantes, dont on ne peut acquérir la connaissance qu'après avoir approfondi la nature de la rente.

La théorie de l'avantage comparitif

Dans les manuels d'économie de nos jours, le nom de Ricardo est notamment associé à la théorie de *l'avantage comparatif* (*comparative advantage* en anglais), terme forgé plus tard par John Stuart Mill.

La théorie de *l'avantage comparatif* : même si un pays, par rapport à un autre pays, a un désavantage absolu dans la production de deux biens, il peut quand même profiter d'un échange entre les deux pays si chacun se spécialise dans la production du bien pour lequel il a un avantage comparatif (relatif).

Cette théorie est aujourd'hui souvent expliquée par un schéma formel que nous expliquons par la suite.

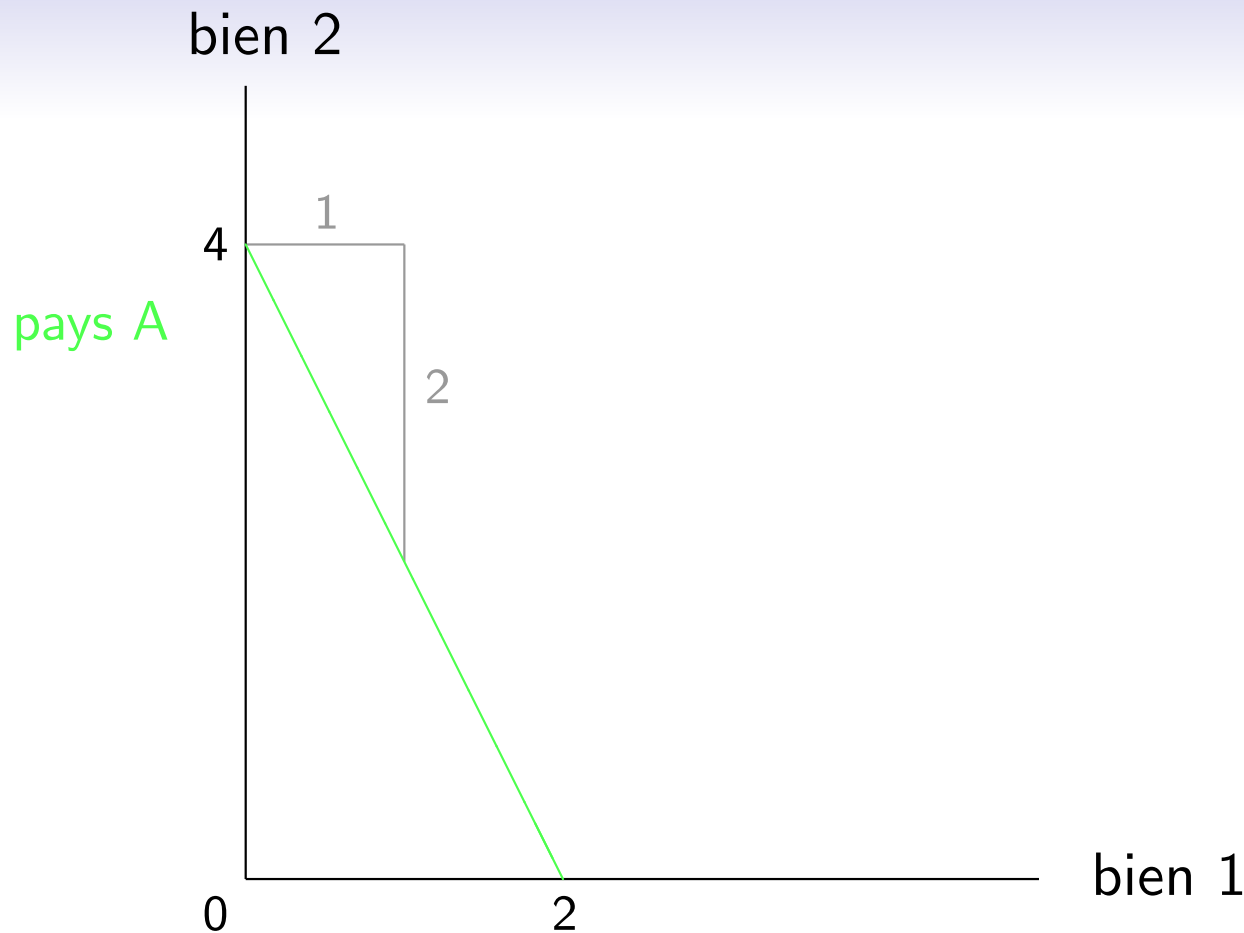


FIGURE – 1. Dans le pays A, pendant les 12 heures de travail autorisées par jours, un travailleur peut moyennement produire : soit 2 unités du bien 1, soit 4 unités du bien 2, ou bien toutes les combinaisons entre ces deux plans de production respectant la même proportion. En vert : la *frontière des plans de production possibles*. Dans ce pays, une unité du bien 1 a un « coût d'opportunité » de 2 unités du bien 2.

Coût d'opportunité

Notons :

$$\frac{q_2}{q_1} = \frac{\text{unités du bien 2 produites en 12h}}{\text{unités du bien 1 produites en 12h}} \quad (1)$$

Dans le pays A :

$$\frac{q_{2,A}}{q_{1,A}} = 2$$

Dans ce pays, pour avoir une unité de plus du bien 1, on doit renoncer à 2 unités du bien 2. Autrement dit : une unité du bien 1 « coûte » 2 unités du bien 2. On parle dans ce contexte aussi d'un *coût d'opportunité* : une unité du bien 1 a un *coût d'opportunité* de 2 unités du bien 2.

Plus généralement, en supposant une technologie de production linéaire, pour un pays P, $\frac{q_{2,P}}{q_{1,P}}$ est le **coût d'opportunité** d'une unité du bien 1 en termes d'unités du bien 2 ; et $\frac{q_{1,P}}{q_{2,P}}$ celui d'une unité du bien 2 en termes d'unités du bien 1.

Remarque :

Dans la terminologie développée par Smith on peut dire : le *prix réel* d'une unité du bien 1 est de 6 heures de travail ; celui d'une unité du bien 2 est de 3 heures de travail. Le *prix nominal* d'une unité du bien 1, exprimé en unités du bien 2, est 2.

Le prix nominal, bien sûr, dépend du bien dans lequel il s'exprime. Comme nous l'explique Smith, et avant lui Aristote : dans les sociétés où les échanges des biens ont lieu fréquemment, il est devenu coutume que toutes les marchandises expriment leur valeur en unités d'un seul bien : l'or ou l'argent.

