

# MPRA

Munich Personal RePEc Archive

## **Fundamental theories and concepts in the history of economic thought**

Keita, Moussa

February 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/61788/>  
MPRA Paper No. 61788, posted 02 Feb 2015 05:19 UTC

# **Théories et concepts fondamentaux de l'histoire de la pensée économique**

---

Par  
**Moussa Keita, PhD\***  
(Février 2015)

---

\* Ecole d'Economie, Université d'Auvergne clermont Ferrand 1  
Contact info:  
Email : keitam09@ymail.com

Codes JEL: B00

Mots clés: Histoire de la pensée économique

Je tiens à remercier les auteurs dont les écrits ont été d'un apport significatif à la rédaction de ce document. Il s'agit en particulier Gilles Koléda de l'Ecole Centrale Paris, de Vianney Dequiedt de l'Ecole D'économie de l'Université d'Auvergne Clermont-Ferrand 1, de Ridha Chkoundali de l'Institut Supérieur de Gestion de l'Université de Tunis, de Ghislain Deleplace et Christophe Lavalie mais aussi beaucoup d'autres auteurs anonymes dont la lecture m'a permis d'enrichir le contenu de ce travail.

## **AVANT-PROPOS**

Sans prétendre à l'exhaustivité, ce manuscrit revisite, dans une approche historique, les principaux concepts qui ont contribué à forger la science économique au cours des cinq derniers siècles. A cet égard, il retrace les grands courants de pensée qui se sont succédés ou qui ont coexisté avec parfois des oppositions et des débats dont les termes restent encore d'actualité.

Rédigé dans un style volontairement pédagogique, le manuscrit s'adresse à un public relativement large ; en priorité aux étudiants et enseignants des premiers cycles universitaire d'Economie mais aussi à toute personne souhaitant renforcer ses connaissances sur les fondements doctrinaux et idéologiques de nombreuses questions économiques contemporaines.

## Tables des matières

<b>AVANT-PROPOS.....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>5</b>
1. L'économie en tant que science de la richesse.....	5
2. L'économie en tant que science des choix efficaces dans un contexte de rareté.....	6
3. Economie positive versus Economie normative.....	7
4. Micro-économie versus macro-économie .....	8
5. Le caractère scientifique de l'économie .....	9
<b>1. LA DOCTRINE MERCANTILISTE .....</b>	<b>11</b>
<b>2. LA DOCTRINE PHYSIOCRATE .....</b>	<b>12</b>
<b>3. LA DOCTRINE CLASSIQUE .....</b>	<b>14</b>
3.1. La théorie de la valeur: valeur travail versus valeur utilité : .....	14
3.2. La parabole de la main invisible chez Adam Smith .....	17
3.3. La théorie de la division du travail .....	18
3.4. Théories des avantages absolus et avantages comparatifs .....	20
3.5. La loi des débouchés de Jean Baptiste Say .....	21
3.6. La théorie quantitative et l'hypothèse de neutralité de la monnaie .....	21
3.7. Théorie de la répartition : rente, profit et salaire .....	22
<b>4. LE COURANT NEO-CLASSIQUE .....</b>	<b>24</b>
4.1. Le raisonnement à la marge (marginalisme) .....	25
4.2. Le marché : équilibre partiel et équilibre général .....	26
4.3. L'utilitarisme et la théorie néo-classique.....	27
4.3.1. La conception de l'homme utilitariste de Bentham .....	27
4.3.2. L'utilitarisme de John Stuart Mill .....	27
4.3.3. L'utilitarisme de Stanley Jevons et la naissance de la microéconomie néo-classique .....	28
4.3.4. La théorie néo-classique à l'heure actuelle .....	31
<b>5. LA DOCTRINE MARXISTE.....</b>	<b>32</b>
5.1. Karl Marx et la théorie de la valeur.....	33
5.2. La théorie du profit ou théorie de la plus-value.....	34
5.3. Le fonctionnement du système capitaliste selon Marx.....	34
5.4. Les origines de la crise du capitalisme .....	36
<b>6. LA DOCTRINE KEYNESIENNE .....</b>	<b>37</b>
6.1. La fonction de consommation et la « loi psychologique fondamentale ».....	38
6.2. La théorie keynésienne de l'égalité Epargne-Investissement .....	39

