

Économie Politique

Christina Pawlowitsch

`christina.pawlowitsch@u-paris2.fr`

Université Paris-Panthéon-Assas,
Licence de Droit, 1ère année

2022–23

It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages.

Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme ; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage.

(Smith, *Wealth of Nations*, 1776, book 1, chapt. 2)

As every individual, therefore, endeavours as much as he can both to employ his capital in the support of domestic industry, and so to direct that industry that its produce may be of the greatest value; every individual necessarily labours to render the annual revenue of the society as great as he can. He generally, indeed, neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. By preferring the support of domestic to that of foreign industry, he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention ...

*Par conséquent, puisque chaque individu tâche, le plus qu'il peut, 1° d'employer son capital à faire valoir l'industrie nationale, et – 2° de diriger cette industrie de manière à lui faire produire la plus grande valeur possible, chaque individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. À la vérité, son intention, en général, n'est pas en cela de servir l'intérêt public, et il ne sait même pas jusqu'à quel point il peut être utile à la société. En préférant le succès de l'industrie nationale à celui de l'industrie étrangère, il ne pense qu'à se donner personnellement une plus grande sûreté; et en dirigeant cette industrie de manière à ce que son produit ait le plus de valeur possible, il ne pense qu'à son propre gain; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une **main invisible** à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ...*

(Smith, *Wealth of Nations*, book 4, chapt. 2; c'est nous qui soulignons)

« Économie politique »

Première mention du terme : Antoine de Montchrestien
(1575–1621)

Utilisé, pendant toute une période, comme terme générique pour ce que l'on appelle aujourd'hui les « sciences économiques » ou bien « économie » tout court.

C'était le temps des classiques :

Première mention du terme : Antoine de Montchrestien
(1575–1621)

Adam Smith, 1776 : *Wealth of Nations*, book four « Of systems of political economy »

David Ricardo, 1817 : *On the Principles of Political Economy and Taxation*

Jean-Baptiste Say, 1803 : *Traité d'économie politique*

... et les auteurs qui leur ont directement succédés :

Jevons, 1871 : *The Theory of Political Economy* (*La théorie de l'économie politique*),

Menger, 1871 : *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (*Principles d'économie politique*),

Walras, 1874 : *Éléments d'économie politique pure*.

Des auteurs qui, aujourd'hui, sont associés avec *l'école marginaliste* ou bien *néo-classique* (terme employé par Thorstein Veblen, 1900).

D'où une certaine coloration du terme : « économie politique » fait penser à ces grands ouvrages dont le but était d'expliquer l'économie en tout – l'économie comme un grand système qui repose sur ses propres lois.

« Politique » dans le sens de *polis* : cité-État, communauté de citoyens libres et autonomes.

Derrière ce terme se cache une approche méthodologique – toute une vision de la société :

On cherche à expliquer un phénomène au niveau de la société – la vie économique d'une société en l'occurrence – en prenant comme point de départ le fait que cette société soit composée des individus qui sont chacun leur propre maître ; qui sont motivés chacun, non par leur volonté de contribuer au bien public, mais par leur propre intérêt, par leur « égoïsme », comme le dit Adam Smith.

Plus tard, des économistes (Joseph Schumpeter, 1908) ont donné un nom à cette approche : **l'individualisme méthodologique**.

Il faut distinguer cette approche – cette méthode d'analyse – d'une position normative ou morale.

Adam Smith est le premier d'avoir tenté de proposer une théorie toute entière qui repose sur cette hypothèse. C'est dans ce sens-là qu'Adam Smith peut être considéré comme précurseur, même fondateur de l'individualisme méthodologique.

Aujourd'hui, on ne parle plus tellement d'« économie politique », mais d'« économie » tout court.

Marshall, 1890 : *Principles of Economics*

Ce changement d'appellation exprime un changement de paradigme : le remplacement de « l'économie classique » par « l'économie néo-classique » – le remplacement de la *théorie de la valeur travail* (théorie de la valeur « objective »), qui était le fondement technique de l'économie classique, par une théorie des prix basée sur l'évaluation marginaliste de l'utilité subjective du bien échangé (théorie de la valeur « subjective »).

Il y a cependant une continuité dans ce passage d'une théorie à l'autre : c'est l'individualisme méthodologique. Les deux, l'économie classique et l'économie néo-classique, reposent sur une forme de l'individualisme méthodologique – au moins c'est la position qui sera défendue dans ce cours.

Les économistes de l'école néo-classique traduisent cette approche par hypothèse d'un individu qui maximise une fonction d'utilité (dont les variables sont les unités des biens consommés) sous contraintes (leur budget et le système de prix), ce qui permet une formalisation mathématique.

C'est ce qui est enseigné aujourd'hui, dans la plupart des universités, en première année aux jeunes économistes dans des cours intitulés « microéconomie ». (Les cours de microéconomie sont essentiellement des cours de méthode qui ressemblent à des cours de mathématiques appliquées).

De l'autre côté, on retrouve dans les programmes d'études (pour les étudiants qui font des études d'économie), des cours de « macroéconomie ». C'est dans ces cours-là que l'on parle de politique monétaire, du chômage, de la croissance économique.

C'est donc en quelque sorte un anachronisme que notre programme d'étude prescrive toujours un cours « d'économie politique ». Un anachronisme heureux. Mais peut-être aussi un choix bien réfléchi puisque cela nous permet de nous interroger aussi sur l'histoire et les fondements méthodologiques de cette discipline qui est l'économie.

Programme du cours

Deux parties :

- Histoire de « l'économie politique » et thèmes choisis relevant de la microéconomie (C. Pawlowitsch)
- Thèmes choisis relevant de la macroéconomie (N. Fremaux, S. Lotz)

[Site du Cours](#)

Chapitre 1

Adam Smith : précurseur de l'individualisme méthodologique

Smith en quelques mots-clé

Théorie des sentiments moraux (The Theory of Moral Sentiments, 1759)

Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776)

- La « main invisible » (the « invisible hand »)
- Division du travail
- Théorie de la valeur travail commandé

Adam Smith (1723–1790)

Philosophe et économiste écossais des Lumières ; le « père des sciences économiques ».

Études à Glasgow (1737–40), élève de Francis Hutcheson (sens interne de la morale ; l'un des premiers à enseigner en anglais, et non en latin) ; ensuite à Oxford (1740–46).

Enseigne à l'université d'Édimbourg (1748–51) ; rencontre avec David Hume. Professeur de logique (1751–1752) et ensuite de philosophie morale à l'université de Glasgow (1752–1764).

1759 : *The Theory of Moral Sentiments – Théorie des sentiments moraux* (2ème édition 1761 ; réponse à Hume).

A Glasgow, Smith donne aussi un cours sur la rhétorique et les belles-lettres (1762-63). Dans la troisième édition de la *Théorie des sentiments moraux* (1766) se trouve en annexe un article intitulé « Considerations concerning the first formation of languages ».

Dans son cours à Glasgow, on trouve déjà une partie sur l'économie politique ; une autre sur le droit. L'un de ses élèves : John Millar ; plus tard, professeur de droit à Glasgow (développe l'analyse de Smith sur l'autorité sociale et le droit).

1764 : Smith obtient le poste de tuteur d'un jeune noble (le fils du duc de Buccleuch) ; dans cette fonction, voyage en France. Grâce à la recommandation de Hume, rencontre avec Helvétius, Holbach, d'Alembert, Turgot, Voltaire et Quesnay.

1766 : retour en Angleterre (vit de sa pension alimentaire de sa position de tuteur).

1767 : *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations – Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. (Book IV. Of systems of political economy – Des systèmes d'économie politique).

Membre de la Royal Society de Londres ; renseigne plusieurs gouvernements sur des questions d'impôts et de commerce international. 1778 : commissaire des douanes à Édimbourg.

Inspire les grands économistes suivants.

Ses livres – déjà de son vivant – sont un succès commercial. Une anecdote veut qu'il n'ait jamais parlé de ses recherches en compagnie – pour ne pas empêcher la vente de ces livres.

Théorie des sentiments moraux (1759)

Smith cherche à décrire les principes de la nature humaine pour comprendre comment ils suscitent la création des institutions et du comportement social.

S'interroge notamment sur l'origine de la capacité qu'ont les individus de porter des jugements moraux sur les autres mais aussi sur leur propre attitude.

Propose une théorie de la « sympathie » : en observant les autres et les jugements qu'ils portent sur autrui et eux-mêmes, nous nous rendons compte de nous-mêmes mais aussi du fait que nous sommes observés par les autres.

On se sert des mots de pitié et de compassion pour exprimer le sentiment que les peines des autres nous font éprouver : quoique celui de sympathie fût peut-être originellement borné à cette signification, cependant on peut, sans trop d'impropriété, l'employer pour exprimer la faculté de partager les passions des autres quelles qu'elles soient ...

La sympathie résulte donc moins de la vue des passions, que de celle des situations dans lesquelles elles naissent. Nous éprouvons parfois pour un autre un sentiment dont il paraît lui-même tout à fait incapable, parce que, lorsque nous nous mettons à sa place, l'imagination excite dans notre cœur une passion que la réalité ne fait point naître dans le sien.

(Première partie, section I, chapitre I, De la sympathie)

Chacun de nous a en lui-même un « homme intérieur » (a « man within »), capable de se placer à distance de ses propres passions et intérêts, afin de se constituer en « observateur impartial » (« impartial spectator ») de soi-même, capable de témoigner son approbation ou sa désapprobation morale à l'égard de ses propres actes.

Il en résulte une « sympathie mutuelle » (a « mutual sympathy of sentiments ») de laquelle émerge des habitudes et des principes de comportement.

C'est parce que les hommes sont plus disposés à sympathiser complètement avec nos joies qu'avec nos chagrins, que nous faisons parade de nos richesses, et que nous cachons notre pauvreté ... C'est la vanité, et non l'aisance ou le plaisir, qui est notre but : or la vanité est toujours fondée sur l'idée que nous sommes l'objet de l'attention et de l'approbation des autres.

(Première partie, section III, chapitre II : De l'origine de l'ambition et de la distinction des rangs)

Qu'est-ce qui porte constamment les hommes généreux, et fréquemment les hommes médiocres, à sacrifier leur intérêt propre à l'intérêt supérieur d'autrui, alors que nous sommes toujours profondément affectés de ce qui nous regarde, et si peu de ce qui regarde les autres ? Ce n'est point le doux pouvoir de l'humanité, ce n'est point cette faible étincelle de bienveillance que la nature a allumée dans le cœur de l'homme ... C'est un pouvoir plus fort, un motif plus puissant, qui s'exerce dans ces occasions : c'est la raison, le principe, la conscience, l'habitant de notre cœur, l'homme intérieur qui est le juge et l'arbitre suprême de notre conduite. C'est lui qui, chaque fois que nous sommes sur le point d'agir de manière à affecter le bonheur des autres, nous rappelle ... que nous ne sommes qu'un individu parmi la multitude ... et qu'enfin, lorsque nous nous donnons sur d'autres une préférence si honteuse et si aveugle, nous devenons les justes objets du ressentiment, de la détestation et de la haine.

... les illusions naturelles de l'amour-propre ne peuvent être corrigées que par l'œil de ce spectateur impartial ... Ce n'est pas l'amour pour notre prochain, ce n'est pas l'amour de l'humanité, qui nous porte, dans bien d'occasions, à exercer ces vertus divines ? C'est un amour plus fort, une affection plus puissante, qui paraît généralement dans de tels cas : l'amour de ce qui est honorable et noble, l'amour que nous avons pour la grandeur, la dignité et la supériorité de notre propre caractère.

(Partie III, chapitre III, De l'influence et de l'autorité de la conscience.)

Et il est heureux que la nature nous impose de la sorte. C'est cette illusion qui excite l'industrielle activité des hommes, et les tient dans un mouvement continu. C'est elle qui leur a fait d'abord cultiver le sol, bâtir des maisons, fonder des villes et des républiques, inventer et perfectionner enfin toutes les sciences et tous les arts ...

*Le produit du sol nourrit constamment presque tous les habitants qu'il est capable de faire subsister. Les riches choisissent seulement, dans cette masse commune, ce qu'il y a de plus précieux et de plus agréable. Ils ne consomment guère plus que les pauvres; et en dépit de leur égoïsme et de leur rapacité naturelle, quoiqu'ils ne cherchent que leur commodité, quoiqu'ils n'aient d'autre fin en vue, en employant ainsi le labeur de milliers de bras, que la satisfaction de leurs vains et insatiables désirs, ils partagent avec les pauvres le produit des travaux qu'ils font faire. Une **main invisible** les amène à faire la même distribution des choses nécessaires à la vie, ou peu s'en faut, qui aurait eu lieu si la terre eût été donnée en égale proportion à chacun de ses habitants; et ainsi, sans le vouloir, sans même le savoir, ils servent l'intérêt de la société, et favorisent la multiplication de l'espèce humaine.*

(Partie IV, chapitre I, De la beauté que l'apparence de l'utilité donne à toutes les productions de l'art, ...)

Une explication de la cohérence sociale qui peut être qualifiée de « psychologue ».

Mais toutefois une explication « moderne ». Une explication qui ne recourt ni à un dieu ni à la pitié ou l'altruisme. Une explication qui cherche ses bases dans les intérêts propres des individus.

Smith comme précurseur d'un *individualisme méthodologique*.

Terme introduit plus tard, par Joseph Schumpeter dans *Nature et contenu principal de la théorie économique* (*Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, 1908).

Approche, en économie et sciences sociales, selon laquelle les phénomènes collectifs sont expliqués à partir des propriétés et des actions des individus et de leurs interactions mutuelles.

Smith comme défenseur du principe de la **proportionnalité** :

Les philosophes de ces derniers temps se sont principalement occupés de l'effet de nos affections, et ont fait peu attention au rapport qu'elles ont avec leur cause. Dans la vie ordinaire, cependant, lorsque nous jugeons la conduite d'une personne quelconque et les sentiments qui la lui ont dictée, nous les considérons toujours sous ces deux rapports ... Lorsque nous jugeons ainsi d'un sentiment quelconque, selon qu'il est ou non proportionné à la cause qui l'a produit, nous ne saurions guère faire usage d'une autre règle, ou d'une autre mesure, que de l'affection qui y correspond en nous.

(Première partie, section I, chapitre III, De la manière dont nous jugeons ...) :

Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations
(1776)

La phrase d'ouverture de la *Richesse* définit son programme en large :

Le Travail annuel d'une nation est le fonds primitif qui fournit à sa consommation annuelle toutes les choses nécessaires et commodes à la vie ; et ces choses sont toujours ou le produit immédiat de ce travail, ou achetées des autres nations avec ce produit.

Et il poursuit :

Ainsi, selon que ce produit, ou ce qui est acheté avec ce produit, se trouvera être dans une proportion plus ou moins grande avec le nombre des consommateurs, la nation sera plus ou moins bien pourvue de toutes les choses nécessaires ou commodes dont elle éprouvera le besoin.

Or, dans toute nation, deux circonstances différentes déterminent cette proportion. Premièrement, l'habileté, la dextérité et l'intelligence qu'on y apporte généralement dans l'application du travail; deuxièmement, la proportion qui s'y trouve entre le nombre de ceux qui sont occupés à un travail utile et le nombre de ceux qui ne le sont pas.

La première phrase du premier chapitre attribue la croissance et la richesse des nations à la division du travail :

Les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail, et la plus grande partie de l'habileté, de l'adresse, de l'intelligence avec laquelle il est dirigé ou appliqué, sont dues, à ce qu'il semble, à la Division du travail.