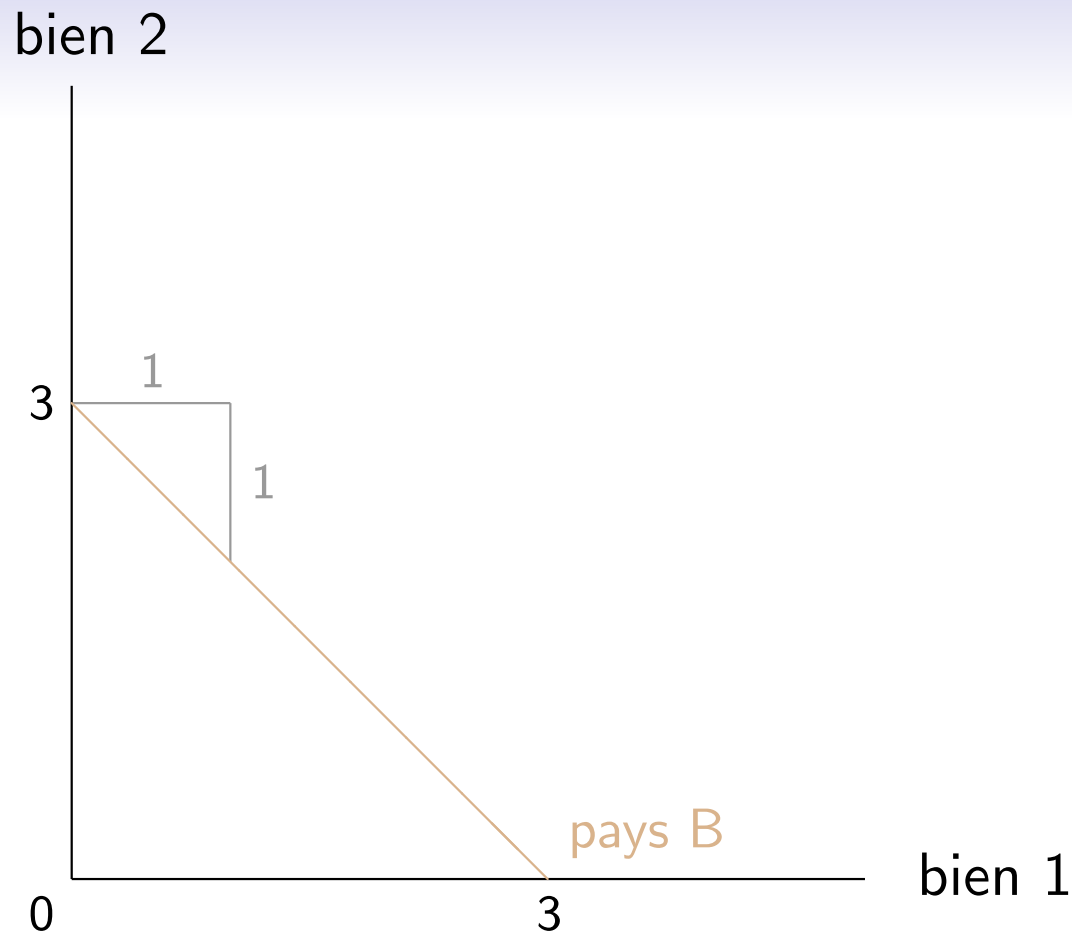


FIGURE – 2. Dans le pays B, pendant les 12 heures de travail autorisées par jour, un travailleur peut moyennement produire : soit 3 unités du bien 1, soit 3 unités du bien 2, ou bien toutes les combinaisons entre ces deux plans de production respectant la même proportion. En jaune : la *frontière des plans de production possibles*. Ici, une unité du bien 1 a un « coût d'opportunité » d'une unité du bien 2.

Avantage comparatif

Si, dans un pays P , le ratio

$$\frac{q_{2,P}}{q_{1,P}}$$

est plus élevé que dans un autre pays, on dit alors que le pays en considération a un **avantage comparatif** dans la production du bien 2 *par rapport à l'autre pays*.

Dans notre exemple, puisque

$$\frac{q_{2,A}}{q_{1,A}} = \underbrace{\frac{4}{2}}_2 > \underbrace{\frac{3}{3}}_1 = \frac{q_{2,B}}{q_{1,B}},$$

le pays A a un avantage comparatif dans la production du bien 2.

Mathématiquement :

$$\frac{q_{2,A}}{q_{1,A}} > \frac{q_{2,B}}{q_{1,B}} \Leftrightarrow \frac{q_{1,B}}{q_{2,B}} > \frac{q_{1,A}}{q_{2,A}} \quad (2)$$

C'est-à-dire : le pays A a un avantage comparatif dans la production du bien 2 si et seulement si le pays B a un avantage comparatif dans la production du bien 1.

De l'autre côté, puisque $\frac{q_1}{q_2}$ représente le *coût d'opportunité* d'une unité du bien 2 en termes d'unités du bien 1 (le nombre d'unités du bien 1 auxquelles on doit renoncer pour avoir une unité de plus du bien 2), l'expression (2) nous permet aussi de dire : le pays A a un avantage comparatif dans la production du bien 2 si et seulement si le coût d'opportunité d'une unité du bien 2 (en termes du bien 1) est inférieur à celui dans le pays B.

On vérifie que dans notre exemple :

$$\underbrace{\frac{q_{1,B}}{q_{2,B}}}_{\text{coût d'opp. du bien 2 ; B}} = \underbrace{\frac{3}{3}}_1 > \underbrace{\frac{2}{4}}_{\frac{1}{2}} = \underbrace{\frac{q_{1,A}}{q_{2,A}}}_{\text{coût d'opp. du bien 2 ; A}} .$$

Avantage absolu

Si, pour un certain bien, la quantité q que peut être produite moyennement dans une certaine période (par exemple, 12h) est plus élevée dans un pays que dans un autre pays, on dit alors que le premier pays a un **avantage absolu** dans la production de ce bien.

Dans notre exemple :

$$q_{1,B} = 3 > 2 = q_{1,A}.$$

Le pays B a alors un avantage absolu dans la production du bien 1.

Et

$$q_{2,A} = 4 > 3 = q_{2,B}.$$

Le pays A a alors un avantage absolu dans la production du bien 2.

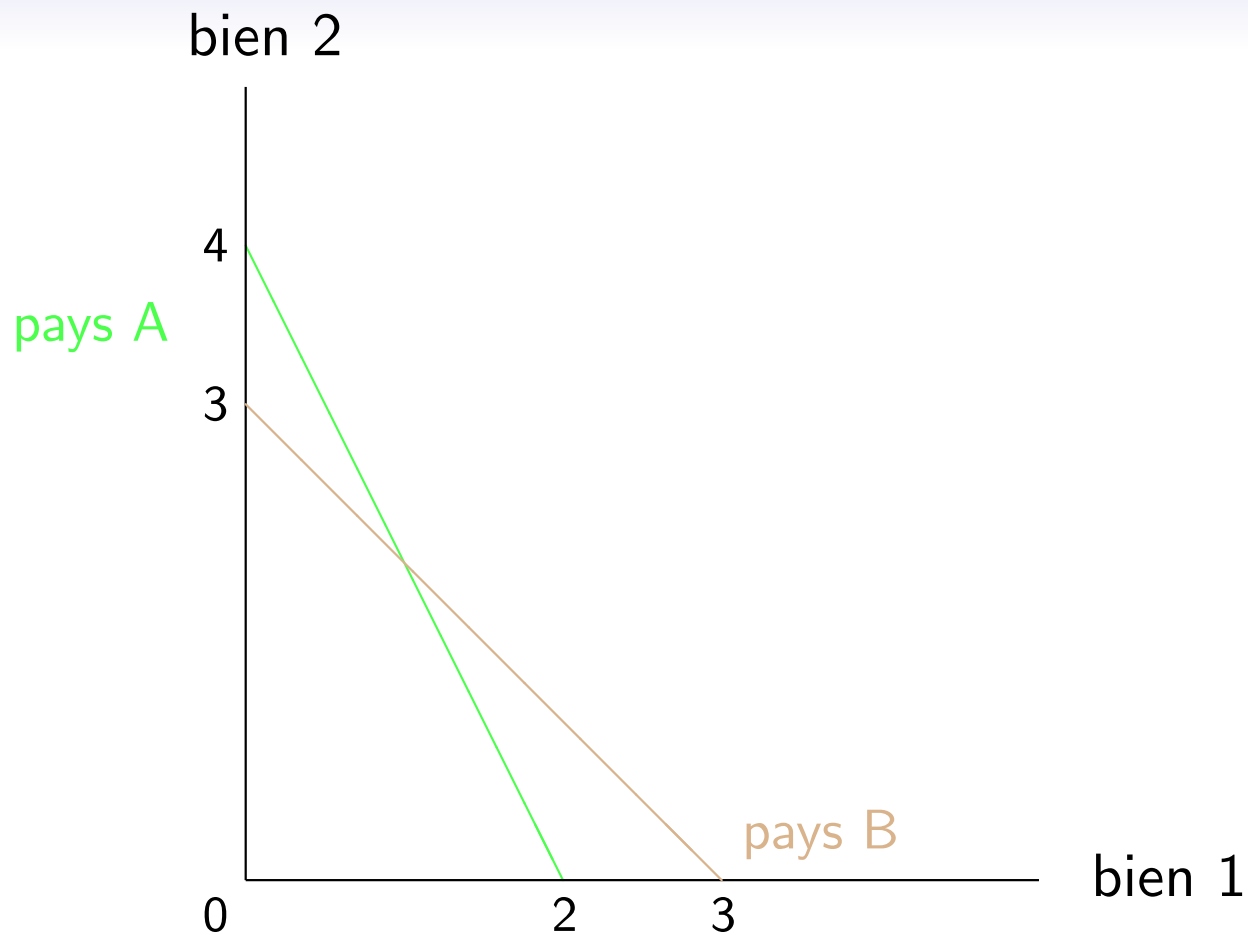


FIGURE – 3. Avantage absolu et comparatif pour les deux pays dans un bien.