6.3. La théorie du multiplicateur .....	40
<b>7. LE COURANT DE LA SYNTHÈSE .....</b>	<b>43</b>
<b>8. LES COURANTS DE LA POSTÉRIÉTÉ CLASSIQUE ET KEYNESIENNE .....</b>	<b>44</b>
8.1. Les post-keynésiens .....	44
8.2. Les néo-keynésiens .....	45
8.3. La nouvelle économie classique .....	45
8.4. Les nouveaux keynésiens ou la nouvelle économie keynésienne .....	47
<b>9. LA PENSÉE DE JOSEPH SCHUMPETER .....</b>	<b>48</b>

## INTRODUCTION GENERALE

Depuis la publication du «Traité d'Economie Politique » d'Antoine de Montchrestien en 1615 jusqu'à l'apparition du courant néo-classique à la fin du XIX siècle, ce qui est considéré aujourd'hui comme la Science Economique a été toujours dénommée sous le vocable d'«Economie Politique». Le mot *Economie* provient du latin «Oikos» et «Nomos» qui signifient respectivement *ordre* et *maison*. Etymologiquement, l'économie se présente alors, au départ, comme l'art de bien administrer la maison, la cité ou la nation.

Au-delà de cette définition étymologique, différents auteurs ont, par la suite, tenté de proposer des définitions de l'économie au travers de son objet. En effet, elle fut d'abord considérée comme une science de la richesse par les classiques avant d'être considérée comme une science de la rareté et des choix efficaces par les auteurs néo-classiques.

### 1. L'économie en tant que science de la richesse

Dans son ouvrage pionnier, «Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » publié en 1776, Adam Smith donne l'une des premières définitions structurantes de l'économie. Selon Smith: *«L'Economie politique [...] se propose deux objets distincts : le premier, procurer au peuple un revenu ou une subsistance abondante, ou, pour mieux dire, de le mettre en état de se procurer lui-même ce revenu et cette subsistance abondante ; le second, de fournir à l'Etat ou à la communauté un revenu suffisant pour le service public : elle se propose d'enrichir à la fois le peuple et le souverain »*. (Smith, 1776).

Dans la même veine, une autre définition a été proposée Jean Baptiste Say dans son ouvrage « Traité d'économie politique» publié en 1803. Pour Say *«L'économie politique enseigne comment se forment et se consomment les richesses qui satisfont aux besoins des sociétés »*.

Ces auteurs, pour la plupart classiques, présentent l'économie comme une science de la richesse. Cependant, toute la difficulté réside dans la définition de ce qu'est la richesse. Selon Smith la richesse est *«l'étendue des nécessités, des commodités et des agréments de la vie humaine»*. Dans son ouvrage « Catéchisme d'économie politique » publié en 1815, J.B. Say présente la notion de richesse en ces termes *« On peut étendre la signification de ce mot à tous les biens dont il est permis à l'homme de jouir ; et sous ce rapport la santé, la gaîté sont des richesses. Mais les seules richesses dont il est question en économie politique, se composent des choses que l'on possède et qui ont une valeur reconnue. Une terre, une maison, un meuble, des étoffes, des provisions, des monnaies d'or et d'argent, sont des portions de richesses. Chaque personne ou chaque famille possède une quantité plus ou moins grande de chacune de ces choses ; et leurs valeurs réunies composent sa fortune. L'ensemble des fortunes particulières compose la fortune de la nation, la richesse nationale »*.