Avec ce programme, Smith étend le programme des physiocrates :

Smith reprend des physiocrates (Livre IV de la *Richesse des nations*, « Des système d'économie politique ») notamment leur critique de l'une des positions des mercantilistes, à savoir que la richesse d'une nation soit définie par la possession de métaux et de pierres précieuses (car ce sont eux qui permettent de financer les guerres et qui ont une valeur durable dans le temps et reconnue partout).

Pour les physiocrates, c'est le travail d'une nation qui constitue sa richesse.

Or, pendant que pour les physiocrates c'est, à la dernière instance, seulement la production agricole qui est la source de la richesse (les autres activités n'étant vouées qu'à la transformation de cette richesse première), pour Smith tout le travail, agricole et industriel, est productif.

Smith reprend des physiocrates aussi le concept de l'économie comme un processus circulaire : pour qu'il y ait de la croissance, les investissements de la période 2 devrait dépasser ceux de la période 1. Par conséquent, la production de la période 1 qui n'est pas utilisable en tant qu'investissement est considérée comme travail non-productif, puisqu'il ne contribue pas à la croissance.

Selon les physiocrates, il faut réduire le travail non-productif. Selon Smith, il faut rendre le travail productif encore plus productif. Le moyen : étendre la division du travail.

Selon Smith, élargir la division du travail – sous pression compétitive – augmente la productivité, ce qui conduit à une baisse des prix et alors un plus haut niveau de bien-être, « general plenty » et « universal opulence », pour tout le monde.

« Division du travail » chez Smith, est souvent présenté comme un concept purement technique.

L'exemple utilisé par Smith pour expliquer ce principe, la manufacture d'épingles, est resté célèbre. (Les descriptions de Smith à ce sujet semblent inspirées par les commentaires de Duhamel du Monceau portant sur un article de Réaumur de 1761 intitulé « L'art d'épinglier ».)

Or, lorsque Smith dit « que la division du travail est limitée par l'étendue du marché » (chapitre trois), il met la division du travail en relation avec des facteurs sociaux : « l'étendue du marché » ne vise pas seulement à l'étendue territoriale du marché, mais aussi à l'étendue du marché à l'intérieur d'un territoire : c'est-à-dire, le degré selon lequel l'économie est une économie d'échange.

Théorie de la valeur chez Smith

Pour Smith, l'origine de la monnaie est dans l'origine de la société commerçante :

La division du travail une fois généralement établie, chaque homme ne produit plus par son travail que de quoi satisfaire une très petite partie de ses besoins. La plus grande partie ne peut être satisfaite que par l'échange du surplus de ce produit qui excède sa consommation, contre un pareil surplus du travail des autres. Ainsi, chaque homme subsiste d'échanges et devient une espèce de marchand, et la société elle-même est proprement une société commerçante.

(Livre I, chapitre IV, *De l'origine et de l'usage de la Monnaie*, premier paragraphe.)

Problème de la divisibilité et la durabilité des biens qui ne sont produits que pour l'échange.

Dans différentes cultures, de différentes denrées ont pris le rôle de l'instrument ordinaire du commerce : bétail, sel, clous, ...

Les métaux précieux ont quelques propriétés désirables, notamment leur durabilité dans le temps et leur divisibilité. Mais aussi des inconvénients : d'abord, comme dit Smith, « l'embarras de les peser, et ensuite celui de les essayer ». Ils sont d'ailleurs extrêmement sensibles à des erreurs de mesure.

C'est pour prévenir de tels abus, pour faciliter les échanges et encourager tous les genres de commerce et d'industrie, que les pays qui ont fait quelques progrès considérables vers l'opulence ont trouvé nécessaire de marquer d'une empreinte publique certaines quantités de métaux particuliers dont ils avaient coutume de se servir pour l'achat des denrées. De là l'origine de la monnaie frappée et des établissements publics destinés à la fabrication des monnaies [...] C'est de cette manière que la monnaie est devenue chez tous les peuples civilisés l'instrument universel du commerce, et que les marchandises de toute espèce se vendent et s'achètent, ou bien s'échangent l'une contre l'autre, par son intervention.

(Livre I, chapitre IV, paragraphes 7 et 11)

Quelles sont les règles « que les hommes observent naturellement, en échangeant les marchandises l'une contre l'autre, ou contre de l'argent » ? Ce sont ces règles qui « déterminent ce qu'on peut appeler la *Valeur relative* ou *échangeable* des marchandises ... »

Il faut observer que le mot valeur a deux significations différentes ; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d'en acheter d'autres marchandises. On peut appeler l'une, Valeur en usage, et l'autre, Valeur en échange. — Des choses qui ont la plus grande valeur en usage n'ont souvent que peu ou point de valeur en échange ; et au contraire, celles qui ont la plus grande valeur en échange n'ont souvent que peu ou point de valeur en usage.

(Livre I, chapitre IV, paragraphe 13)

Smith cite comme exemple, pour le premier, l'eau ; pour le second, le diamant.

Quelle est « la véritable mesure de cette valeur en échange » ?

Un homme est riche ou pauvre, suivant les moyens qu'il a de se procurer les choses nécessaires, commodes ou agréables de la vie. Mais la division une fois établie dans toutes les branches du travail, il n'y a qu'une partie extrêmement petite de toutes ces choses qu'un homme puisse obtenir directement par son travail ; c'est du travail d'autrui qu'il lui faut attendre la plus grande partie de toutes ces jouissances ; ainsi, il sera riche ou pauvre, selon la quantité de travail qu'il pourra commander ou qu'il sera en état d'acheter. Ainsi, la valeur d'une denrée quelconque pour celui qui la possède et qui n'entend pas en user ou la consommer lui-même, mais qui a intention de l'échanger pour autre chose, est égale à la quantité de travail que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander. Le travail est donc la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise.

(Livre I, chapitre V. *Du prix réel et du prix nominal des marchandises, de leur prix en travail et de leur prix en argent*, paragraphes 1–3.)

Le travail a été le premier prix, la monnaie payée pour l'achat primitif de toutes choses. Ce n'est point avec de l'or ou de l'argent, c'est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées originairement ; et leur valeur pour ceux qui les possèdent et qui cherchent à les échanger contre de nouvelles productions, est précisément égale à la quantité de travail qu'elles les mettent en état d'acheter ou de commander.

(Livre I, chapitre V, paragraphe 4.)

La proportion entre deux différentes quantités de travail ...

Mais, quoique le travail soit la mesure réelle de la valeur en échange de toutes les marchandises, ce n'est pourtant pas celle qui sert communément à apprécier cette valeur. Il est souvent difficile de fixer la proportion entre deux différentes quantités de travail. Cette proportion ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a endurés et de l'habileté qu'il a fallu déployer. Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté dix années de travail à apprendre, que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre. Or, il n'est pas aisé de trouver une mesure

exacte applicable au travail ou au talent. Dans le fait, on tient pourtant compte de l'une et de l'autre quand on échange ensemble les productions de deux différents genres de travail. Toutefois, ce compte là n'est réglé sur aucune balance exacte ; c'est en marchandant et en débattant les prix de marché qu'il s'établit, d'après cette grosse équité, qui sans être fort exacte, l'est bien assez pour le train des affaires communes de la vie.

(Livre I, chapitre V, paragraphe 6.)

Smith distingue aussi entre le prix réel (prix en quantité de travail commandé) et le prix nominal (prix en argent) d'une marchandise :

Ainsi, le travail, ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir, dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises. Il est leur prix réel ; l'argent n'est que leur prix nominal.

(Livre I, chapitre V, paragraphe 11.)

Des parties constituantes du prix des marchandises : la distribution de la richesse

Economie primitive de marchandises :

Dans ce premier état informe de la société, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange.

(Livre I, chapitre VI, *Des parties constituantes du prix des marchandises*, paragraphe 1)

Dans cet état de choses, le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet devra communément acheter, commander ou obtenir en échange.

(Livre I, chapitre VI, paragraphe 4)

Capital et profit :

Aussitôt qu'il y aura des capitaux accumulés dans les mains de quelques particuliers, certains d'entre eux emploieront naturellement ces capitaux à mettre en œuvre des gens industriels, auxquels ils fourniront des matériaux et des substances, afin de faire un Profit sur la vente de leurs produits, ou sur ce que le travail de ces ouvriers ajoute de valeur aux matériaux [...] Ainsi, la valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résout alors en deux parties, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et la matière à travailler.

(Livre I, chapitre VI, paragraphe 5)

Sol et rente :

Dès l'instant que le sol d'un pays est devenu propriété privée, les propriétaires [...] demandent une Rente, même pour le produit naturel de la terre. Il s'établit un prix additionnel sur le bois des forêts, sur l'herbe des champs et sur tous les fruits naturels de la terre, qui lorsqu'elle était possédée en commun, ne coûtaient à l'ouvrier que la peine de les cueillir, et lui coûtent maintenant davantage. Il faut qu'il paye pour avoir la permission de les recueillir, et il faut qu'il cède au propriétaire du sol une portion de ce qu'il recueille ou de ce qu'il produit par son travail. Cette portion ou, ce qui revient au même, le prix de cette portion constitue la Rente de la terre (rent of land), et dans le prix de la plupart des marchandises, elle forme une troisième partie constituante.

(Livre I, chapitre VI, paragraphe 8)

Il faut observer que la valeur réelle de toutes les différentes parties constituanes du prix se mesure par la quantité du travail que chacune d'elles peut acheter ou commander. Le travail mesure la valeur, non seulement de cette partie du prix qui se résout en travail, mais encore de celle qui se résout en rente, et de celle qui se résout en profit.

(Livre I, chapitre VI, paragraphe 9)

On trouve donc chez Smith ce que l'on peut appeler une *théorie de la valeur travail commandé* (*labour-command theory of value*) : la valeur d'une marchandise est déterminée par la quantité de travail *commandé* – la quantité de travail qu'elle permet d'acquérir.

Prix naturel et prix de marché :

*Dans chaque société, dans chaque localité, il y a un taux moyen ou ordinaire pour les profits dans chaque emploi différent du travail ou des capitaux [...] Il y a aussi, dans chaque société ou canton, un taux moyen ou ordinaire pour les fermages (rents) [...] On peut appeler ce taux moyen et ordinaire le **taux naturel du salaire, du profit et du fermage, pour le temps et le lieu dans lesquels ce taux domine communément.** Lorsque le prix d'une marchandise n'est ni plus ni moins que ce qu'il faut pour payer, suivant leurs **taux naturels**, et le fermage de la terre, et les salaires du travail, et les profits du capital employé à produire cette denrée, la préparer et la conduire au marché, alors cette marchandise est vendue ce qu'on peut appeler son **prix naturel.***

(Livre I, chapitre VII. *Du prix naturel des marchandises, et de leur prix de marché*, paragraphes 1–4.)

Le prix actuel auquel une marchandise se vend communément est ce qu'on appelle son prix de marché. Il peut être ou au-dessus, ou au-dessous, ou précisément au niveau du prix naturel.

Le prix de marché de chaque marchandise particulière est déterminé par la proportion entre la quantité de cette marchandise existant actuellement au marché, et les demandes de ceux qui sont disposés à en payer le prix naturel ou la valeur entière des fermages, profits et salaires qu'il faut payer pour l'attirer au marché. On peut les appeler demandeurs effectifs, et leur demande, demande effective, puisqu'elle suffit pour attirer effectivement la marchandise au marché.

(Livre I, chapitre VII, paragraphes 7–8)

La quantité de chaque marchandise mise sur le marché se proportionne naturellement d'elle-même à la demande effective. C'est l'intérêt de tous ceux qui emploient leur terre, leur travail ou leur capital à faire venir quelque marchandise au marché, que la quantité n'en excède jamais la demande effective ; et c'est l'intérêt de tous les autres, que cette quantité ne tombe jamais au-dessous.

Si cette quantité excède pendant quelque temps la demande effective, il faut que quelqu'une des parties constituantes de son prix soit payée au-dessous de son prix naturel.

(Livre I, chapitre VII, paragraphes 12–13.)

Le prix naturel est donc, pour ainsi dire, le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises. Différentes circonstances accidentelles peuvent quelquefois les tenir un certain temps élevées au-dessus, et quelquefois les forcer à descendre un peu au-dessous de ce prix. Mais, quels que soient les obstacles qui les empêchent de se fixer dans ce centre de repos et de permanence, ils ne tendent pas moins constamment vers lui.

(Livre I, chapitre VII, paragraphe 15.)

Réception

La « main invisible » – the « invisible hand »

Métaphore évoquée déjà dans la *Théorie des sentiments moraux* (1759), et plus tard dans la *Richesse des nations* (1776); voir les deux passages relatifs cités plus haut.

Terme employé aujourd'hui pour désigner l'idée selon laquelle l'ensemble des actions individuelles des acteurs économiques, guidées par l'intérêt propre de chacun, fait émerger le bien commun et la richesse.

Jean-Marc Daniel (*Petite histoire iconoclaste des idées économiques, 2016, p. 44*) écrit :

« Smith défend avec conviction la liberté individuelle non seulement sur un plan moral, mais encore comme facteur d'efficacité économique. Alors que la philosophie ancienne construite sur la scolastique chrétienne fait de l'homme un parmi d'autres dans une société soumise à la volonté divine, alors que la philosophie moderne incarnée par Rousseau fait de l'homme un parmi d'autres dans une société qui se donne comme objectif l'expression de la volonté générale, Smith affirme que chacun, en exprimant sa volonté individuelle, concourt à l'harmonie sociale. »

« Le problème Adam Smith »

Critique, remontant notamment à l'École Historique Allemande, selon laquelle il y aurait une tension entre la *Théorie des sentiments moraux* et *La Richesse des nations*, puisque les deux postulaient deux principes contradictoires sur lesquels reposaient les actions des hommes et la cohérence de la société humaine – à savoir, la sympathie, dans le premier cas, et l'égoïsme, dans le second.

Cette critique – sous cette forme grossière – est aujourd'hui largement considérée dépassée.

Depuis le bicentenaire de la *Richesse des nations* (en 1976), un intérêt nouveau pour Adam Smith. Dans ces recherches domine la position que « le problème Adam Smith » est plutôt un problème illusoire basé sur « l'ignorance et des malentendus », comme disent, par exemple, les éditeurs de la *Glasgow Édition des travaux et de la correspondance d'Adam Smith* (1976). Smith, nulle part, identifie « sympathie » avec « bienveillance ».

Voir aussi James Otteson, *Adam Smith's Marketplace of Life* (2002), qui défend la position que les deux, la *Théorie des sentiments moraux* et *La Richesse des nations*, sont profondément newtoniens : un modèle de marché pour expliquer la création et le développement d'un ordre social, y inclut la morale, l'économie et aussi le langage.

Lectures recommandées

Des *Sentiments moraux* :

Partie I, section I, chapitre I, *De la sympathie*, paragraphes 1–10.

Partie I, section III, chapitre II, *De l'origine de l'ambition et de la distinction des rangs*, paragraphes 1–3.

Partie I, section III, chapitre III, *De la corruption de nos sentiments moraux, ...*, paragraphes 1–2.

Partie III, chapitre III, *De l'influence et de l'autorité de la conscience*, paragraphe 4.

Partie IV, chapitre I, *De la beauté que l'apparence de l'utilité donne à toutes les productions de l'art, ...*, paragraphes 8–10.

De la Richesse des nations :

Introduction et plan de l'ouvrage

Chapitre I. De la division du travail

Chapitre IV. De l'origine et de l'usage de la monnaie

Chapitre V. Du prix réel et du prix nominal des marchandises, de leur prix en travail et de leur prix en argent

Chapitre VI. Des parties constituantes du prix des marchandises

Chapitre VII. Du prix naturel des marchandises, et de leur prix de marché

Quelques sujets de débat

Si vous souhaitez intervenir sur l'une des ces thématiques, individuellement ou en groupe, merci de me contacter par mail.