Coût d'opportunité : taux d'échange technologique

Le ratio

$$\frac{q_{2,P}}{q_{1,P}},$$

comme nous l'avons discuté en haut, représente alors le *coût d'opportunité* d'une unité du bien 1 en termes d'unités du bien 2 : il désigne le nombre d'unités du bien 2 auxquelles on doit renoncer pour pouvoir produire une unité de plus du bien 1.

C'est le taux d'échange technologique d'une unité du bien 1 en termes d'unités du bien 2 : le taux d'échange donné par la technologie de production à l'intérieur du pays.

Autarcie vs. les gains possibles de l'échange

Si un pays reste en autarcie, l'ensemble de ses **plans de production possibles** est à la fois l'ensemble de ses **plans de consommation possibles** : le triangle formé par l'origine et les deux points d'intersection de sa frontière des plans de productions possible avec l'axe du bien 1 respectivement l'axe du bien 2. Dans le pays A : triangle formé par l'origine, le point 4 sur l'axe du bien 2, et le point 2 sur l'axe du bien 1. Pour le pays B : triangle formé par l'origine, le point 3 sur l'axe du bien 1, et le point 2 sur l'axe du bien 2.

En toute évidence alors : la frontière des plans de production possible = frontière des plans de consommation possible (ligne droite en vert pour le pays A ; marron pour le pays B).

En supposant que pour un pays tout entier, consommer « plus est toujours mieux que moins », le plan de consommation qui se met en place dans un pays va toujours se trouver sur cette frontière.

Dans le pays A, on se souvient, le coût d'opportunité d'une unité du bien 1 est de $\frac{q_2}{q_1} = \frac{4}{2} = 2$ unités du bien 2. Si le pays A reste en autarcie, quelque soit le plan de production/plan de consommation (point sur la ligne droite en vert) actuellement réalisé, si le pays veut consommer une unité du bien 1 de plus, il faut renoncer à deux unités du bien 2 (ou bien des sous-unités dans la même proportion).

Question : Sous quels prix, c'est-à-dire, taux d'échange, du bien 1 en termes du bien 2 sur le marché international serait-il profitable pour le pays A de se spécialiser dans la production du bien 2, dans lequel il a un avantage comparatif par rapport au pays B, et de vendre le surplus de sa production du bien 2 (ce qui va au delà de sa propre consommation) sur le marché international pour ensuite en acheter ce qu'il lui faut du bien 1 ?

Réponse : tous les prix du bien 1 (en termes du bien 2) inférieur à 2 !

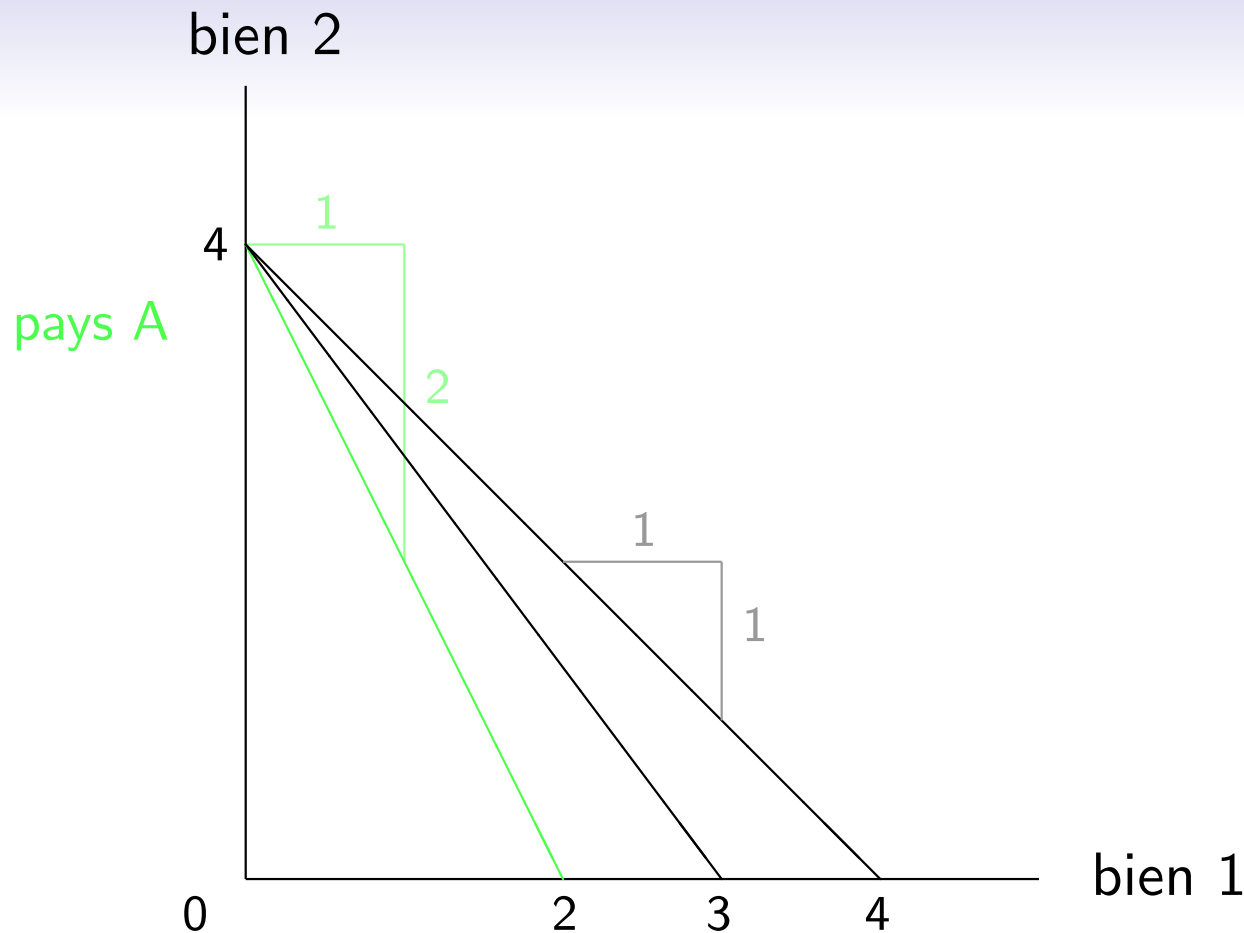


FIGURE – 4. Dans le pays A : $\frac{q_2}{q_1} = \frac{4}{2} = 2$, pour avoir une unité du bien 1, il faut renoncer à 2 unités du bien 2. Alors, pour tout prix (taux d'échange) sur le marché international du bien 1 en termes du bien 2 *inférieur* à 2 est favorable pour le pays A de se spécialiser dans la production du bien 2.