A travers leur manière d'appréhender la science économique, les auteurs classiques considèrent donc que l'enrichissement matériel demeure le but fondamental de l'individu et de la société. Il faut attendre l'apparition du courant néo-classique pour que la notion de richesse soit reliée à d'autres concepts. Par exemple Léon Walras relie la notion de prix de marché à celle de la richesse en considérant que l'Economie politique se ramène essentiellement à une science de la valorisation de la richesse c'est-à-dire une science de la détermination des prix. Selon Walras, « *L'Economie politique pure est essentiellement la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue. L'ensemble de toutes les choses, matérielles ou immatérielles, qui sont susceptibles d'avoir un prix parce qu'elles sont rares, c'est à dire à la fois utiles et limitées en quantité, forme la richesse sociale. C'est pourquoi l'économie politique pure est aussi la théorie de la richesse sociale* » (Walras, 1874).

## *2. L'économie en tant que science des choix efficaces dans un contexte de rareté*

Dans sa conception moderne, l'économie est présentée comme une science des choix économiques rationnels. Cette conception de l'économie part du fait que la rareté est une loi qui s'impose à tous les agents économiques. En effet, dans la mesure où les ressources sont limitées par rapport aux différentes utilisations (infinité de besoins, etc..), la rareté nécessite de faire des arbitrages entre différentes affectation des ressources. L'économie s'intéresse alors aux comportements des agents en étudiant les choix optimaux d'utilisation des ressources dans la société.

Lionel Robbins, dans son ouvrage « *Essai sur la nature et la signification de la science économique* » publié en 1947, présente la définition suivante: « *L'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs* ».

E. Malinvaud, dans son ouvrage « *Leçons de théorie microéconomique* » publié en 1969, propose la définition suivante: « *L'économie est la science qui étudie comment les ressources rares sont employées pour la satisfaction des besoins des hommes vivant en société ; elle s'intéresse, d'une part, aux opérations essentielles que soient la production, la distribution et la consommation des biens et, d'autre part, aux institutions et aux activités ayant pour objet de faciliter ces opérations* ».

Par ailleurs Paul Samuelson, dans son ouvrage « *L'économie* » de 1957, présente la définition dans laquelle: « *L'économie est l'étude de la façon dont l'homme et la société choisissent avec ou sans recours à la monnaie, d'employer des ressources productives rares qui sont susceptibles d'emplois alternatifs pour produire divers biens, et les distribuer en vue de la consommation, présente ou future, des différents individus et groupes qui constituent la société.* »

Selon cette définition de Samuelson, l'objet de la science économique devient la recherche de réponses aux questions fondamentales que sont: *que produire ? Comment produire? Pour qui produire?* Dès lors l'objet de toute analyse économique est de répondre à ces trois questions. Dans cette optique l'économie s'impose comme une discipline à vocation scientifique visant à étudier les actes économiques fondamentaux (production, distribution, consommation, échanges et allocation des ressources rares).