- Quelles implications de la théorie de la société et de l'esprit proposée par Smith dans *Théorie des sentiments moraux* pour le droit ?
- Un rôle – quel rôle – pour la « main invisible » en droit ?
- Confronter l'individualisme méthodologique à l'idée de la « main invisible ».

Bibliographie

Berry, Christopher J. 1974. Adam Smith's considerations on language. *Journal of the History of Ideas* 35 (1) : 130–138.

Boncoeur, Jean et Hervé Thouément. 2000. *Histoire des idées économiques : de Platon à Marx*, 2e édition. Nathan.
Voir notamment les chapitres 4–5.

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 I.

Haakonssen, Knud. 2004. Introduction to Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge, UK : Cambridge University Press.

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

Voir notamment la partie III, The classical economists.

Montes, Leonidas. 2003. Das *Adam Smith Problem* : its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy. *Journal of the History of Economic Thought* 25 : 63–90.

Otteson, James R. 2002. *Adam Smith's Marketplace of Life*. Cambridge : Cambridge University Press.

Chapitre 2

La théorie économique avant Smith

Dans le chapitre précédent, nous avons rencontré Smith comme précurseur de l'individualisme méthodologique et défenseur du principe de la division du travail et du libre marché – s'appuyant sur une théorie de la valeur travail (théorie de la valeur travail-commandé).

Quelle était la pensée économique avant Smith ?

Smith fut grand admirateur de Quesnay, l'un des principaux protagonistes de la *physiocratie* qui, quant à elle, s'est constituée en opposition à la doctrine « mercantiliste ».

Le « mercantilisme »

« Système mercantile », terme forgé par Mirabeau (le père du tribun révolutionnaire et, à côté de Quesnay, l'autre initiateur de la physiocratie en France) et ensuite utilisé par Adam Smith.

Désigne des idées économiques depuis le *XVI^e* jusqu'au milieu du *XVIII^e* qui prônent le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen d'un commerce extérieur convenablement organisé en vue de dégager un excédent de la balance commerciale à travers des politiques de nature défensive – protectionnisme – mais aussi offensive favorisant l'exportation et l'industrialisation commerciale.

Phase de transition séparant l'économie médiévale de la révolution industrielle.

La fin du Moyen Âge est marquée par un effondrement démographique (l'épidémie de la peste noire, 1359 ; la guerre de Cent Ans, 1337–1453). La population ne commence à progresser que dans la seconde moitié du *XVI^e*.

L'époque des grandes découvertes, favorisées par le progrès de l'art de la navigation ; colonisation de l'Amérique ; « commerce triangulaire », fondé sur la traite des esclaves.

Progrès agricoles et industriels : remplacement des jachères par un cycle continue de rotation des cultures.

Invention de l'imprimerie (1450) se reprend plus largement ; perfectionnement de l'exploitation minière ; développement de l'industrie lainière.

En Angleterre, l'accroissement de l'élevage des moutons provoque une première vague d'« enclosures » (clôture des terrains communaux par les grands propriétaires). Les paysans ainsi chassés de leurs terres, constituent un réservoir de main-d'œuvre dans lequel pourront puiser les manufactures.

Développement du commerce et des techniques financières conduit à une monétarisation de l'économie : montée de la classes des marchands (manufacturiers, armateurs, banquiers).

Le régime féodal fait progressivement place à l'État centralisateur, sous forme de la monarchie absolue (François I^{er} en France).

En conflit avec la noblesse, le monarque rencontre l'appui de la classe montante des marchands qui participe au financement de la politique royale (devenue coûteuse : l'entretien d'une armée permanente) et qui quant à elle investit progressivement les structures de l'État.

Bouleversements culturels et religieux : Renaissance et Réforme

1539 : l'ordonnance de Villers-Cotterêts abolit les juridictions ecclésiastiques et remplace l'usage du latin par celui du français dans les jugements des tribunaux (le plus ancien texte législatif encore en vigueur en France, ses articles 110 et 111 concernant la langue française n'ayant jamais été abrogés).

Toutefois, l'insuffisance des surplus dégagés par l'agriculture reste un problème.

Les idées « mercantilistes » ne représentent pas un courant de pensée uniforme.

Les doctrines qualifiées de « mercantilistes » tournent autour de l'idée qu'il existe une profonde convergence d'intérêts entre le souverain et les marchands du royaume ; que le pouvoir politique du premier passe par l'enrichissement des seconds et que par conséquent le premier fait bien de mettre son pouvoir politique au service de l'activité des seconds.

De différents courants parmi les auteurs classés comme « mercantilistes ».

On classe souvent sous le terme « bullionisme » des politiques qui préconisent l'accumulation de métaux précieux (doctrine proférée notamment en début de cette période, en Espagne).

En France :

[Antoine de Montchrestien](#) (1575–1621) : poète, auteur dramatique, traducteur, entrepreneur, économiste français.

Réfugié en Angleterre après un duel. Revient en France en 1611, crée une manufacture d'outils et d'ustensiles, et s'engage dans le commerce maritime et de colonisation ; fait baron. En 1621, à La Rochelle : participe à une insurrection de huguenots contre le roi. Tué dans un hôtel, lorsqu'il essaie de joindre la Normandie pour tenter de soulever les huguenots de Normandie. Le premier à employer le terme d'« économie politique ».

1615, *Traité d'économie politique* (dédié « Au roi et à la renne, sa mère ») : fait l'éloge des marchands.

Le « colbertisme », d'après Jean-Baptiste Colbert, ministre sous Louis XIV, contrôleur général des finances (1665-1683), fait de l'État un promoteur actif dans la sphère du commerce, mais aussi de l'industrie.

Principales mesures préconisées par les auteurs « mercantilistes » :

- restrictions aux importations et incitations aux exportations de produits manufacturés ;
- restrictions, voire prohibition, de l'exportation des produits agricoles et d'autres produits bruts ;
- incitation au développement des industries à forte valeur ajoutée ; en France, sous Colbert : réglementation stricte destinée à renforcer la qualité des produits.

Le « commercialisme »

En Hollande et en Angleterre : le commercialisme voit dans le commerce extérieur la source de la richesse d'un pays.

Parmi les représentant les plus importants :

- Thomas Mun (1571–1641),
- John Locke (1632–1704),
- John Law (1671–1729) financier, ministre des finances en France sous la régence de Philippe d'Orléans (1716 à 1720), où il met en place l'adoption du billet de banque et un système boursier : *système de Law*.

Thomas Mun (1571–1641), dirigeant de la Compagnie anglaise des Indes orientales.

England's Treasure by Foreign Trade (L'enrichissement de l'Angleterre par le commerce extérieur), rédigé autour de 1630, publié en 1664.

The ordinary means therefore to encrease our wealth and treasure is by Forraign Trade, wherein wee must ever observe this rule : to sell more to strangers yearly than we consume of theirs in value ... that part of our stock which is not returned to us in wares must necessarily be brought home in treasure.

(Chapitre II)

La période de Mun à la tête de la Compagnie anglaise des Indes orientales coïncida avec une pénurie d'argent en Angleterre. Toutefois, Mun défend la pratique commerciale de la Compagnie d'exporter de grandes quantités d'argent.

John Locke (1632–1704). Médecin et philosophe anglais.

Après cinq ans d'exil en Hollande, il rentre en Angleterre à la suite de la révolution de 1688 qui établit la monarchie parlementaire. Devient commissaire royal au commerce et aux colonies.

Sa théorie du droit naturel, exposée dans son *Traité du gouvernement civil* (1690), l'oppose à l'absolutisme (comme défendu dans le *Léviathan* de Hobbes, 1651), qui se met alors en place en France et qui échoue à s'imposer en Angleterre. Il est l'un des fondateurs de la notion d'État de droit.

1689, *Essai sur l'entendement humain* (*An Essay Concerning Human Understanding*), théorie des idées et une philosophie de l'esprit. Considère que l'expérience est à l'origine de la connaissance et rejette la notion d'idées innées (Descartes) – théorie de la connaissance qualifiée d'empiriste.

Locke est l'un des principaux investisseurs de la Royal African Company, pilier du développement de la traite d'esclaves.

1691, *Considérations sur les conséquences de l'abaissement de l'intérêt et de l'élévation de la valeur de l'argent (Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and the Raising the Value of Money)* :

Un royaume devient riche ou pauvre comme un fermier le devient, et pas autrement. Supposons que toute l'île de Portland soit une ferme ; et que le propriétaire, en plus de ce qui est utile à sa maison, porte au marché, à Weymouth et Dorchester, etc., pour une valeur annuelle de milles livres : bétail, blé, beurre, fromage, laine ou drap, plomb et étain, toutes marchandises produites et travaillées dans sa ferme de Portland ; et qu'en contrepartie il rapporte chez lui : sel, vin, huile, épices, toile et soieries, pour une valeur de neuf cents livres, et les cents livres restant en monnaie. Il est évident qu'il s'enrichit chaque année de cents livres et ainsi, au bout de dix ans, il est clair qu'il aura obtenu mille livres. [...] L'argent n'entre en Angleterre par aucun autre moyen que d'y dépenser moins en marchandises étrangères que ce que nous portons au marché peut payer.

Souvenons-nous ce que Smith, quatre-vingts ans plus tard, allait écrire :

Un homme est riche ou pauvre, suivant les moyens qu'il a de se procurer les choses nécessaires, commodes ou agréables de la vie ...

(Richesse des nations, livre I, chapitre V)

Théorie quantitative de la monnaie : les premiers pas de la « macroéconomie »

Pendant le *XVI^e* siècle : mouvement ascendant des prix.

M. de Malestroit (1566) l'attribue aux mutations monétaires (diminution du poids d'or des pièces) dont les souverains étaient coutumiers pour régler leurs dettes.

Jean Bodin (1530–1596), juriste, avocat, magistrat français, dans sa *Réponse aux paradoxes de M. de Malestroit* (1568), avance l'idée que l'explication de ce que nous appelons aujourd'hui « inflation » réside dans l'accroissement de la masse monétaire, elle-même provoquée par l'afflux d'or et d'argent d'Amérique.

Excursion : le contrat social chez Hobbes et chez Locke

Thomas Hobbes, *Léviathan* (1652) donne une justification purement laïque de la monarchie absolue : pour mettre fin à la guerre de tous contre tous, les hommes ont, par contrat, remis le pouvoir à l'un d'entre eux.

En Angleterre, deux révolutions : de 1640 et 1688, dont la dernière fait naître un nouveau régime politique : la monarchie parlementaire.

John Locke, avec sa notion de droit naturel (*Traité du gouvernement civil*, 1690) devient son théoricien principal.

Entre les mercantilistes et les classiques : les premiers théoriciens d'un système économique

William Petty (1623–1687), économiste, scientifique, médecin, philosophe anglais, partisan de Cromwell, homme d'affaires, membre de la Société Royale.

1671, *Arithmétique politique* (*Political Arithmetic*). Influencé par la pensée de Hobbes et Bacon (que les mathématiques et les sciences physiques devaient être les bases de toutes sciences rationnelles), Petty cherche à établir une pratique scientifique qui use seulement des phénomènes mesurables et recherche une précision quantitative. D'où le titre de son traité : « arithmétique politique ». Dans cette dimension, il peut être considéré comme l'un des précurseur de l'économie mathématique moderne.

Propose l'utilisation des statistiques en matière de gestion publique : précurseur de l'économétrie.

Précurseur de l'économie classique par son analyse de la valeur.

Théorie de la valeur basée sur les intrants : les biens peuvent être évalués à partir des deux valeurs naturelles, la terre et le travail ; cherche à déterminer la relation entre la terre et le travail et à en exprimer la valeur.

Applique sa théorie de la valeur à la rente : le loyer naturel de la terre doit correspondre à l'excès de ce qu'un laboureur produit en un an au-delà de ce qu'il consomme lui-même et vend pour acheter des biens de première nécessité : notion de profit comme surplus des différents coûts liés aux facteurs de production.

Petty s'implique dans le débat sur l'usure et les taux d'intérêt : il affirme que le taux d'intérêt doit être égal au loyer de la terre que le prêteur pourrait acheter. Quand la sécurité est plus ordinaire, la rémunération doit être plus importante afin de récompenser le risque.

Petty est proche des mercantilistes par son analyse de la monnaie et du taux d'intérêt.

L'abondance monétaire permet de maintenir à un bas niveau le taux d'intérêt (le loyer de l'argent), ce qui permet de financer à coût réduit les investissements industriels et commerciaux.

Les classiques rejettent cette idée. Elle sera cependant reprise par John Maynard Keynes dans sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

Pierre Le Pesant de Boisguilbert (1646–1714) : appartient à la noblesse de robe : études de droit ; magistrat ; lieutenant général du bailliage de Rouen. 1707, exilé en Auvergne.

Moment où l'Espagne s'effondre ; conjoncture européenne déprimée (diminution des arrivées de métaux précieux ; baisse de prix). La France colbertiste se trouve dans l'impasse : « années de misère », crise des finances royales, profonde crise de l'agriculture. La grande famine de 1693-1694 fait 1,3 million de morts (un vingtième de la population).

Dans *Détail de la France* (1697), Boisguilbert cherche à mesurer l'ampleur de la récession, ce qui l'amène à préciser la notion de richesse :

- « richesses nécessaires » : produits de l'agriculture, « fruits de la terre »
- « richesses commodes et superflues » : « biens d'industrie », produits manufacturés et les services

Boisguilbert attribue la misère à la décadence de l'agriculture.

Des obstacles aux échanges et des taxes de plus en plus lourdes ne permettent pas aux produits agricoles de se vendre ; les prix baissent et les agriculteurs sont ruinés. Mais la baisse des revenus des agriculteurs se répercute sur leurs achats de biens de l'industrie, ce qui, à son tour, diminue les revenus des producteurs de ces biens et donc leurs achats de produits agricoles.

Troisième classe : le « beau monde » (le souverain, les propriétaires fonciers, clergé percevant la dîme) perçoit, sous forme d'impôts et de fermage, des « revenus de fonds ». Stimule le circuit économique. La baisse des revenus de fonds, qui résulte de la décadence de l'agriculture et de l'industrie, aggrave donc la crise.

Boisguibert comme précurseur de la théorie du « multiplicateur » de Keynes (1936).

Pour sortir de la crise, Boisguibert propose :

- une réforme fiscale : réformer la taille en élargissant l'assiette fiscale, tout en uniformisant son taux ;
- liberté du commerce (associé à l'idée de nature : « On n'a qu'à laisser agir la nature, en ce qui concerne les blés, comme on fait à l'égard des fontaines »).

Dissertation. De la nature des richesses, de l'argent et des tributs, où l'on découvre la fausse idée qui règne dans le monde à l'égard de ces trois articles, (1707) :

Tout le monde veut être riche, et la plupart ne travaillent nuit et jour que pour le devenir ; mais on se méprend pour l'ordinaire dans la route que l'on prend pour y réussir.

L'erreur, dans la véritable acquisition de richesses qui puissent être permanentes, vient, premièrement, de ce que l'on s'abuse dans l'idée que l'on se fait de l'opulence, ainsi qu'à l'égard de celle de l'argent.

On croit que c'est une matière où l'on ne peut point pécher par l'excès, ni jamais, en quelque condition que l'on se trouve, en trop posséder ou acquérir [...]

Mais pour montrer que l'on s'abuse grossièrement, qui mettrait ceux qui y sont dévoués singulièrement en possession de toute la terre avec toutes ses richesses, sans en rien excepter ni diminuer, ne seraient-ils pas les derniers des misérables qui eussent jamais été ? Et ne préféreraient-ils pas la condition d'un mendiant dans un monde habité ? Car premièrement, outre qu'il leur faudrait être eux-mêmes les fabricateurs de tous leurs besoins, bien loin de servir par là leur sensualité, ce serait un chef-d'œuvre si, par un travail continuel, ils pouvaient atteindre jusqu'à se procurer le nécessaire ; et puis, dans la moindre indisposition, il faudrait périr manque de secours, ou plutôt de désespoir.