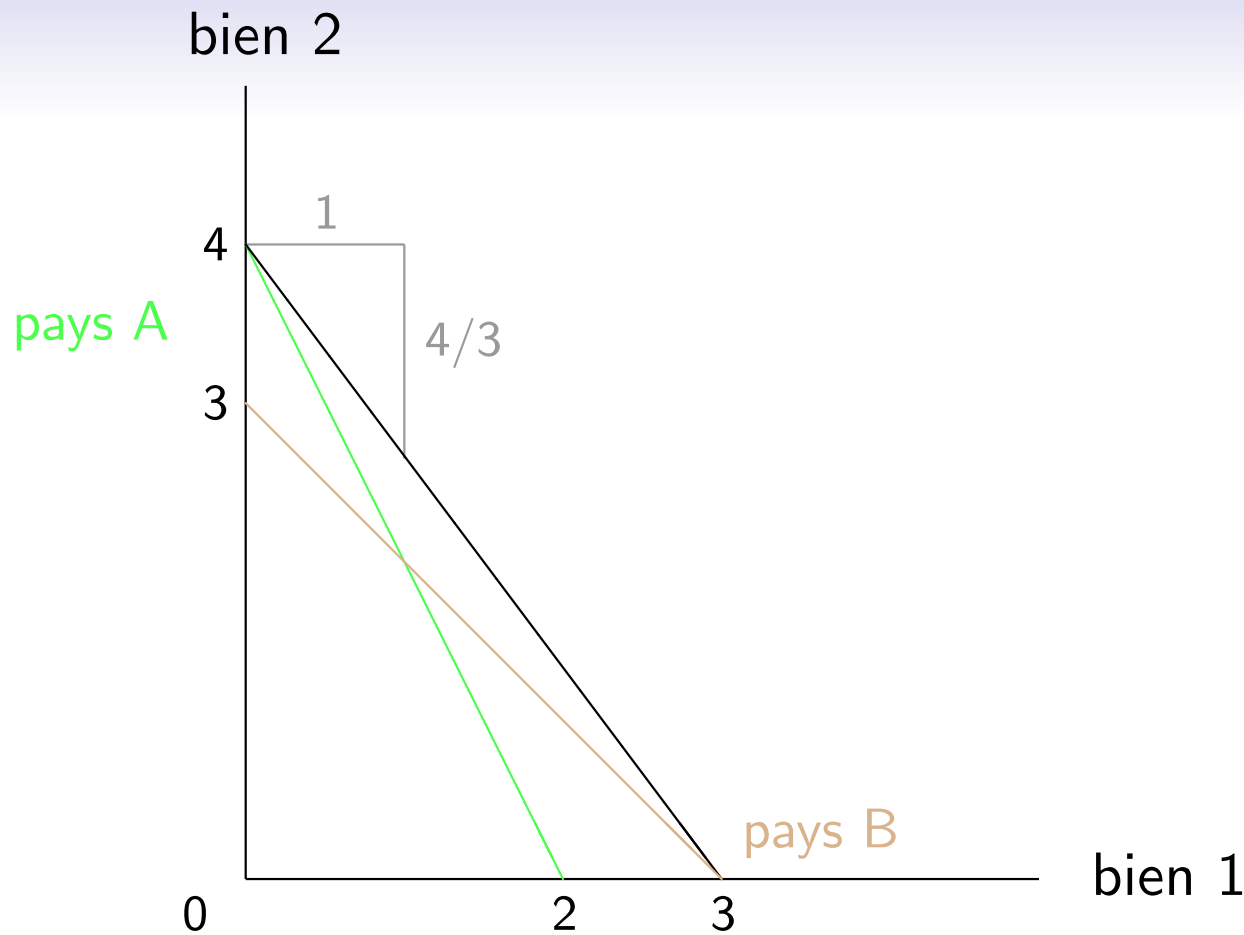


FIGURE – Avantage absolu et comparatif pour les deux pays dans un bien. En couleurs les frontières de possibilités de production des deux pays : A doit sacrifier deux unités du bien 2 pour produire une unité du bien 1 ; B doit sacrifier une unité du bien 1 pour produire une unité du bien 2. En noir : le système de prix selon lequel une unité du bien 1 coûte $\frac{4}{3}$ du bien 2.

Le marché international en argent

Selon le système des prix sur le marché international : 1 unité du bien 1 *vaut* $4/3$ unités du bien 2 (inversement, 1 unité du bien 2 *vaut* $3/4$ unités du bien 1).

Toutefois, dans les sociétés basés sur une économie de marché, on pense plutôt en termes de prix exprimés en une troisième grandeur, l'argent. On peut facilement traduire le taux d'échange entre le bien 1 et le bien 2 indiqué ci-dessus,

$$1 : \frac{4}{3}$$

en prix en argent en le multipliant, des deux côtés, avec le prix en argent du bien 2. Supposons, par exemple, que le prix du bien 2 soit de 3 (Livres, Francs, Euros, etc.) :

$$3 \times 1 : 3 \times \frac{4}{3} = 3 : 4.$$

Le prix du bien 1 s'élève alors à 4 (Livres, Francs, Euros, etc.)

Le pays A, s'il produit 4 unités du bien 2 et les vend sur le marché international pour de l'argent, aura alors une recette de $3 \times 4 = 12$ (Livres, Francs, Euros, etc.).

Le pays B, s'il produit 3 unités du bien 1 et les vend sur le marché international, pour de l'argent, aura alors une recette de $4 \times 3 = 12$ (Livres, Francs, Euros, etc.).

Le taux d'échange ainsi trouvé aura alors aussi la propriété d'équilibrer à un niveau supérieur l'échange entre ces deux pays. Imaginons un investisseur sur le marché international : il sera indifférent entre un investissement dans le pays A ou le pays B.

Exemple 2

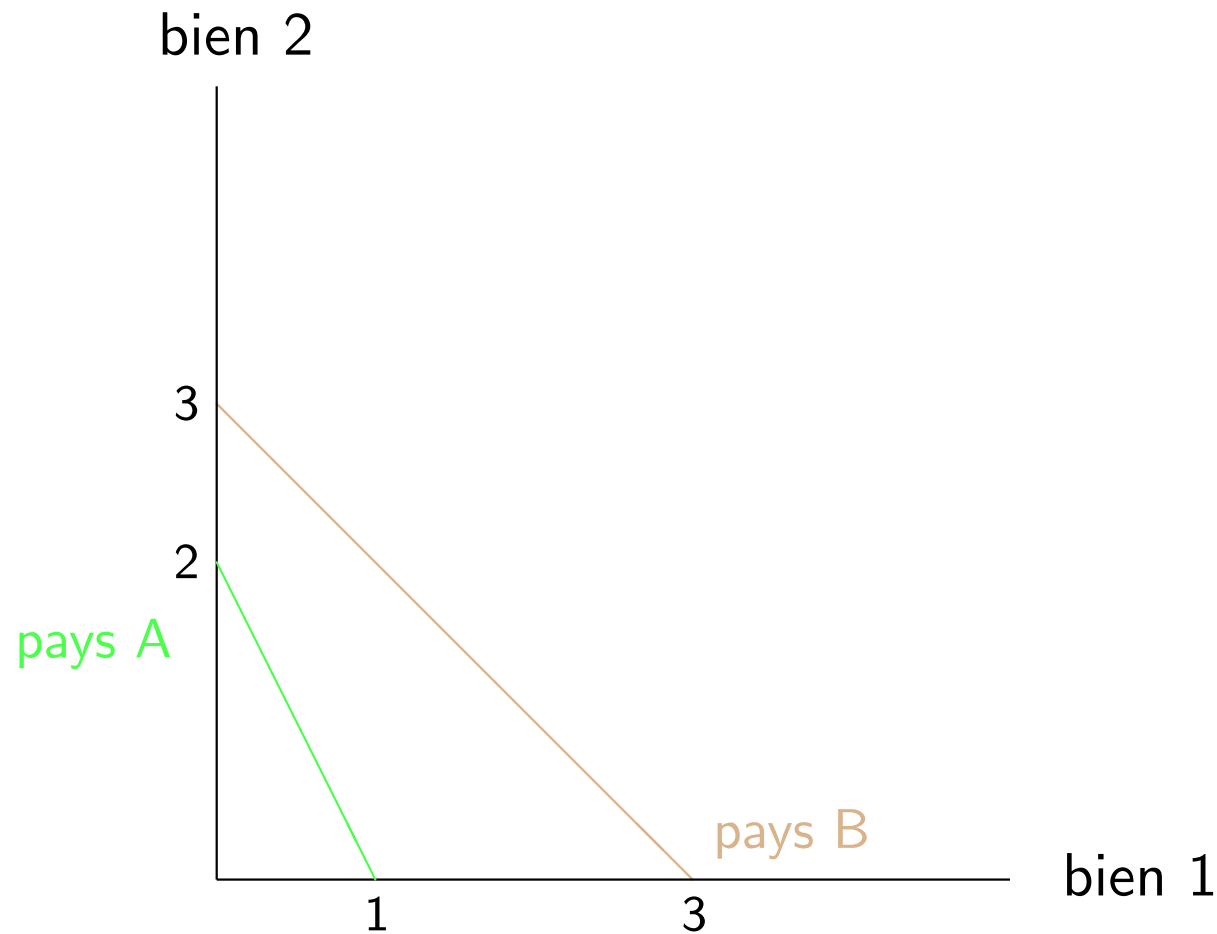


FIGURE – Avantage absolu pour pays B dans les deux biens ; mais avantage comparatif pour le pays A dans le bien 2.

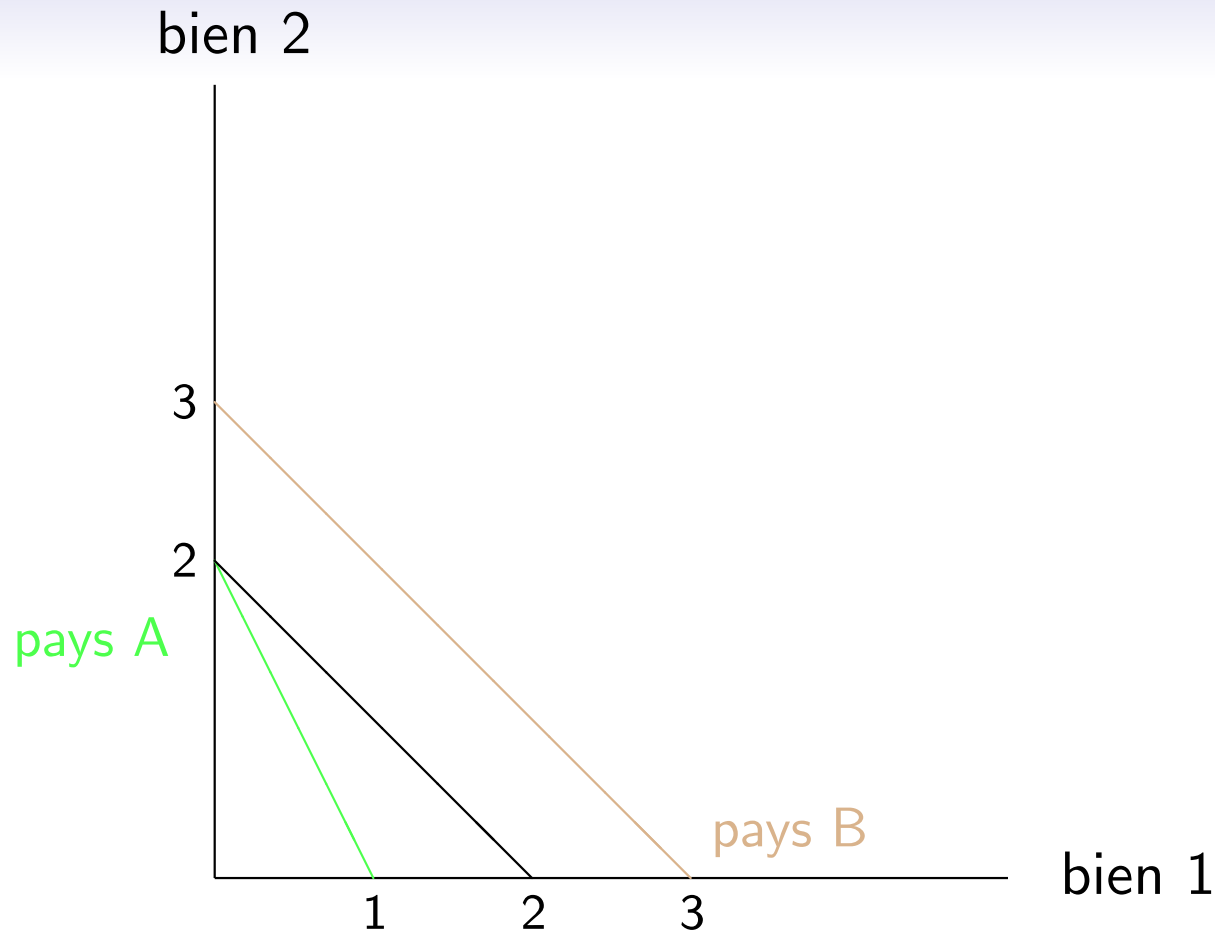
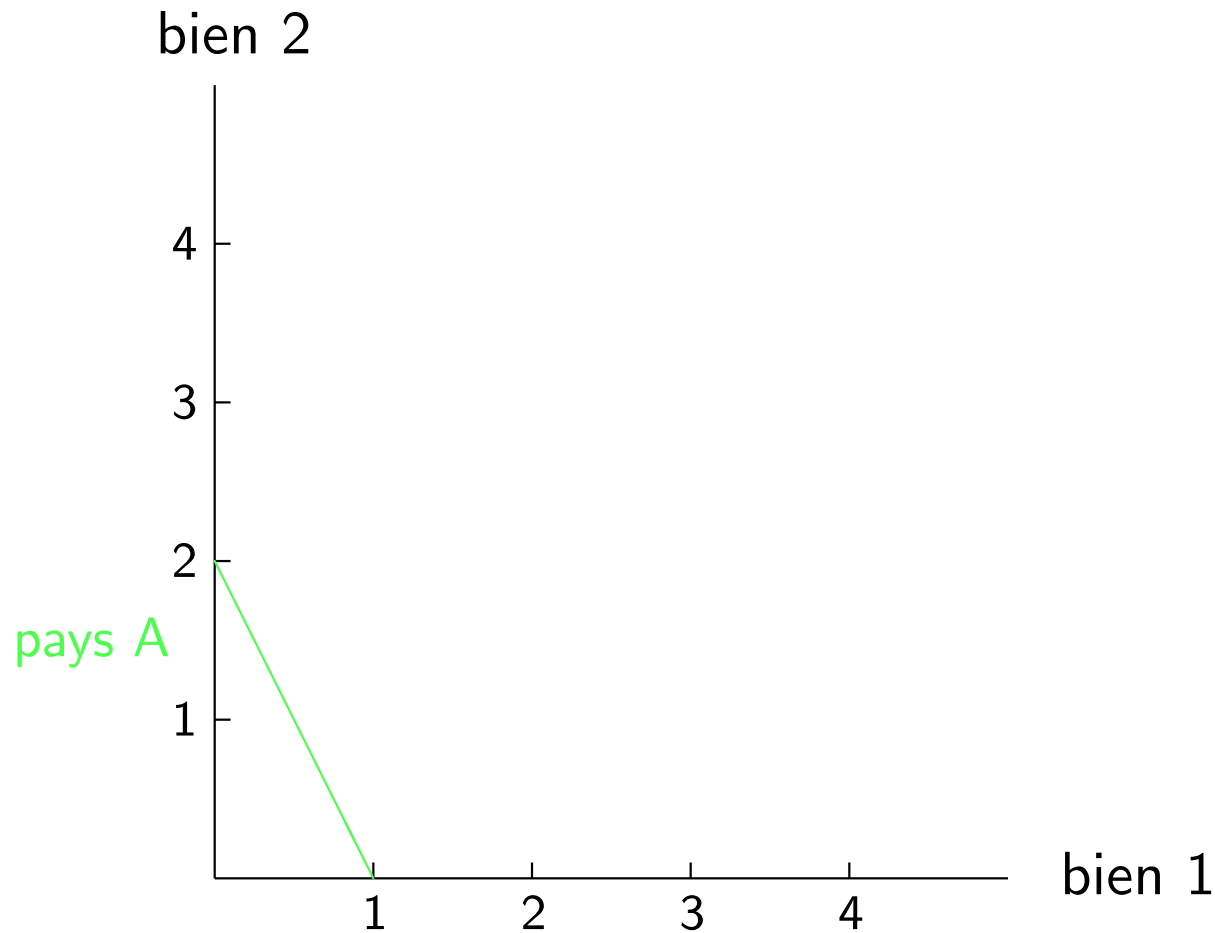