Ce n'est donc ni l'étendue du pays que l'on possède, ni la quantité d'or et d'argent, que la corruption du cœur a érigés en idoles, qui font absolument un homme riche et opulent.

(Chapitre I)

L'auteur de *La Dîme royale* (apparu anonymement en 1707, souvent attribué à Vauban ; œuvre interdite) : propose un programme de réforme fiscale pour tenter de résoudre les injustices sociales : remplacer les impôts existants par un impôt unique de dix pour cent sur tous les revenus, sans exemption pour les ordres privilégiés (le roi inclus). Plus exactement, l'auteur de la Dîme royale propose une segmentation en classes fiscales en fonction des revenus, soumises à un impôt progressif de 5 % à 10 %.

Richard Cantillon (1680–1734), financier et économiste irlandais qui a fait fortune en France grâce au système de John Law. Né dans une famille de petite noblesse catholique qui s'est battue en faveur des Stuart et fût donc dépossédée de ses terres par Cromwell.

Essai sur la nature du commerce en général, publié en français, « traduit de l'anglois », anonymement à Londres, en 1755. C'est Mirabeau qui attribue ce livre à Cantillon.

L'un des textes les plus significatifs qui marquent la transition du mercantilisme vers l'économie classique. Trois parties (production, monnaie, commerce extérieur).

Première tentative de décrire le fonctionnement d'une société gouvernée par le mécanisme du marché comme un *système* basé sur un mécanisme d'auto-ajustements.

Premier paragraphe :

La terre est la source ou la matière d'où l'on tire la richesse ; le travail de l'homme est la forme qui la produit. La richesse en elle-même n'est autre chose que la nourriture, les commodités et les agréments de la vie.

Vision moderne de l'« entrepreneur ».

Distingue entre des « gens à gages certains » (salariés) et des « gens à gages incertains » (entrepreneurs), qui reçoivent une rémunération spécifique, le profit.

Théorie de la valeur : « la valeur intrinsèque d'une chose est la mesure de la quantité de terre et du travail qui entre dans sa production » (déjà développé par Petty).

Cantillon cherche à exprimer la valeur de toute chose en unité de terre, partant du constat qu'il faut une surface donnée pour nourrir un travailleur. (Petty s'est livré à l'exercice inverse.)

Distingue entre **valeur intrinsèque** et **prix du marché** d'une marchandise. Mais les prix ne s'éloignent pas beaucoup de la valeur intrinsèque.

Le prix d'une cruche d'eau de la rivière de Seine n'est rien, parce-que c'est une matière immense qui ne tarit point ; mais on en donne un sol dans les rues de Paris, ce qui est le prix ou la mesure du travail du Porteur d'eau [...]

Par ces inductions & exemples, je crois qu'on comprendra que le prix ou la valeur intrinsèque d'une chose, est la mesure de la quantité de terre & du travail qui entre dans sa production, eu égard à la bonté ou produit de la terre, & à la qualité du travail.

Mais il arrive souvent que plusieurs choses qui ont actuellement cette valeur intrinsèque, ne se vendent pas au Marché, suivant cette valeur : cela dépendra des humeurs & des fantaisies des hommes, & de la consommation qu'ils feront.

(Première partie, chapitre X.)

Le Boucher soutient son prix sur le nombre d'acheteurs qu'il voit ; les Acheteurs, de leur côté, offrent moins selon qu'ils croient que le Boucher aura moins de débit : le prix réglé par quelques-uns est ordinairement suivi par les autres. Les uns sont plus habiles à faire valoir leur marchandise, les autres plus adroits à la décréditer. Quoique cette méthode de fixer les prix des choses au Marché n'ait aucun fondement juste ou géométrique, puisqu'elle dépend souvent de l'empressement ou de la facilité d'un petit nombre d'Acheteurs, ou de Vendeurs ; cependant il n'y a pas d'apparence qu'on puisse y parvenir par aucune autre voie plus convenable. Il est constant que la quantité des denrées ou des marchandises mises en vente, proportionnée à la demande ou à la quantité des Acheteurs, est la base sur laquelle on fixe, ou sur laquelle on croit toujours fixer, les prix actuels des Marchés ; & qu'en général, ces prix ne s'écartent pas beaucoup de la valeur intrinsèque.

(Deuxième partie, chapitre II.)

Nous y trouvons des idées qui vont plus tard ressurgir chez Smith (même stylistiquement : le boucher, le prix de l'eau).

L'effet Cantillon :

En ce qui concerne sa théorie de la monnaie, Cantillon non seulement anticipe, mais en quelque sorte va au delà de ce que diraient les économistes classiques. Cantillon prend comme point de départ l'hypothèse selon laquelle une augmentation de la quantité de monnaie entraîne une augmentation des prix. Comme les prix traduisent la valeur terre des marchandises, mais celle-ci ne change pas, on pourrait alors penser que les prix relatifs (le taux d'échange entre les marchandises) restent les mêmes.

Or, dit Cantillon, les prix n'augmentent pas uniformément : les monopoles peuvent augmenter leurs prix, mais les entreprises en concurrence en sont empêchées.

Il constate aussi que les banques peuvent, au travers de leurs prêts, créer sans limites de la monnaie fiduciaire. Il préconise alors la création d'une « banque générale » chargée de gérer la dette publique et d'encadrer l'endettement privé.

Par rapport au commerce extérieur (troisième partie du livre), Cantillon reprend l'analyse développée par Bodin, à savoir que l'excédent du commerce extérieur (ce qui implique une augmentation de la masse monétaire) fait monter les prix à l'intérieur du pays, ce qui favorise la concurrence étrangère et a donc tendance à dégrader le solde de la balance commerciale : théorie du rééquilibrage automatique du commerce extérieur (reprise plus tard aussi par David Hume et les économistes classiques).

Or, là aussi, Cantillon constate que les prix n'augmentent pas nécessairement au même rythme et qu'il se peut que les prix des biens exportés restent relativement stables.

Essai sur la nature du commerce en général en ligne :

Edition original, 1755.

Version modernisée.



Plus tard, William Stanley Jevons (1881) dirait que l'Essai de Cantillon était « plus que tous les autres livres que je connais, le premier traité d'économie. ».

La Physiocratie

École de pensée économique, politique et juridique, en France à la fin des années 1750 qui prend comme point de départ l'hypothèse que l'agriculture est la seule activité économique réellement productive et qu'il existe des lois naturelles basées sur la liberté et la propriété privée qu'il suffit de respecter pour maintenir un ordre parfait.

Fondateurs : François Quesnay et le marquis Victor Riqueti de Mirabeau (le père du tribun révolutionnaire) qui se rencontrent à Versailles en 1757.

Quesnay, médecin de Louis XV, a ses entrées à la Cour. Il fréquente Diderot et d'Alembert.

Les autres principaux physiocrates :

Pierre Samuel Dupont de Nemours

Guillaume-François Le Trosne

Pierre-Paul Lemercier de La Rivière de Saint-Médard

Nicolas Baudeau

Pierre-Joseph-André Roubaud

Charles de Butré

Physio-cratie : (« gouvernement de la nature»), terme forgé par Dupont de Nemours. En leur temps, on les appelait les « économistes » tout court.

Les physiocrates se rattachent au mouvement philosophique des Lumières et à l'Encyclopédie. Quesnay écrit en 1756 l'article « Fermiers » et en 1757 l'article « Grains ».

C'est une école de pensée fortement structurée, avec ses dogmes, ses textes sacrés.

Et ils sont organisés : ils se réunissent le mardi soir, et ils éditent un journal, *Les Éphémérides du citoyen ou chronique de l'esprit national*, entre 1765 et 1772, qui sort deux fois par semaine (directeur Dupont de Nemours).

Mirabeau, *L'Ami des hommes* ou *Traité sur la population* (1756) est un commentaire sur l'*Essai sur la nature du commerce en général* de Richard Cantillon.

C'est en fait Mirabeau qui attribue ce traité, apparu anonyme en 1755, à Cantillon.

Quesnay, *Tableau économique* (1758 ; second version publiée en 1766 dans le *Journal de l'agriculture, de l'industrie et des finances*, décrit la circulation des richesses dans l'économie (« Zizac »).

Reprend de Locke l'idée du droit naturel qui se combine chez Quesnay avec celle d'ordre naturel.

Reprend de Boisguibert l'analyse de l'économie en terme de circuit ; notamment son analyse de la misère de l'agriculture et les recommandations qui s'en suivent : baisse des impôts, libre échange, un programme « anti-colbertiste ».

Alors que chez Boisguilbert il y avait une classe produisant des « richesses nécessaires » et une classe produisant des richesses « commodes et superflues », chez Quesnay il y a :

- une « classe productive » (les agriculteurs) et
- une « classe stérile » (artisans, manufacturiers, marchands)

En dehors de ces deux classes respectives, il y a, chez les deux penseurs, une troisième classe, celle qui comprend « les propriétaires des terres, le souverain et les décimateurs », comme dit Quesnay.

Souvenons-nous de la phrase d'ouverture de la *Richesse des nations* d'Adam Smith :

Le Travail annuel d'une nation est le fonds primitif qui fournit à sa consommation annuelle toutes les choses nécessaires et commodes à la vie ; et ces choses sont toujours ou le produit immédiat de ce travail, ou achetées des autres nations avec ce produit. Ainsi, selon que ce produit, ou ce qui est acheté avec ce produit, se trouvera être dans une proportion plus ou moins grande avec le nombre des consommateurs, la nation sera plus ou moins bien pourvue de toutes les choses nécessaires ou commodes dont elle éprouvera le besoin.

C'est nous qui soulignons.

On voit clairement : Smith renoue avec Cantillon.

Quesnay s'intéresse en particulier au « bon prix » du grain. Il constate que des prix insuffisants empêchent les cultivateurs de dégager les ressources nécessaires au financement de l'amélioration des cultures (le cheval).

Remarquons que sur le plan scientifique (chimique), la thèse de la productivité exclusive de l'agriculture a perdu son fondement – dès les années 1770 – avec les travaux de Lavoisier dont la loi de la conservation de la masse montre que « rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme ».

Dans la controverse sur le commerce des grains (milieu du XVIII^e), les physiocrates prennent parti contre les restrictions gouvernementales au commerce des blés ; affirment que la meilleure façon de maximiser la richesse de tous est de laisser chacun agir à sa guise selon ses moyens et mettent ainsi au premier plan la liberté du commerce comme principe de politique économique.

On attribue généralement à Vincent de Gournay (1712–1759), négociant international et réformateur de l'économie française, la fameuse phrase « Laissez-faire les hommes, laissez-passer les marchandises ».

Anne Robert Jaques Turgot (1727–1781), contrôleur général des finances du roi Louis XVI (1774–76) ; proche de et souvent assimilé à l'école physiocratique. Or, selon lui, les manufactures et le commerce sont aussi générateurs de richesses.

Mène un programme ambitieux de réformes (libéralisation du commerce des grains, ouvertures des marchés, suppression des corporations professionnelles, réduction des dépenses de l'État, création de la Caisse d'escompte). Son enjeu est d'éviter une banqueroute.

1755 : mauvaise récolte combinée à la spéculation ; pénurie de blé qui débouche sur des émeutes, la « guerre des Farines ».

En tant que théoricien, il anticipe certains concepts et méthodes d'analyse de la microéconomie moderne. Contribution la plus célèbre : « la Loi des rendements décroissants ».

Excursion : le droit naturel

Selon les physiocrates, il existe un ordre naturel gouverné par des lois qui lui sont propres, et qui repose sur le droit naturel. Chaque homme a droit à ce qu'il acquiert librement par le travail et l'échange.

Le rôle des économistes est de révéler ces lois de la nature.

La liberté, la propriété et la sûreté sont des droits naturels que le souverain doit respecter et protéger en les consacrant dans le droit positif. Le rôle du pouvoir est de garantir l'application du droit naturel.

Inspirent les rédacteurs de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789.

Les physiocrates veulent que le souverain se soumette au droit naturel et le fasse respecter.

→ « despotisme légal », un monarque qui est entièrement soumis aux lois naturelles supérieures (Lemercier de La Rivière, dans *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*).

Les physiocrates veulent dépasser le colbertisme sans révolutionner la société.

On trouve chez les physiocrates toutefois une idée novatrice : l'idée selon laquelle les progrès de l'agriculture permettraient à l'homme d'avoir accès à l'intégralité du bonheur en tant que créature limitée, et qu'il n'y aurait donc nul besoin de transcendance.

Les physiocrates sont à l'origine des réformes économiques de Turgot et de la législation économique de la Constituante : le décret d'Allarde des 2 et 17 mars 1791 établit le principe de liberté du commerce et la loi Le Chapelier des 14 et 17 juin 1791 abolit les puissantes corporations de l'Ancien Régime.

Avant ... bien avant

L'usage de la monnaie commence à se répandre dès le *VII^e* siècle avant notre ère.

De la Grèce antique au Moyen Âge européen : réflexion économique inspirée par des interrogations que suscite le développement d'une économie marchande.

L'effondrement de l'Empire romain au *V^e* siècle marque en Europe le début d'une période de régression économique. Il faut attendre jusqu'au *XII^e* siècle pour voir un nouvel essor significatif du marché.

Nous limitons notre discussion de l'évolution des idées économiques, pendant cette période, à deux étapes importantes :

- Aristote,
- Thomas d'Aquin.

Cité d'Athènes, VI^e avant notre ère : après les réformes de Solon : démocratie ; économie marchande assez développée.

Guerre du Péloponnèse (431–404 avant notre ère), victoire de Sparte. Crise politique ; reconcentration des terres : équilibre social compromis.

Position des sophistes (souvent des étrangers enrichis) : libération de l'économie ; promotion du travail salarié. Socrate (470–399) et Platon (427–347) combattent cette position.

Platon, dans *La République*, imagine une cité idéale (règne de la justice), une méritocratie avec trois classes, une sorte de socialisme pour une élite, mais toutefois basée sur l'esclavage.

Aristote (384–322 avant notre ère)

Approche non normative. Cherche à comprendre la nature et la société en démontrant les mécanismes qui les règlent.

Rejet de l'immortalité de l'âme. L'homme, selon Aristote, doit chercher le bonheur sur terre, et il est capable de l'édifier par la raison.

Pour Aristote, l'homme est un *zoon politikon*, un *animal politique*.

Aristote accepte l'économie marchande, mais veut contrôler son développement, corriger ses excès. Il défend la propriété privée (pour des raisons d'efficacité) et la monnaie, devenue nécessaire dès que la division du travail atteint un certain degré.

Chrématisitique : notion fondée par Aristote, désigne la gestion ou la négociation des affaires d'argent (de *ta chrèmata* – les richesses ou deniers). Aristote en distingue deux formes :

- naturelle : dans le but de se procurer des biens pour la consommation domestique
- commerciale : orientée vers l'accumulation illimitée ; condamnée par Aristote.

Faire respecter la justice :

- distributive (répartition des richesses)
- commutative (échanges et contrats)

Éthique à Nicomaque, livre V, « Théorie de la justice »

Mais dans les relations d'échanges, le juste sous sa forme de réciprocité est ce qui assure la cohésion des hommes entre eux, réciprocité toutefois basée sur une proportion et non sur une stricte égalité. C'est cette réciprocité-là qui fait subsister la cité : car les hommes cherchent soit à répondre au mal par le mal, faute de quoi ils se considèrent en état d'esclavage, soit à répondre au bien par le bien, sans quoi aucun échange n'a lieu, alors que c'est pourtant l'échange qui fait la cohésion des citoyens. [...]