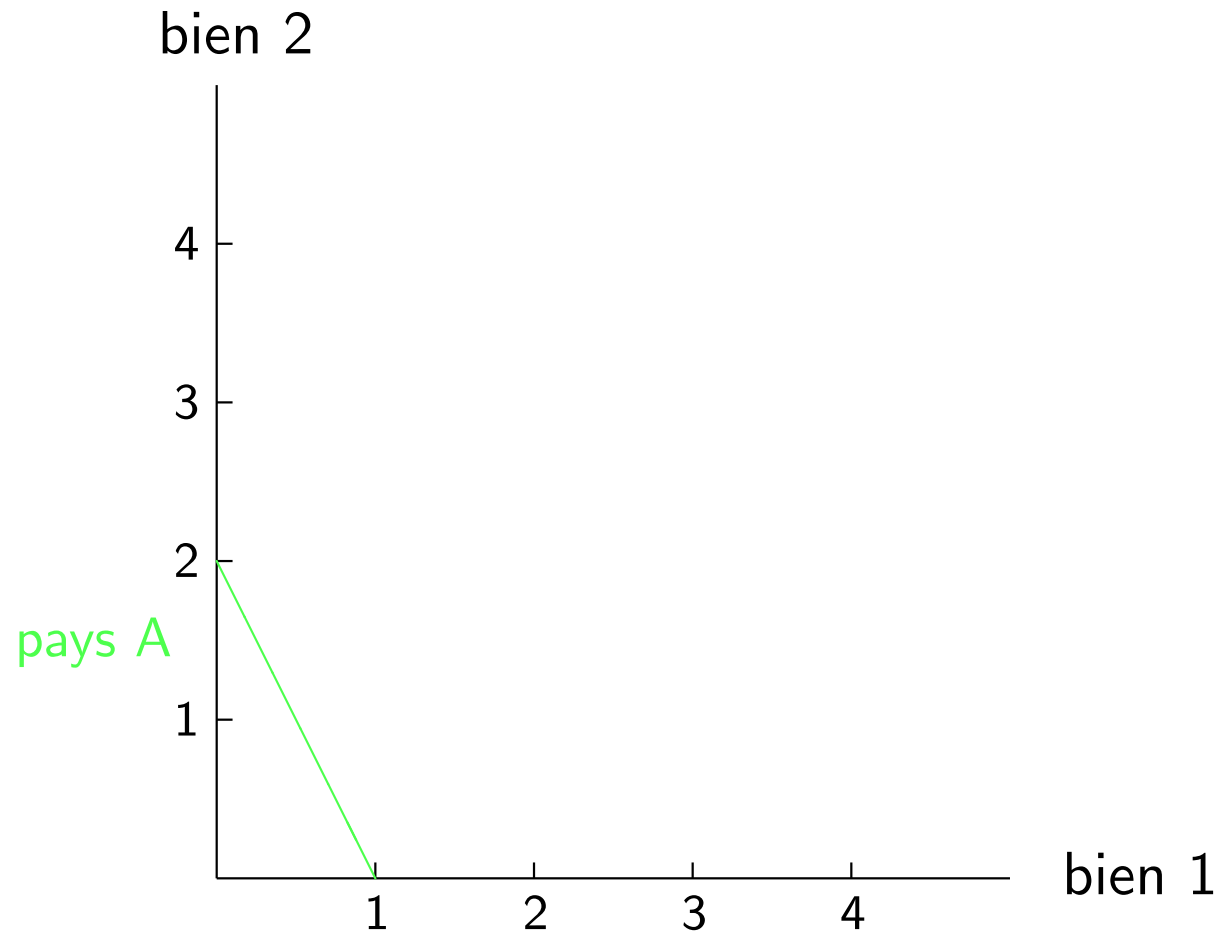
FIGURE – Le système de prix selon lequel une unité du bien 1 coûte 1 unité du bien 2 le rends aussi profitable pour le pays A de se spécialiser dans la productions du bien 2.

Exercice 1



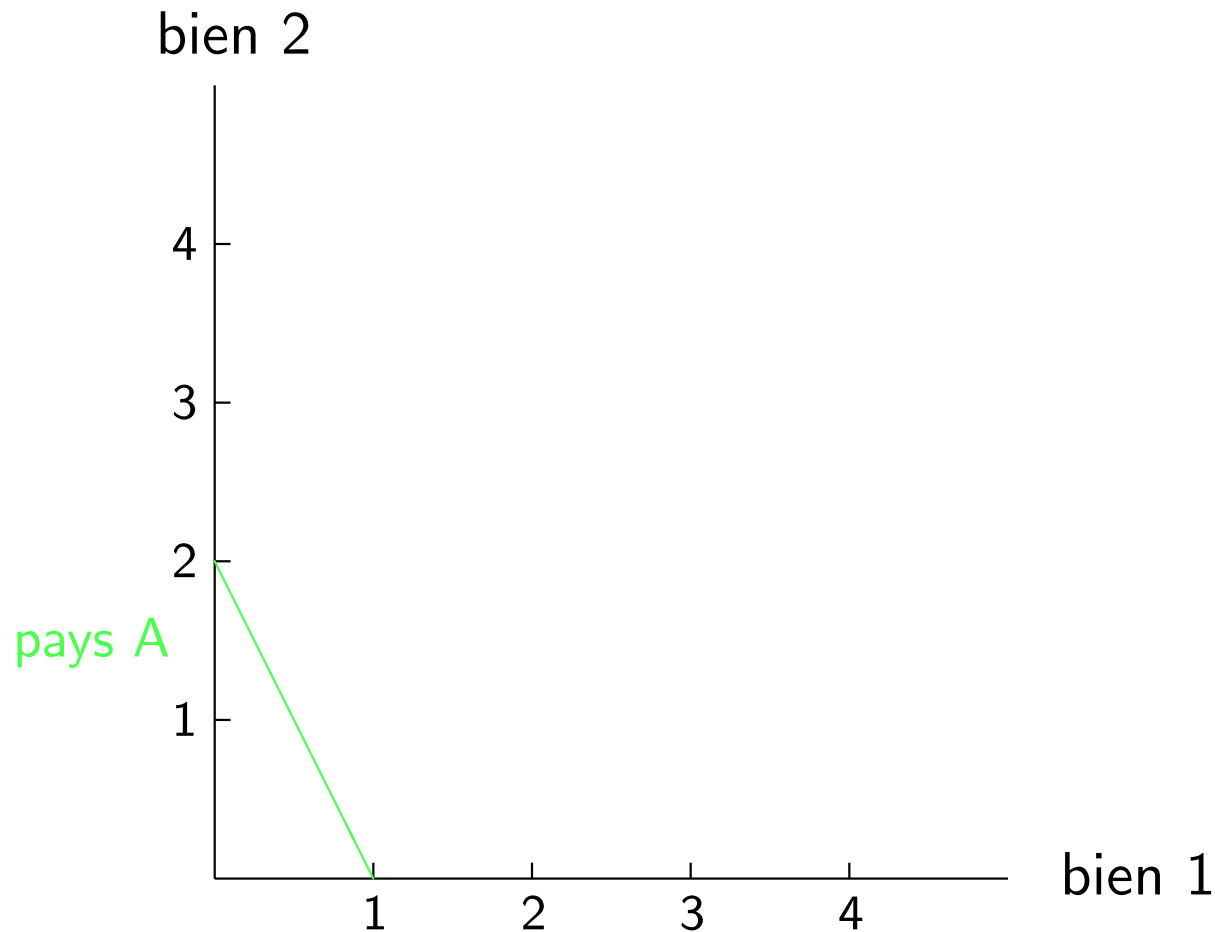
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 1.