Or la réciprocité, j'entends celle qui est proportionnelle, est réalisée par l'assemblage en diagonale. Soit par exemple A un architecte, B un cordonnier, C une maison et D une chaussure : il faut faire en sorte que l'architecte reçoive du cordonnier le produit du travail de ce dernier, et lui donne en contre-partie son propre travail. Si donc tout d'abord on a établi l'égalité proportionnelle des produits et qu'ensuite seulement l'échange réciproque ait lieu, la solution sera obtenue ; et faute d'agir ainsi, le marché n'est pas égal et ne tient pas, puisque rien n'empêche que le travail de l'un n'ait une valeur supérieure à celui de l'autre, et c'est là ce qui rend une péréquation préalable indispensable. [...]

En effet, ce n'est pas entre deux médecins que naît une communauté d'intérêts, mais entre un médecin par exemple et un cultivateur, et d'une manière générale entre des contractants différents et inégaux qu'il faut pourtant égaliser. C'est pourquoi toutes les choses faisant objet de transaction doivent être d'une façon quelconque commensurables entre elles. C'est à cette fin que la monnaie a été introduite, devenant une sorte de moyen terme, car elle mesure toutes choses et par suite l'excès et le défaut, par exemple combien de chaussures équivalent à une maison ou à telle quantité de nourriture.

Il doit donc y avoir entre un architecte et un cordonnier le même rapport qu'entre un nombre déterminé de chaussures et une maison (ou telle quantité de nourriture), faute de quoi il n'y aura ni échange ni communauté d'intérêts; et ce rapport ne pourra être établi que si entre les biens à échanger il existe une certaine égalité. Il est donc indispensable que tous les biens soient mesurés au moyen d'un unique étalon [...] Et cet étalon n'est autre, en réalité, que le besoin, qui est le lien universel (car si les hommes n'avaient besoin de rien, ou si leurs besoins n'étaient pas pareils, il n'y aurait plus d'échange du tout, ou les échanges seraient différents); mais la monnaie est devenue une sorte de substitut du besoin et cela par convention, et c'est d'ailleurs pour cette raison que la monnaie reçoit le nom de nomisma, parce qu'elle existe non pas par nature, mais en vertu de la loi (nomos), et qu'il est en notre pouvoir de la changer et de la rendre inutilisable.

Mais pour les échanges éventuels, dans l'hypothèse où nous n'avons besoin de rien pour le moment, la monnaie est pour nous une sorte de gage, donnant l'assurance que l'échange sera possible si jamais le besoin s'en fait sentir, car on doit pouvoir, en remettant l'argent, obtenir ce dont on manque. La monnaie, il est vrai, est soumise aux mêmes fluctuations que les autres marchandises (car elle n'a pas toujours un égal pouvoir d'achat); elle tend toutefois à une plus grande stabilité. De là vient que toutes les marchandises doivent être préalablement estimées en argent, car de cette façon il y aura toujours possibilité d'échange, et par suite communauté d'intérêts entre les hommes. La monnaie, dès lors, jouant le rôle de mesure, rend les choses commensurables entre elles et les amène ainsi à l'égalité : car il ne saurait y avoir ni communauté d'intérêts sans échange, ni échange sans égalité, ni enfin égalité sans commensurabilité.

Et là aussi, nous trouvons des idées qui vont plus tard ressurgir chez Smith ... l'idée que ce qui s'échange sur le marché sont des équivalents de travail, la proportionnalité de différentes portions de travail, l'origine de la monnaie.

Thomas d'Aquin (1224–1274).

Somme théologique, partie II, question 77 :

Est-il permis de vendre une chose plus cher qu'elle ne vaut ?
Objections : 1. Il semble que ce soit permis. Car c'est aux lois civiles de déterminer ce qui est juste dans les échanges de la vie humaine. [...] suivant Aristote, dans l'amitié fondée sur l'utilité, celui qui a reçu un bienfait doit donner une compensation proportionnée. Mais le bienfait dépasse parfois la valeur de la chose donnée ; c'est ce qui arrive lorsqu'on a grandement besoin d'une chose, soit pour éviter un risque, soit pour obtenir un avantage. Il est donc permis dans un contrat d'achat ou de vente de livrer une chose pour un prix supérieur à sa valeur réelle. [...]

L'achat et la vente semblent avoir été institués pour l'intérêt commun des deux parties, chacune d'elles ayant besoin de ce que l'autre possède, comme le montre Aristote. Or, ce qui est institué pour l'intérêt commun ne doit pas être plus onéreux à l'un qu'à l'autre. Il faut donc établir le contrat de manière à observer l'égalité entre eux. Par ailleurs la quantité ou valeur d'un bien qui sert à l'homme se mesure d'après le prix qu'on en donne ; c'est à cet effet, dit Aristote, qu'on a inventé la monnaie. Par conséquent, si le prix dépasse en valeur la quantité de marchandise fournie, ou si inversement la marchandise vaut plus que son prix, l'égalité de la justice est détruite. Et voilà pourquoi vendre une marchandise plus cher ou l'acheter moins cher qu'elle ne vaut est de soi injuste et illicite.

En second lieu, l'achat et la vente peuvent en certaines circonstances tourner à l'avantage d'une partie et au détriment de l'autre ; par exemple lorsque quelqu'un a grandement besoin d'une chose et que le vendeur soit lésé s'il ne l'a plus. Dans ce cas le juste prix devra être établi non seulement d'après la valeur de la chose vendue, mais d'après le préjudice que le vendeur subit du fait de la vente. On pourra alors vendre une chose au-dessus de sa valeur en soi, bien qu'elle ne soit pas vendue plus qu'elle ne vaut pour celui qui la possède. Mais si l'acheteur tire un grand avantage de ce qu'il reçoit du vendeur, et que ce dernier ne subisse aucun préjudice en s'en défaisant, il ne doit pas le vendre au-dessus de sa valeur. Parce que l'avantage dont bénéficie l'acheteur n'est pas au détriment du vendeur, mais résulte de la situation de l'acheteur ; or on ne peut jamais vendre à un autre ce qui ne vous appartient pas, bien qu'on puisse lui vendre le dommage que l'on subit.

La loi humaine régit une société dont beaucoup de membres n'ont guère de vertu ; or elle n'a pas été faite seulement pour les gens vertueux. La loi ne peut donc réprimer tout ce qui est contraire à la vertu, elle se contente de réprimer ce qui tendrait à détruire la vie en commun ; on peut dire qu'elle tient tout le reste pour permis, non qu'elle l'approuve, mais elle ne le punit pas. C'est ainsi que la loi, n'infligeant pas de peine à ce sujet, permet au vendeur de majorer le prix de sa marchandise et à l'acheteur de l'acheter moins cher, pourvu qu'il n'y ait pas de fraude et qu'on ne dépasse pas certaines limites ; dans ce dernier cas, en effet, la loi oblige à restituer, par exemple si l'un des contractants a été trompé pour plus de la moitié du juste prix.

Mais rien de ce qui est contraire à la vertu ne reste impuni au regard de la loi divine. Or la loi divine considère comme un acte illicite le fait de ne pas observer l'égalité de la justice dans l'achat et dans la vente. Celui qui a reçu davantage sera donc tenu d'offrir une compensation à celui qui a été lésé, si toutefois le préjudice est notable. Si j'ajoute cette précision, c'est que le juste prix d'une chose n'est pas toujours déterminé avec exactitude, mais s'établit plutôt à l'estime, de telle sorte qu'une légère augmentation ou une légère diminution de prix ne semble pas pouvoir porter atteinte à l'égalité de la justice.

Lectures recommandées

Aristote, *Éthique à Nicomaque*. Livre V, chapitre 8, « La justice et la réciprocité. Rôle économique de la monnaie ».

Thomas d'Aquin, *Somme théologique*. Partie II, Question 77. « La fraude », Article 1.

Bibliographie

Boncoeur, Jean et Hervé Thouément. 2000. *Histoire des idées économiques : de Platon à Marx*, 2e édition. Nathan.

Voir notamment les chapitres 1–3.

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 I.

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

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 relative de travail qui est nécessaire à sa production », disons, *la quantité de travail 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 fit 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.

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 comparitif* (*comparative advantage*), terme forgé plus tard par John Stuart Mill.

La théorie de *l'avantage comparitif* : 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 exposée par un schéma formel que nous expliquons par la suite.

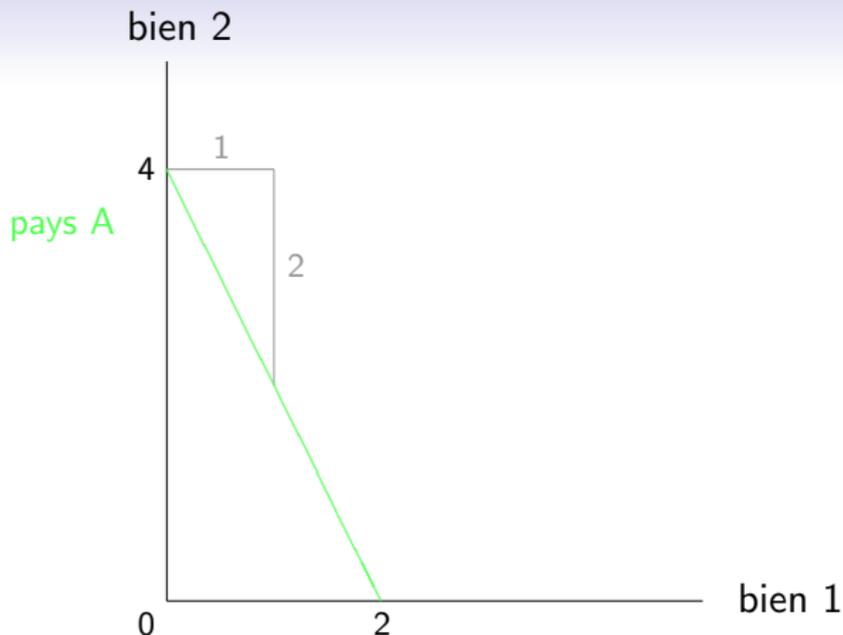


FIGURE – 1. Dans le pays A, pendant les 12 heures de travail autorisées par jours, un travailleur peut moyennement produire : soit 2 unités du bien 1, soit 4 unités du bien 2, ou bien toutes les combinaisons entre ces deux plans de production respectant la même proportion. En vert : la *frontière des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

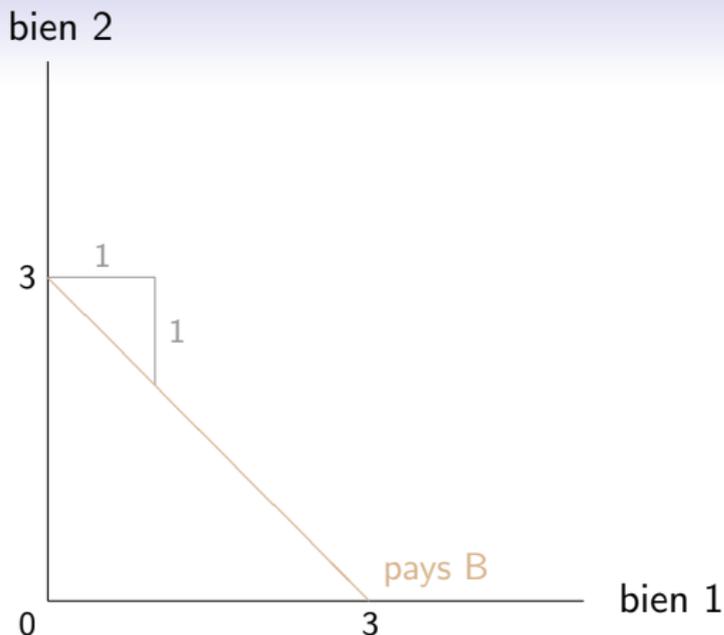


FIGURE – 2. Dans le pays B, pendant les 12 heures de travail autorisées par jour, un travailleur peut moyennement produire : soit 3 unités du bien 1, soit 3 unités du bien 2, ou bien toutes les combinaisons entre ces deux plans de production respectant la même proportion. En jaune : la *frontière des 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, en d'autres terms, si le coût d'opportunité du bien 1 en terms du bien 2 est plus élevé, 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 :

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

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.

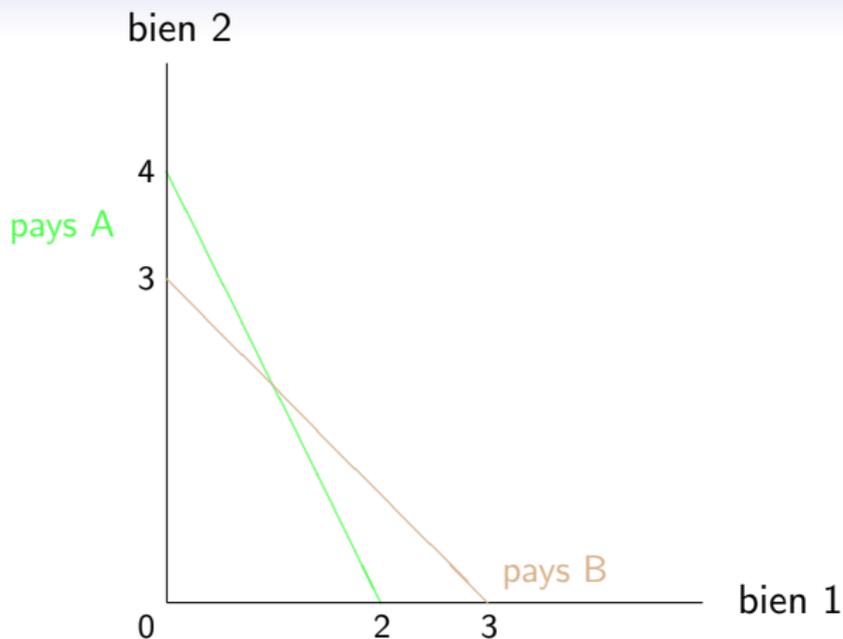


FIGURE – 3. Avantage absolu et comparatif pour les deux pays dans un bien.

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 2. Pour le pays B : triangle formé par l'origine, le point 3 sur l'axe du bien 2, et le point 2 sur l'axe du bien 3.

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 !

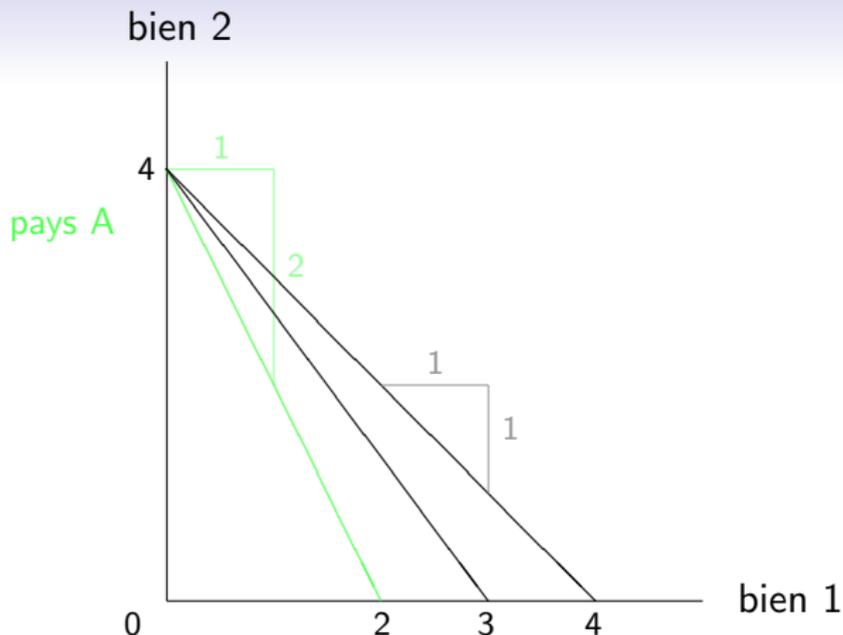


FIGURE – 4. Dans le pays A : $\frac{q_2}{q_1} = \frac{4}{2} = 2$, pour avoir une unité du bien 1, il faut renoncer à 2 unités du bien 2. Alors, pour tout prix (taux d'échange) sur le marché international du bien 1 en termes du bien 2 *inférieur* à 2 est favorable pour le pays A de se spécialiser dans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

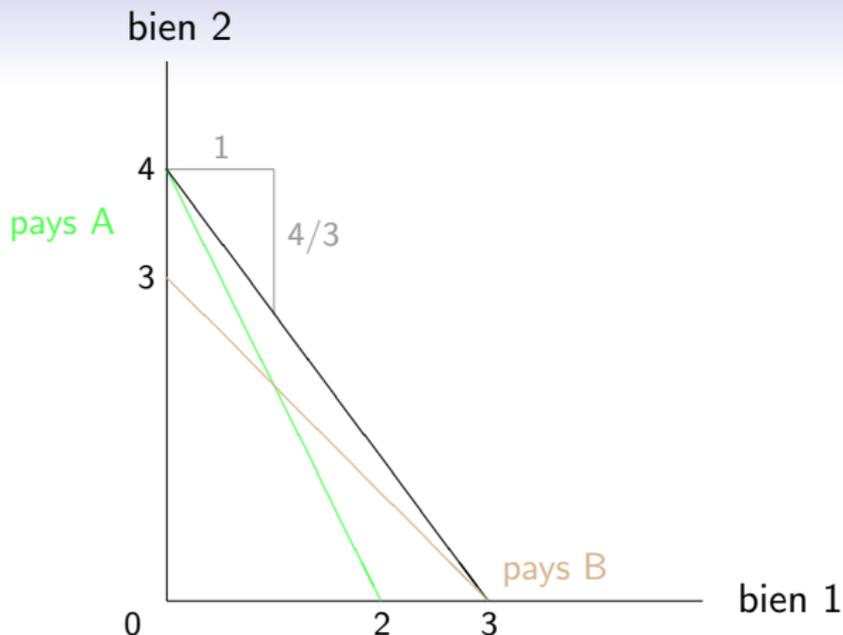


FIGURE – Avantage absolu et comparatif pour les deux pays dans un bien. En couleurs les frontières de possibilités de production des deux pays : A doit sacrifier deux unités du bien 2 pour produire une unité du bien 1 ; B doit sacrifier une unité du bien 1 pour produire une unité du bien 2. En noir :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

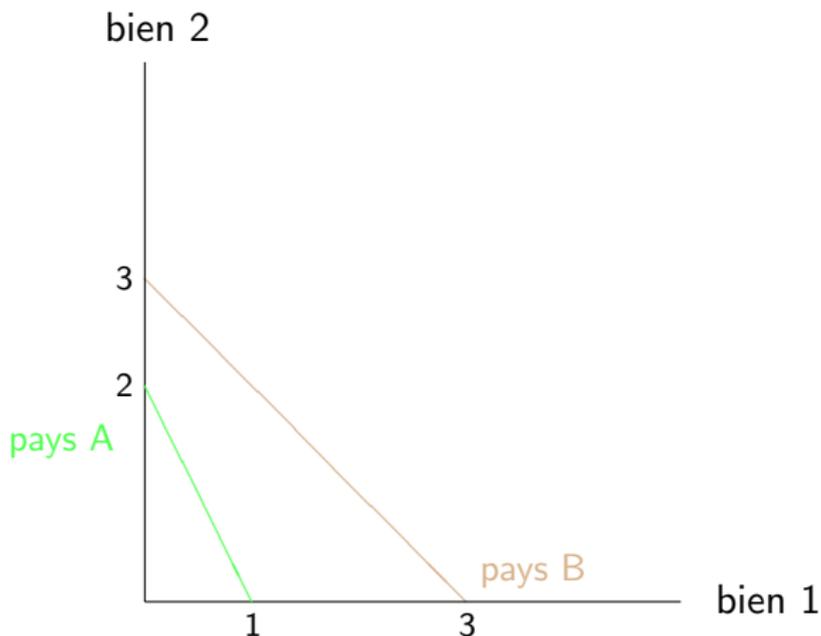


FIGURE – Avantage absolu pour pays B dans les deux biens ; mais avantage comparatif pour le pays A dans le bien 2.

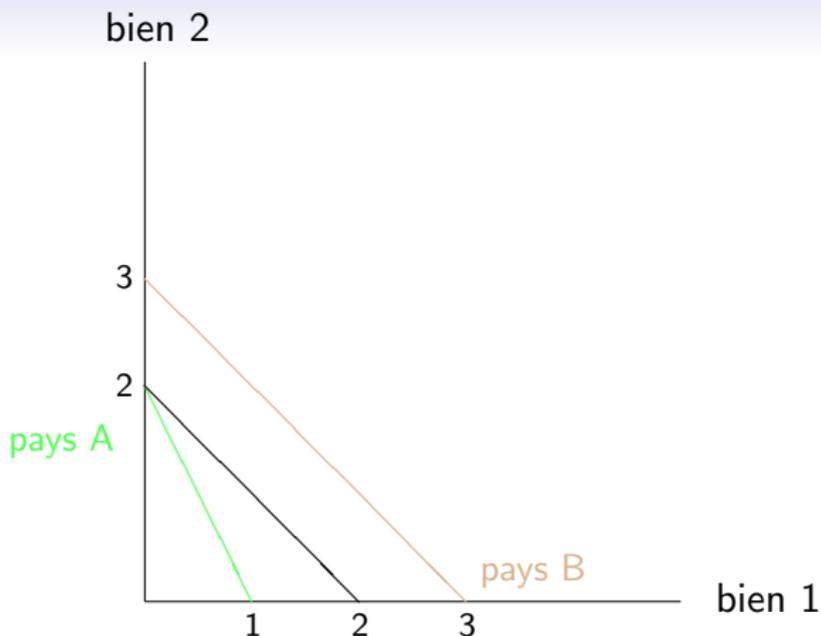
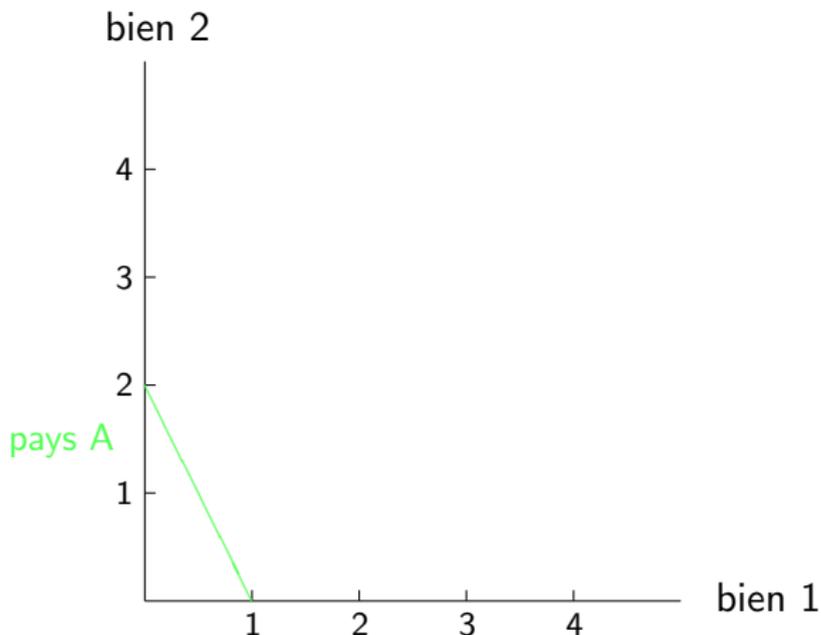


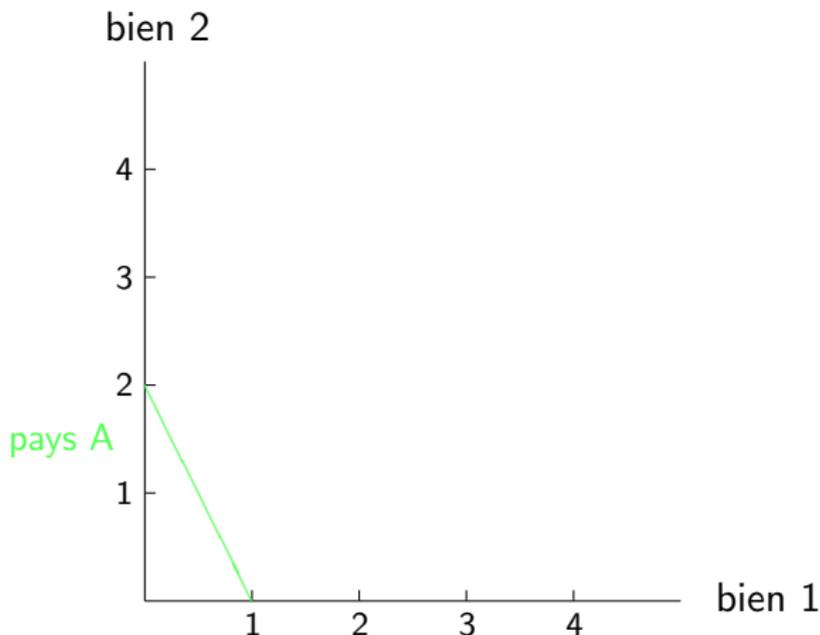
FIGURE – Le système de prix selon lequel une unité du bien 1 coûte 1 unité du bien 2 le rends aussi profitable pour le pays A de se spécialiser dans la productions du bien 2.

Exercice 1



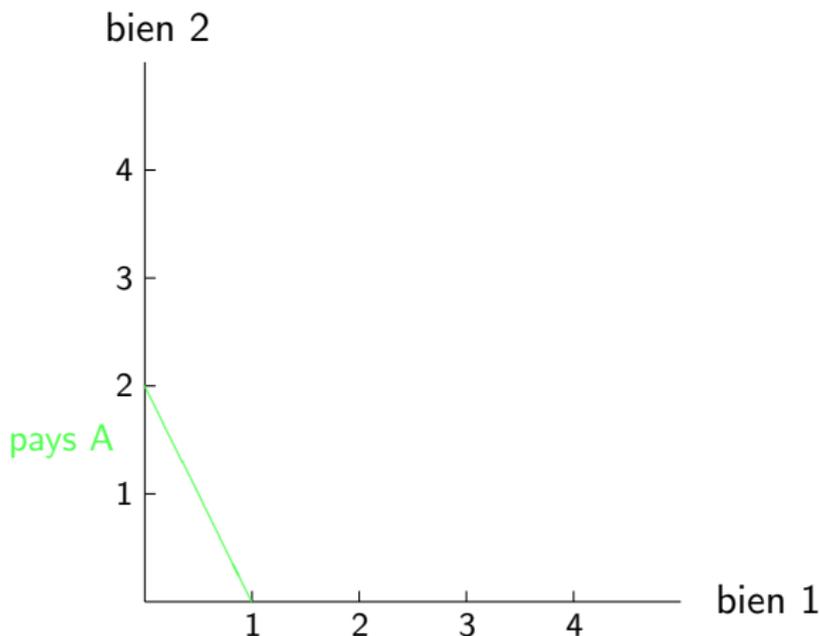
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 1.

Exercice 2



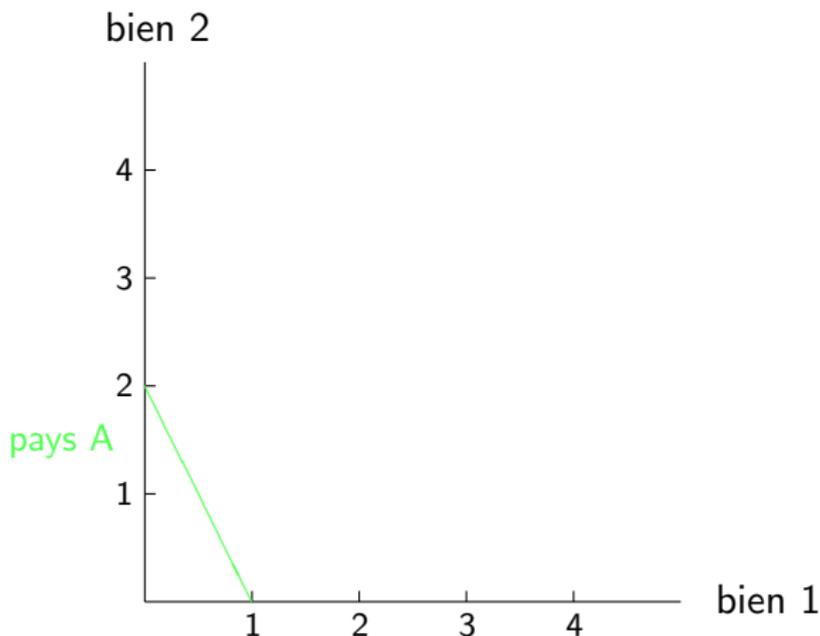
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 2.

Exercice 3



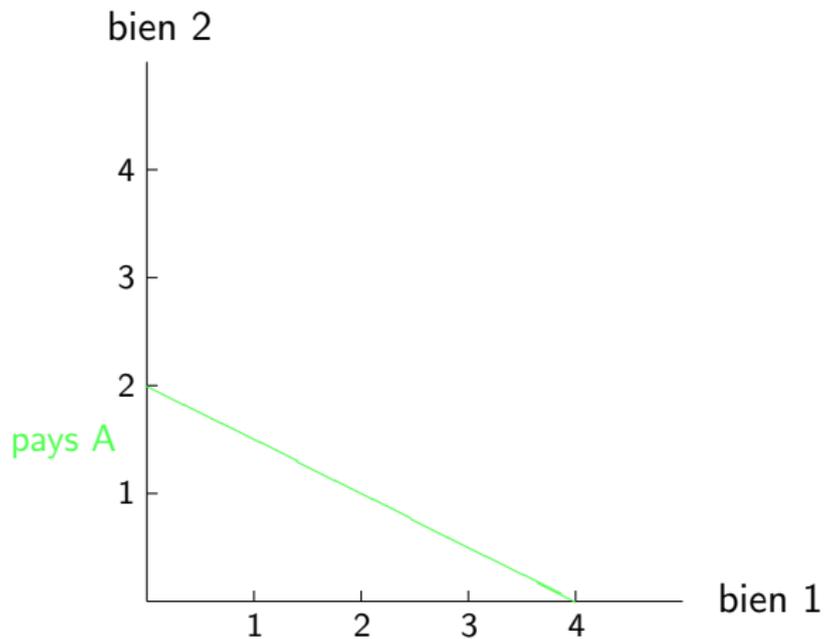
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu dans la production des deux biens, mais le pays A ait un avantage comparatif dans la production du bien 2.

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.