Exercice 2



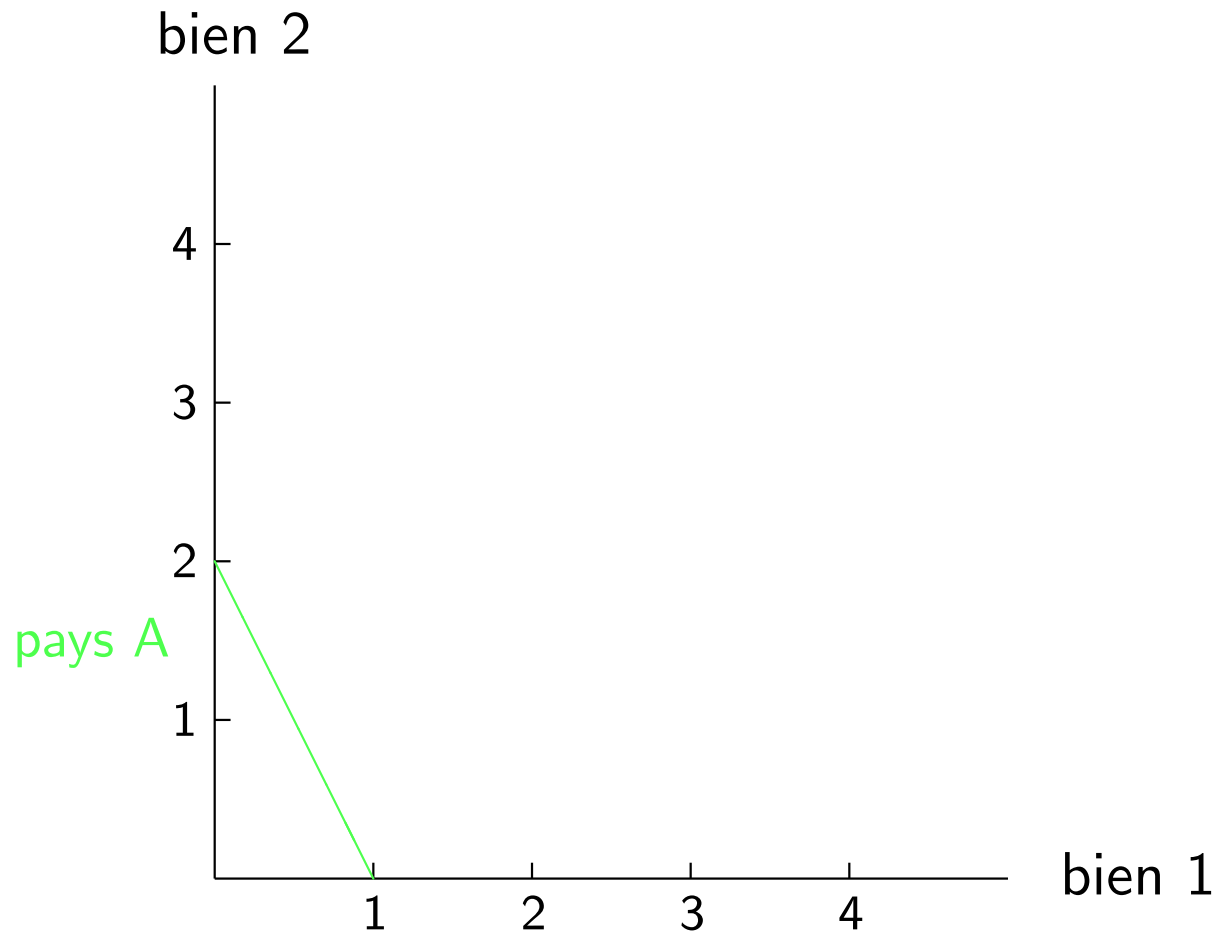
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 2.

Exercice 3



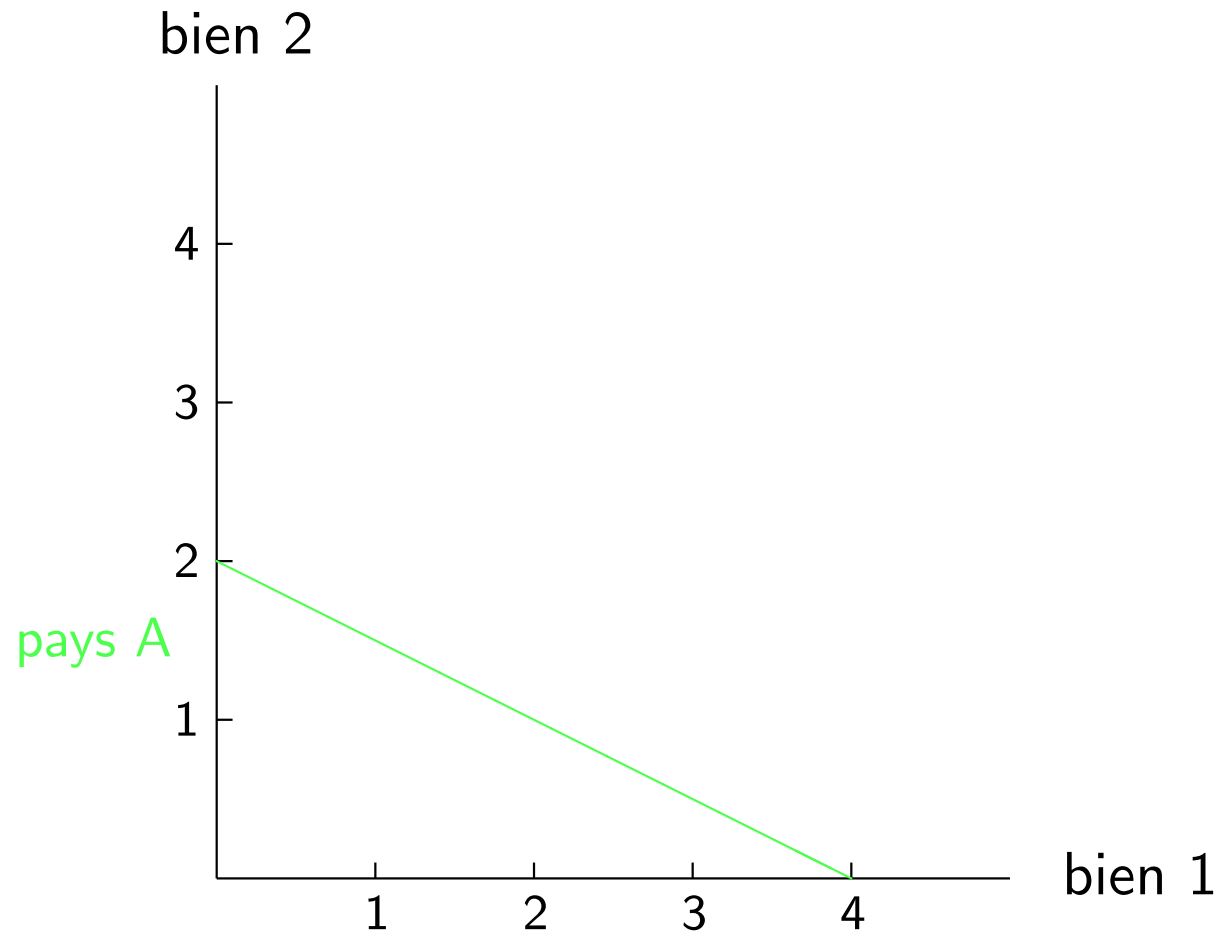
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu dans la production des deux biens, mais le pays A ait un avantage comparatif dans la production du bien 2.

Exercice 4



Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu dans la production des deux biens, mais le pays A ait un avantage comparatif dans la production du bien 1.

Exercice 5



Questions :

- (a) Pour le pays A, quel est le coût d'opportunité d'une unité du bien 1 en termes du bien 2 ?
- (b) Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B à votre choix. Etant donné cette courbe, indiquer les avantages absolus et comparatifs dans la production des deux biens.

À la recherche des lois naturelles

Les classiques s'intéressent à l'évolution de l'économie à long terme. Leur sujet d'investigation ne sont pas les fluctuations des prix de marché à court terme.

Leur ambition est de construire une véritable science de l'économie, sur le modèle des sciences de la nature alors en plein développement (1687 : *Principia* de Newton ; dans les années 1770 : découvertes de Lavoisier).

En termes de l'analyse économique d'aujourd'hui, on pourrait dire qu'ils entament une étude d'équilibre.

Programme politique :

- Prônent le libre-échange, puisque c'est le système le plus apte à promouvoir la croissance.
- Ne nient pas la misère de la classe ouvrière, mais voient dans la croissance économique le moyen d'augmenter le niveau de vie à long terme. Ils proclament une certaine forme de paternalisme économique.

Say et la Loi des Débouchés

Jean-Baptiste Say (1767–1832) : principal économiste français de la période des « classiques » ; industriel du coton, alors en plein essor ; également journaliste ; réputé pour ses positions libérales. Enseigna, après la chute de Napoléon, l'économie politique au Conservatoire national des arts et métiers, puis au Collège de France.

Traité d'économie politique (1803). Organisé en « production », « répartition », « consommation », tripartition devenue classique ; également connu pour la « loi des débouchés » ou « loi de Say » . En outre, il fut l'un des premiers économistes à étudier l'entrepreneuriat et les entrepreneurs, conceptualisés comme organisateurs et moteurs du tissu économique.

Loi des Débouchés ou Loi de Say : l'offre crée sa propre demande. Il faut comprendre cette « loi » non comme une observation empirique, qui soit vérifiée à tout moment, mais comme une tendance à long terme.