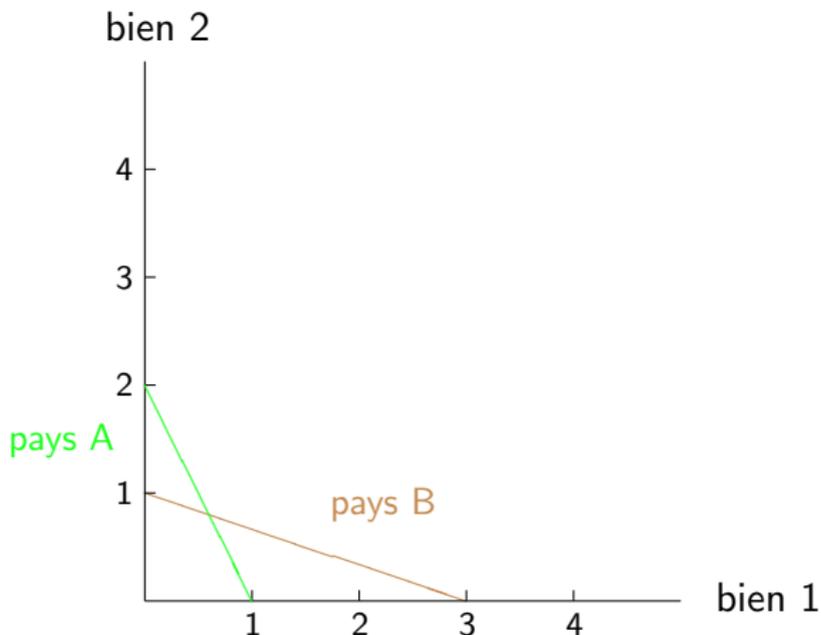
Exercice 5



Questions :

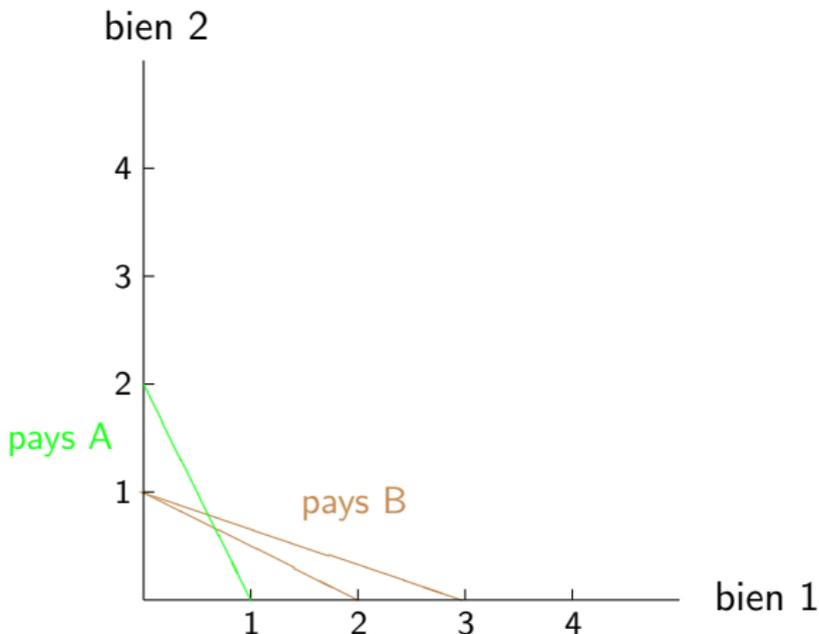
- (a) Pour le pays A, quel est le coût d'opportunité d'une unité du bien 1 en termes du bien 2 ?
- (b) Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B à votre choix. Etant donné cette courbe, indiquer les avantages absolus et comparatifs dans la production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

Exercice 1 – Solution



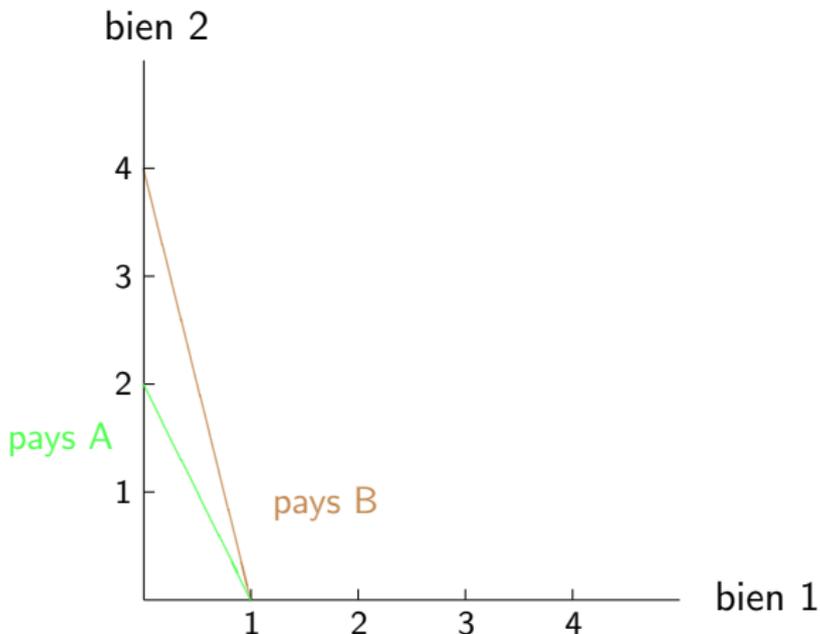
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 1.

Exercice 1 – Solution



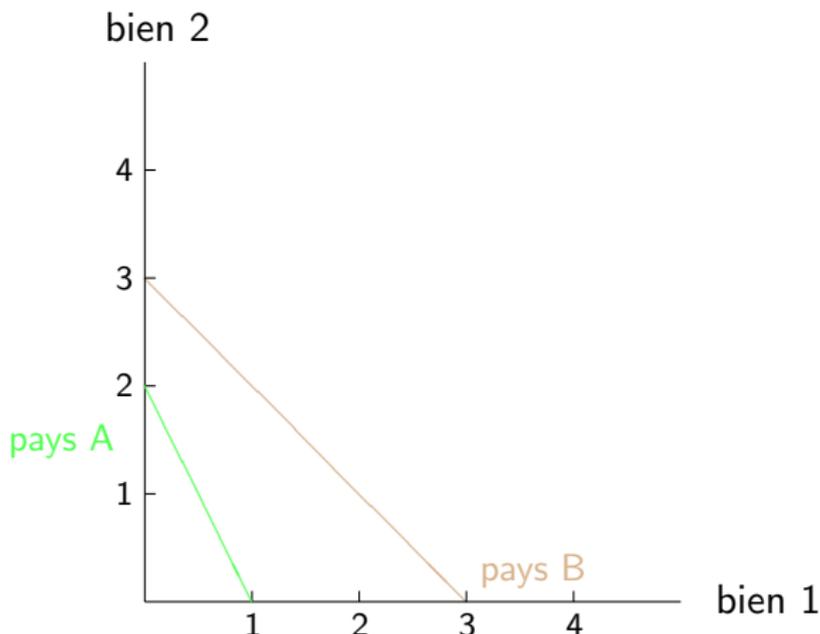
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 1.

Exercice 2 – Solution



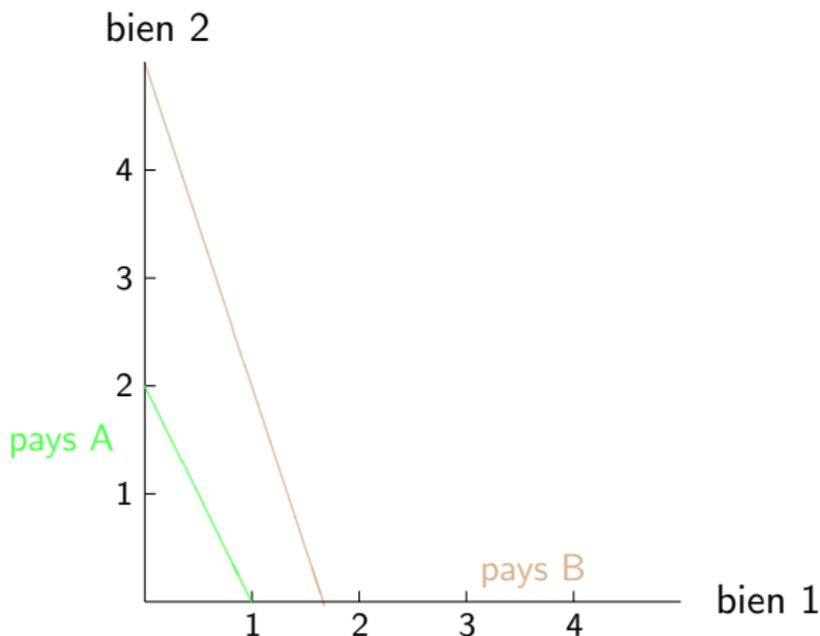
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu et comparatif dans la production du bien 2.

Exercice 3 – Solution



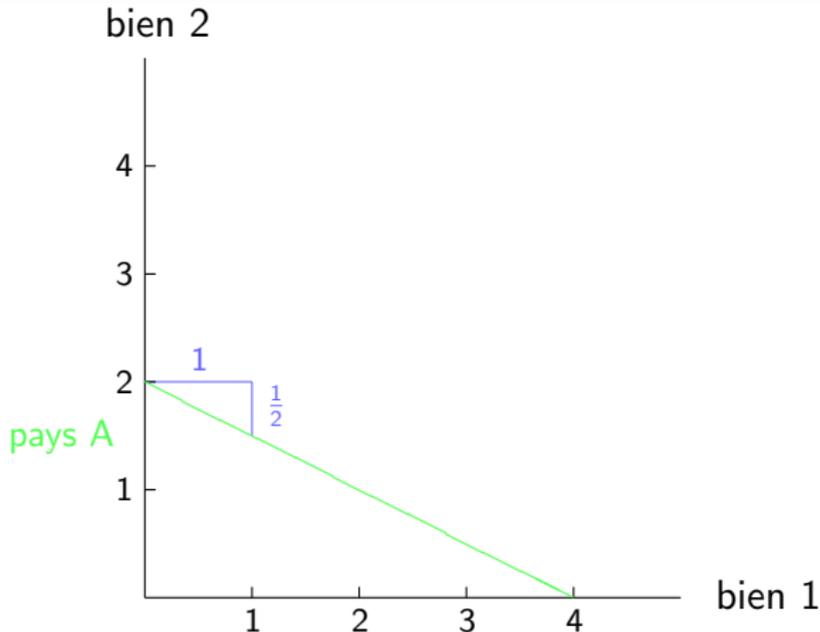
Esquisser une courbe représentant la frontière des plans de production possibles pour le pays B de sorte que le pays B ait un avantage absolu dans la production des deux biens, mais le pays A ait un avantage comparatif dans la production du bien 2.

Exercice 4 – Solution



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 – Solution



(a) Pour le pays A, quel est le coût d'opportunité d'une unité du bien 1 en termes du bien 2 ? Réponse : $\frac{q_2}{q_1} = \frac{2}{4} = \frac{1}{2}$

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 l'argent que lui procure sa vente, pour que la valeur de l'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 l'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 recommandées

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.

Chapitre 4

La « révolution marginaliste »

Un « avant » et un « après » la « révolution marginaliste »

La période de 1870–1914.

« Avant » : les classiques, la théorie de la valeur travail (qualifiée aussi de « théorie de la valeur objective ») et tout ce qui était avant les classiques, souvent considéré comme une sorte de préhistoire de la pensée économique.

« Après » : une théorie de la formation des prix fondée sur le concept d'*utilité marginale* (qualifiée aussi de « théorie de la valeur subjective »), une théorie dite aussi « néoclassique », qui reste le paradigme dominant jusqu'à présent.

Or, ce qui réunit ces deux tendances – les classiques et les néoclassiques – c'est « **individualisme méthodologique** » : ils adoptent tout deux, comme point de départ, la perspective que l'économie est faite par des acteurs qui sont motivés, ou bien gouvernés, par leurs propres intérêts et prennent leurs décisions librement.

Si cette approche se trouve chez les classiques sous une forme embryonnaire, exprimée entre autres dans la fameuse formule de la « main invisible », les « marginalistes » adoptent ce programme explicitement.

Les « révolutions scientifiques »

Thomas Kuhn (1962), *La structure des révolutions scientifiques* (*The structure of scientific revolutions*).

Décrit comment les sciences avancent, non pas de manière continue, mais par coups : par des « révolutions » sous forme d'un remplacement d'un paradigme, jusque-là établi, par un nouveau paradigme (*paradigm shift*).

1870–1914 :

Innovations dans les industries chimiques et électriques.

La naissance du mouvement et de l'organisation politique de la classe ouvrière.

Expansions impérialistes.

William Stanley Jevons (1835–1882) : économiste anglais, professeur de logique et d'économie politique à Manchester.

S'oppose aux conceptions de Stuart Mill, alors dominantes en Grande-Bretagne ; se montre partisan du recours aux mathématiques et propose, des 1862, une théorie subjective de la valeur faisant appel au concept de « degré final d'utilité » (*A General Mathematical Theory of Political Economy*, communication à un congrès, 1862).

Œuvre principale : *Théorie de l'économie politique* (*The Theory of Political Economy*, 1871).

Léon Walras (1834–1910) : élève de l'École des Mines, journaliste, puis professeur d'économie politique à Lausanne.

Considère l'économie pure comme une « science naturelle » ou encore « une branche des mathématiques ». Outre une théorie de la valeur semblable à celle de Jevons, on lui doit une première formulation d'une théorie d'équilibre général, largement inspirée par la notion d'équilibre de la mécanique classique : même conception d'équilibre vu comme un état de repos résultant de la neutralisation des forces opposées.

Œuvre principale : *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale* (1874).

Carl Menger (1840–1921) : économiste autrichien, professeur à l'université de Vienne.

Basé sur le concept d'« utilité-limite » ou « marginale » (« Grenznutzen »), il propose une théorie essentiellement identique à celle de Jevons, mais motivée et formulée autrement. Menger met l'accent sur la dimension psychologique de sa théorie et s'oppose à l'utilisation des mathématiques.

Œuvre principale : *Fondements d'économie politique* (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871).

Un nouveau paradigme

De façon indépendante, et sous des appellations différentes, ces trois auteurs dégagent donc la notion de ce que l'on appelle aujourd'hui l'« utilité marginale » et généralisent le principe de l'analyse marginaliste comme méthodologie d'étude en économie.

Ce qui réunit Jevons et Walras, c'est aussi le recours aux méthodes mathématiques, comme le calcul infinitésimal (les dérivées) et les systèmes d'équations à plusieurs variables.

Une théorie des prix d'équilibre - fondée sur des comportements d'optimisation individuels

Déplacement du centre d'intérêt : on abandonne la question d'une valeur objective qui serait la substance des prix du marché. L'utilité d'un bien est un concept fondamentalement subjectif. Ce qui existe, par contre, à un niveau social, ce sont les prix des marchandises sur les marchés.

En prenant comme point de départ une théorie de l'évaluation subjective de l'utilité des biens et l'hypothèse de l'optimisation individuelle de cette utilité, on arrive à une théorie des prix des biens.

Toutefois des continuités :

- l'individualisme méthodologique
- l'adhésion à la Loi de Say, qui prend maintenant la forme d'une condition d'équilibre
- l'adhésion au libre-marché

Professionnalisation de la discipline

... vers une « science normale »

Création de nombreuses chaires d'économie politique :

1864 à la faculté de droit de Paris ...

1870 à Lausanne, 1871 à Harvard, etc.

Formation des associations de spécialistes : 1885 American Economic Association, 1890 Royal Economic Society.

Fondation des revues économiques : *Economic Journal*, *Journal of Political Economy*, *American Economic Review*.

De la révolution marginaliste vers les approches méthodologiques en vigueur aujourd'hui

L'École de Lausanne : Walras et son successeur à l'université de Lausanne, Vilfredo Pareto (1848–1923). Thème central : théorie d'équilibre général (équilibre simultané sur tous les marchés).

Dans les années trente : tirée de l'oubli par le Britannique John Hicks (1904–1989 ; prix Nobel en 1972).

Reformulée dans un langage purement mathématique dans les années cinquante par Kenneth Arrow (1921–2017 ; prix Nobel en 1972 en même temps que Hicks) et Gérard Debreu (1921-2004 ; prix Nobel en 1988).

L'École de Cambridge : Alfred Marshall (1842–1924) ; étude d'équilibre sur un seul marché (équilibre partiel). Reprise et développée par Arthur Cecil Pigou (1877-1959).

Keynes, dans les années trente, avec sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), s'attaque à ce paradigme, alors dominant dans le monde anglo-saxon.

L'École de Vienne.

On applique le terme « néoclassique » à ces trois courants, mais notamment à l'école de Cambridge.

C'est de l'École de Lausanne et l'École de Cambridge que s'est développée une synthèse moderne enseignée aujourd'hui sous le nom de *microéconomie*, avec ses deux niveaux d'analyse :

- l'équilibre général, la discipline royale de l'économie mathématique moderne, et
- l'équilibre partiel.

De la critique de Keynes s'est développée la *macroéconomie*

Bibliographie

Boncoeur, Jean et Hervé Thouément. 2000. *Histoire des idées économiques. Tome 2. De Walras aux contemporains*, 2e édition. Nathan.

Voir notamment le chapitre 1.

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 III.

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

Chapitre 5

La microéconomie moderne

Une synthèse moderne : la « microéconomie »

Au cours du XX^e : mathématisation et spécialisation des sciences économiques.

La discipline se nomme maintenant « sciences économiques » ou « économie » tout court, et plus « économie politique ».

On reconnaît aujourd'hui au sein de l'économie deux grands champs d'études : la microéconomie et la macroéconomie.

La microéconomie devient quasiment une discipline des mathématiques appliquées.

Au sein de la microéconomie, on retrouve deux grandes approches méthodologiques :

- l'équilibre partiel, dans la continuation des programmes de Jevons et Marshall,
- la théorie de l'équilibre générale, basée sur le modèle d'Arrow–Débreu (1954), dans la continuation du programme de Walras.

La théorie de l'équilibre général – le modèle d'Arrow et Débreu (1954)

Kenneth Arrow et Gérard Debreu, « Existence of an equilibrium for a competitive economy », *Econometrica*, 1954.

Deux types d'acteurs : les « individus » et les « entreprises » :

- Les individus maximisent chacun leur utilité, étant donné leurs préférences sur les paniers de consommation possibles, leur dotation initiale (leur « richesse »), et le vecteur des prix.

Les préférences sont données par une relation de préférence, qui souvent est représentée par une fonction d'utilité.

La dotation initiale d'un individu comprend non seulement des biens physiques, mais aussi son potentiel de travail et les actions d'entreprises qu'il détient.

- Les entreprises maximisent leur profit,

$$\text{output} \times \text{prix} - \text{input} \times \text{prix},$$

étant donné leur possibilités technologiques et le vecteur des prix.

Les deux, individus et entreprises, agissent – optimisent leur utilité respectivement leur profit – en prenant le vecteur des prix comme donné.

Une allocation pour une telle économie est une liste précisant pour chaque individu son plan de consommation et pour chaque entreprise son plan de production.

Mathématiquement, on note une telle allocation souvent

$$X = (x_{1,1}, \dots, x_{1,k}, x_{2,1}, \dots, x_{2,k}, \dots, y_{1,1}, \dots, y_{1,k}, y_{2,1}, \dots, y_{2,k}),$$

où $x_{1,1}$ est la quantité que l'individu 1 consomme du bien 1, $x_{1,2}$ la quantité que l'individu 1 consomme du bien 2; $y_{1,1}$ la quantité que l'entreprise 1 produit du bien 1, $y_{1,2}$, la quantité que l'entreprise 1 produit du bien 2, etc., sachant qu'une quantité négative, pour un consommateur, représente une offre (comme par exemple, des heures de travail), et pour une entreprise un entrant de production (par exemple, des machines).

Un *équilibre général* – on dit aussi *équilibre Walrasien* – est un vecteur de prix et une allocation tels que

- tous les programmes d'optimisation des individus et des entreprises soient satisfaits en même temps et
- sur tous les marchés, l'offre trouve sa demande (« markets clear »).

Pareto-optimalité et Théorème de bien-être

On dit qu'une allocation X est **Pareto optimale** (ou Pareto efficace) s'il n'existe aucune autre allocation réalisable X' (sachant que ce qui est réalisable est déterminé par les dotations initiales des individus et les possibilités technologiques des entreprises) telle que

- tous les individus sont indifférents entre X et X' ou préfère X' à X et
- au moins un individu préfère X' à X .

Premier théorème de bien-être : un équilibre général, s'il existe, est Pareto optimal.

Ce théorème est parfois interprété comme une version mathématique – et on devrait rajouter *minimaliste* – de la notion de la « main invisible » d'Adam Smith.

Notons que le concept de Pareto optimalité ne fait aucune mention des prix du marché. C'est un concept qui peut s'appliquer à n'importe quelle manière d'atteindre l'allocation en question.

Perspective historique

L'achèvement de Arrow et Debreu est d'avoir posé le problème d'un équilibre général sous une forme mathématique bien définie et d'avoir trouvé des conditions sur les préférences des individus et les technologies de production des entreprises sous lesquelles un tel équilibre existe.

Parmi ces conditions la plus importante – et la plus redoutable – est que les technologies des entreprises soient caractérisées par des rendements décroissants.

Mathématiquement, Arrow et Debreu se sont servi des méthodes topologiques ; notamment des théorèmes de point fixe.

Maximisation d'utilité

Les préférences des individus sont souvent représentés par des fonctions d'utilité.

Effectivement, un champs d'études en économie mathématique consiste à identifier des conditions sous lesquelles les préférences d'un individu peuvent être représentées par une fonction d'utilité.

Nous considérons ici le problème sous une fonction d'utilité du type Cobb-Douglas, modèle largement appliqué :

$$U(x_1, x_2) = x_1^\alpha x_2^\beta, \text{ sachant que } 0 \leq \alpha, \beta \leq 1, \alpha + \beta = 1$$

Cette fonction d'utilité porte sur un seul individu : x_1 est la quantité consommée du bien 1 ; x_2 celle du bien 2. La fonction U est une fonction à deux variables qui attribue à tout couple (x_1, x_2) – le panier de consommation de l'individu en question – une valeur numérique représentant *l'utilité* engendrée par la consommation de ce panier.

Les valeurs de cette fonction sont de nature véritablement subjective : ces valeurs n'ont qu'une signification ordinale (si un panier a une utilité de 3 et l'autre de 6, on ne peut pas dire que le deuxième soit deux fois plus utile que le premier ; on peut seulement dire que l'individu en question préfère le deuxième au premier, puisque $6 > 3$) et ne sont pas comparables entre deux individus.

L'autre composante du problème de maximisation d'utilité d'un individu est sa richesse, souvent notée I (pour « Income » en anglais), qui est donnée par sa dotation initiale et le vecteur des prix.

Soient p_1 le prix du bien 1, p_2 le prix du bien 2, et I la richesse initiale de l'individu.

La contrainte budgétaire de l'individu en question est donnée par :

$$x_1 \times p_1 + x_2 \times p_2 = I \quad (3)$$

Observation : la contrainte budgétaire correspond à la frontière des plans de consommation possibles résultant de la spécialisation et la vente du surplus sur le marché internationale que nous avons considérée dans notre discussion de l'avantage comparatif.

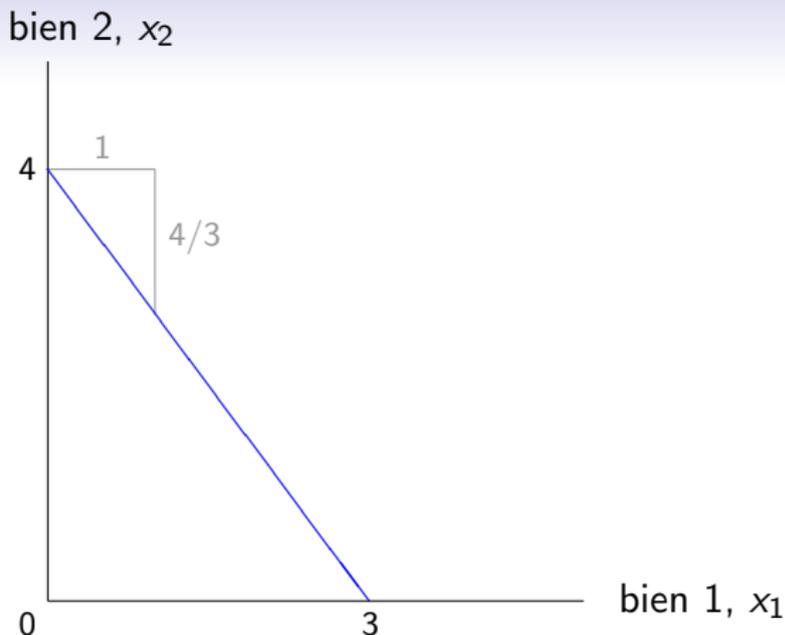


FIGURE – Supposons que l'individu en question a une dotation initiale de 4 unités du bien 2 ; $p_1 = 4$ le prix du bien 1 ; $p_2 = 3$ le prix du bien 2. Cet individu aura alors une richesse initiale de $4 \times 3 = 12$. La courbe en bleu, donnée par $x_1 \times 4 + x_2 \times 3 = 12$, représente la contrainte budgétaire de l'individu : tous les paniers de consommation (x_1, x_2) dont le prix égale 12.

La pente de la contrainte budgétaire est donnée par :

$$-\frac{p_{x_1}}{p_{x_2}}$$

Dans notre exemple :

$$-\frac{p_{x_1}}{p_{x_2}} = -\frac{4}{3}$$

C'est-à-dire : pour avoir une unité supplémentaire du bien 1, il faut renoncer à $\frac{4}{3}$ unités du bien 2. Autrement dit : une unité du bien 1 vaut ou coûte $\frac{4}{3}$ unités du bien 2.

Exemple plus concret : si le prix du nouveau i-phone (bien 1) est de 600,- et le prix d'un pair de baskets d'une certaine marque (bien 2) est de 300,-, bien évidemment, le nouveau i-phone vaut 2 fois un pair de baskets de cette marque : pour avoir 1 nouveau i-phone, il faut renoncer à 2 pairs de baskets de cette marques :

$$-\frac{p_{x_1}}{p_{x_2}} = -\frac{600}{300} = -2.$$

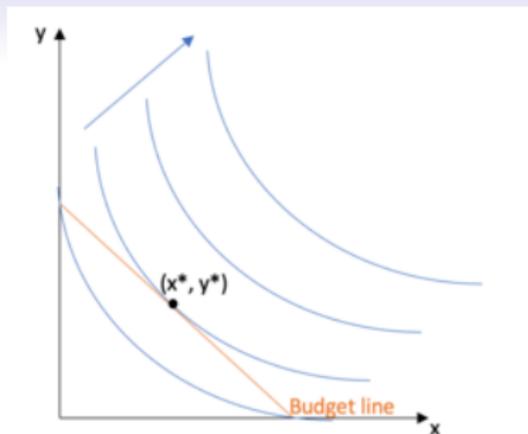


FIGURE – Courbes d'indifférence pour une fonction d'utilité du type Cobb-Douglas, $U(x_1, x_2) = x_1^\alpha x_2^\beta$. Ici : $\alpha = 0.5$, $\beta = 0.5$.

Le taux marginale de substitution du bien 2 pour le bien 1 :

$$TMS = - \frac{\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_1}}{\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_2}},$$

est la pente de la tangente à la courbe au point (x_1, x_2) considéré.

Étant donné un panier de consommation, (x_1, x_2) , le **taux marginal de substitution** du bien 2 pour le bien 1 exprime le nombre d'unités du bien 2 auxquelles l'individu doit renoncer pour faire en sorte que son niveau d'utilité ne change pas s'il reçoit une unité supplémentaire du bien 1. En d'autres termes : combien d'unités du bien 2 l'individu est prêt à relâcher pour avoir une unité supplémentaire du bien 1. C'est en quelque sorte la « valeur interne » ou « psychologique » que l'individu attribue à une unité du bien 1, en termes d'unités du bien 2.

On note : le taux marginal de substitution du bien 2 pour le bien 1 dépend du panier de consommation que l'individu possède actuellement, et ce taux *diminue avec la quantité du bien 1 que l'individu possède déjà*. Géométriquement : en descendant une courbe d'indifférence, la pente de la tangente est de moins en moins inclinée.

Il s'en suit que l'individu est dans un optimum s'il choisit un panier de consommation (x_1, x_2) tel que le taux marginal de substitution – le ratio des évaluations *subjectives* – est égale au rapport de prix sur le marché – le ratio des évaluations *objectives* :

$$\frac{\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_1}}{\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_2}} = \frac{p_{x_1}}{p_{x_2}}$$

Voilà, le principe « marginal ».

Dans notre exemple :

$$\frac{\frac{\partial U}{\partial x_1}}{\frac{\partial U}{\partial x_2}} = \frac{\alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta}{\beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1}} = \frac{\frac{\alpha}{x_1}}{\frac{\beta}{x_2}}$$

La condition d'optimalité est alors :

$$\frac{\frac{\alpha}{x_1}}{\frac{\beta}{x_2}} = \frac{p_{x_1}}{p_{x_2}} \quad \text{ou de manière équivalente} \quad \frac{p_1 \cdot x_1}{\alpha} = \frac{p_2 \cdot x_2}{\beta} \quad (4)$$

En combinaison avec la contrainte budgétaire, on en déduit les fonctions de demandes pour les deux biens.

D'abord, on se sert de l'équation (4) pour exprimer x_2 :

$$x_2 = \frac{p_1 \cdot x_1 \cdot \beta}{\alpha \cdot p_2} \quad (5)$$

En substituant cette expression dans la contrainte budgétaire, $x_1 \cdot p_1 + x_2 \cdot p_2 = I$, on obtient :

$$x_1 \cdot p_1 + \frac{p_1 \cdot x_1 \cdot \beta}{\alpha \cdot p_2} \cdot p_2 = I$$

En exprimant x_1 (étape détaillée à la page suivante), on obtient :

$$x_1 = \frac{\alpha \cdot I}{p_1} \quad (6)$$

De manière similaire, on obtient :

$$x_2 = \frac{\beta \cdot I}{p_2} \quad (7)$$

De

$$x_1 \cdot p_1 + \frac{p_1 \cdot x_1 \cdot \beta}{\alpha \cdot p_2} \cdot p_2 = I,$$

en simplifiant et en sortant x_1 , on obtient :

$$x_1 \cdot \left(p_1 + \frac{p_1 \cdot \beta}{\alpha} \right) = I$$

Puis, en exprimant x_1 et en se servant du fait que $\alpha + \beta = 1$:

$$\begin{aligned} x_1 &= \frac{I}{\left(p_1 + \frac{p_1 \cdot \beta}{\alpha} \right)} \\ &= \frac{I}{p_1 \cdot \left(1 + \frac{\beta}{\alpha} \right)} \\ &= \frac{I}{p_1 \cdot \left(\frac{\alpha + \beta}{\alpha} \right)} = \frac{I}{p_1 \cdot \left(\frac{1}{\alpha} \right)} = \frac{\alpha \cdot I}{p_1} \end{aligned}$$

Lectures recommandées

Jean-Marc Tallon, *L'équilibre général*, chapitre 1, « Introduction ».

Le texte est accessible en ligne :

L'équilibre général de Jean-Marc Tallon

Bibliographie

Boncoeur, Jean et Hervé Thouément. 2000. *Histoire des idées économiques. Tome 2. De Walras aux contemporains*, 2e édition. Nathan.

Voir notamment le chapitre 2.

Giraud, Gaël. 2000. *La théorie des jeux*, Champs Université, Flammarion.

Tallon, Jean-Marc. 1998. *Équilibre général. Une introduction*. Vuibert.