Il est bon de remarquer qu'un produit terminé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. En effet, lorsque le dernier producteur a terminé un produit, son plus grand désir est de le vendre, pour que la valeur de ce produit ne chôme pas entre ses mains. Mais il n'est pas moins empressé de se défaire de 1' argent que lui procure sa vente, pour que la valeur de 1' argent ne chôme pas non plus. Or, on ne peut se défaire de son argent qu'en demandant à acheter un produit quelconque. On voit donc que le fait seul de la formation d'un produit ouvre, dès 1' instant même, un débouché à d'autres produits.

Cela étant ainsi, d'où vient, demandera-t-on, cette quantité de marchandises qui, à certaines époques, encombrant la circulation, sans pouvoir trouver d'acheteurs ? Pourquoi ces marchandises ne s'achètent-elles pas les unes les autres ? Je répondrai que des marchandises qui ne se vendent pas, ou qui se vendent à perte, excèdent la somme des besoins qu'on a de ces marchandises, soit parce qu'on en a produit des quantités trop considérables, soit plutôt parce que d'autres productions ont souffert. Certains produits surabondent, parce que d'autres sont venus à manquer. En termes plus vulgaires, beaucoup de gens ont moins acheté, parce qu'ils ont moins gagné¹ et ils ont moins gagné, parce qu'ils ont trouvé des difficultés dans l'emploi de leurs moyens de production, ou bien parce que ces moyens leur ont manqué.

Aussi l'on peut remarquer que les temps où certaines denrées ne se vendent pas bien, sont précisément ceux où d'autres denrées montent à des prix excessifs; et comme ces prix élevés seraient des motifs pour en favoriser la production, il faut que des causes majeures ou des moyens violents, comme des désastres naturels ou politiques, l'avidité ou l'impéritie des gouvernements, maintiennent forcément d'un côté cette pénurie, qui cause un engorgement de l'autre. Cette cause de maladie politique vient-elle à cesser, les moyens de production se portent vers les routes où la production est demeurée en arrière; en avançant dans ces voies-là, elle favorise l'avancement de la production dans toutes les autres. Un genre de production devancerait rarement les autres, et ses produits seraient rarement avilis, si tous étaient toujours laissés à leur entière liberté.

(Say, *Traité*, livre I, chapitre 15, « Des débouchés ».)

La loi de Say fut reprise par Ricardo et, plus tard, par des néoclassiques comme Marshall, Edgeworth et Pigou. Elle se retrouve aussi dans la théorie de l'équilibre général, pièce centrale de la théorie mathématique de l'économie au *XX^e*, sous forme d'une condition d'équilibre.

Say, qui s'inscrit lui-même dans la tradition de Smith, se trouve toutefois en rupture avec la théorie d'outre-Manche (Smith et Ricardo) sur un point important : on trouve chez lui les débuts d'une théorie de la valeur basée, non sur la quantité du travail nécessaire, mais sur l'utilité du bien en question.

Conformément à cette position, il reconnaît une valeur aussi aux « services ».

Ce faisant, il jette les bases d'une analyse qui sera reprise, dans la seconde moitié du *XIX*^e par des auteurs que l'on classifie aujourd'hui souvent de néo-classiques ou marginalistes (Jevons, Menger, Walras, Marshall). C'est ce que nous allons voir dans le prochain chapitre.

Intéressant à cet égard, l'échange entre Dupont de Nemours et Say, qui a lieu en 1815.

Dupont de Nemours (1739–1817), l'ancien directeur des *Éphémérides du citoyen*, coauteur de Quesnay, collaborateur de Turgot ; député aux États généraux pour le bailliage de Nemours en 1789 ; président de l'Assemblée nationale constituante en 1790 ; membre du Conseil des Cinq-Cents sous le Directoire ; secrétaire du gouvernement provisoire en 1814 ; et puis définitivement exilé aux États-Unis après le retour de Napoléon.

Lettre de Say à Dupont de Nemours :

Quant à ces demoiselles dont la *marchandise* vous inspire quelque gaîté au milieu de nos tribulations, savez-vous quelles donnent lieu à une grande guerre entre nous ? Ce n'est pas pour leurs beaux yeux, sans doute ; c'est pour la faculté productive ou non productive du travail ; c'est pour la question de la source des valeurs. Selon notre respectable Quesnay, et ses respectables disciples, la *matière* seule est une marchandise quand elle est vendable. Suivant Smith et son école, le travail est une *marchandise* aussi quand il est vendable ; et suivant l'humble élève qui vous écrit, le travail du barbier est une marchandise vendable également, quoiqu'il m'ait ôté ma barbe et ne m'ait laissé aucune matière à la place. Il m'a donné ses services, et moi je les ai consommés ; mais, quoique détruits, ils ont produit, puisqu'ils ont satisfait à l'un de mes besoins, de même que la pomme que vous avez mangée à votre dessert, *qui est détruite aussi*, mais qui était une richesse, puisqu'elle pouvait vous faire quelque bien.

Ah ! que vous devriez convenir avec moi que nos biens sont tout ce qui satisfait à quelqu'un de nos besoins ; et que les services qu'on nous rend sont une *marchandise* que nous consommons, pour notre bien, . . . et quelquefois pour notre mal. Mais ce n'est pas la faute du service ; de même que l'indigestion que nous donne un fruit, n'est pas la faute du fruit.

John Stuart Mill (1806–1873) : philosophe et économiste anglais ; fils de James Mill ; disciple de Ricardo. Employé à la Compagnie des Indes orientales (1823–1858), membre du Parlement (1865–1868). Adhère au système philosophique de l'utilitarisme développé par Bentham et aux principes du libéralisme économique, qu'il nuance par un certain réformisme social (intervention publique et développement des coopératives). Il milite pour l'abolition de l'esclavage et l'émancipation des femmes.

Système de logique inductive et déductive (1843), Principes d'économie politiques (1848).

Thomas Malthus (1761–1834) : économiste britannique et pasteur anglican, surtout connu pour ses travaux sur les rapports entre les dynamiques de croissance de la population (progression géométrique) et la production (progression arithmétique), analysés dans son *Essai sur le principe de population* (*An Essay on the Principle of Population*, première édition 1798, sans nom d'auteur ; nouvelle édition 1803, signée de son nom).

Son père, Daniel Malthus, est un ami personnel de David Hume. Rencontre et correspondance avec Ricardo. Ensemble avec Ricardo et James Mill, Malthus est membre fondateur du *Political Economy Club* (1821).

Dans *Les Principes d'économie politique* (*Principles of Political Economy*, 1820), qui se veut comme rivalisant avec les *Principes* de Ricardo (1817), Malthus défend la perspective de Sismondi selon laquelle il peut y avoir une surabondance générale (general glut), contre « la loi des débouchés » prononcée par Say, qui réclame que l'offre crée sa propre demande. Prend position pour les Corn Laws (lois sur le blé).

« *Malthusien* » – souvent négativement connoté (désignant un état d'esprit plutôt conservateur, opposé à l'investissement ou craignant la rareté), et une doctrine, *le malthusianisme*, qui inclut une politique active de contrôle de la natalité pour maîtriser la croissance de la population.

Progrès dans la science économique ?

- Quesnay et la physiocratie : la richesse n'est pas dans l'or ; le travail agricole est le seul travail productif
- Smith : tout travail qui produit une marchandise ayant une valeur d'usage est productif
- Say inclut explicitement les services.

Ces positions, certes, reflètent une certaine évolution historique.

Sujets de discussion

Pourquoi la question de la valeur est-elle si importante pour les économistes « classiques » ?

La question d'un juste prix, se pose-t-elle encore aujourd'hui ?
Dans quel contexte ?

Lectures III

Ricardo, *Des principes de l'économie politiques et de l'impôt*, chapitre 1, première section « De la valeur ».

Les principes de Ricardo - en ligne

Bibliographie

Boncœur, Jean et Hervé Thouément. 2000. *Histoire des idées économiques. Tome 1. De Platon à Marx*, 2e édition. Nathan.
Voir notamment les chapitres 4–6.

Blaug, Mark. 1996. *Economic Theory in Retrospect*, 5th edition (first edition 1962). Cambridge, UK : Cambridge University Press.

Daniel, Jean-Marc. 2016. *Petite histoire iconoclaste des idées économiques*. Paris : Pocket.
Voir notamment le chapitre II.

Heilbroner, Robert. 1996. *Teachings from the Worldly Philosophy*. London and New York : Norton and Company.