### *3. Economie positive versus Economie normative*

Pour ce qui concerne l'attitude de l'économie envers son objet, on distingue couramment deux conceptions: une approche positive ou une approche normative. Les notions d'économie positive et d'économie normative ont été initiées pour la première fois par John Neville Keynes (père de John Maynard Keynes) dans un ouvrage intitulé « *Objet et méthode de l'économie politique* » publié en 1890. Dans cet ouvrage John Neville Keynes énonce qu' « *On peut définir une science positive comme un ensemble de connaissances systématiques portant sur ce " qui est "; une science normative ou régulative, comme un ensemble de connaissances systématique relatif aux critères de "ce qui doit être ", et traitant donc de l'idéal par opposition au réel; un art, comme un ensemble de règles pour atteindre une fin donnée* ». Neville Keynes découpe ainsi l'Economie en trois branches qu'il nomme, respectivement, "science positive", "éthique", "art de l'économie politique". En prenant l'exemple du taux d'intérêt, Neville Keynes estime que la première branche se limite à étudier le niveau des taux d'intérêt qui s'établit sur le marché; la seconde fixera ce qu'est le niveau équitable, par opposition à celui de l'usure; quant à la troisième branche, elle recherchera les moyens d'action qui permettent à l'Etat de réaliser le taux d'intérêt équitable. On distingue alors une science positive (qui se propose de découvrir les lois de son domaine), une "éthique de l'économie politique"(qui veut formuler des idéaux économiques), enfin, un "art de l'économie politique" (visant à fournir des règles d'action). Dès lors, quand on parle d'une conception "positive" en économie, on veut entendre qu'elle est dépourvue de tout jugement de valeur de la part de l'économiste, qu'elle est exclusivement tournée vers l'examen des faits et la recherche des lois économiques. L'économie positive a donc trait aux explications objectives ou scientifiques des faits économiques et du fonctionnement de l'économie. Elle s'interroge sur le pourquoi et le comment des phénomènes économiques en se contentant de présenter et d'expliquer ce qui est, ce qui était ou ce qui sera. Elle permet d'émettre des hypothèses de comportement des agents économiques pour ensuite déduire des conséquences relatives à l'évolution des variables mesurables. En somme, l'économie positive est une science «objective » du même ordre que les autres sciences. Alors que l'économie normative fournit des prescriptions ou recommandations fondées sur des jugements de valeur.

#### 4. Micro-économie versus macro-économie

En économie, tout comme dans les autres disciplines qui s'intéressent aux faits humains, il existe toujours une opposition entre une conception holiste et une conception individualiste. L'*holisme* est une approche scientifique qui considère que les comportements individuels s'inscrivent dans un contexte global prédéterminé. En conséquence, il faut nécessairement étudier le contexte global pour comprendre les actes individuels. En revanche, l'*individualisme* méthodologique propose d'adopter une démarche contraire partant du principe que les phénomènes globaux ne peuvent se comprendre qu'à partir de l'étude des comportements individuels. Ces deux approches s'incarnent par la macroéconomie et par la microéconomie.

La microéconomie s'inscrit l'individualisme méthodologique et prend pour point de départ à l'échelle de l'agent. Elle vise à expliquer les phénomènes économiques à partir du comportement des unités de base. La discipline microéconomique, forgée au XIX<sup>ème</sup> siècle par les néoclassiques (Carl Menger, Stanley Jevons, Léon Walras) est fondée sur une conception *utilitariste* du comportement individuel. En effet, elle suppose que les individus sont rationnels et cherchent à maximiser leur utilité. La vision de l'économie portée par la microéconomie néoclassique met beaucoup plus l'accent sur un certain nombre d'hypothèse dont celle de la rationalité forte, la concurrence pure et parfaite, l'efficacité des marchés, la notion d'équilibres. Tout ce système est consolidé par une forte mathématisation des concepts avec un niveau d'abstraction souvent très poussée.

Quant à la macroéconomie, elle se focalise sur une vision générale de l'économie en ne considérant que l'allure générale du fonctionnement du système. Elle se propose donc d'analyser les relations entre les grandeurs économiques encore appelés agrégats en insistant sur les interactions dans l'ensemble du système économique.

Cependant, malgré cette distinction entre une approche micro et une approche macro de l'économie, certains économistes estiment que les phénomènes globaux doivent pouvoir néanmoins s'expliquer à partir des comportements individuels et leurs interactions. Pour cela, il faut pouvoir trouver une connexion entre les deux approches en essayant d'établir les fondements microéconomiques de l'analyse macroéconomique. Mais, un tel exercice ne s'avère pas toujours aisé car de la même manière notamment à cause de ce qui conne sous le terme de « *no bridge* ». Il faut tout de même noter que les recherches récentes tendent à faire disparaître cette dichotomie entre microéconomie et macroéconomie. Beaucoup de modèles macroéconomiques tentent d'intégrer de plus en plus des équations décrivant des comportements inspirés des analyses microéconomiques.

## 5. Le caractère scientifique de l'économie

La question de la scientificité de l'économie s'est posée dès le départ. Mais il faut attendre la révolution marginaliste du XIX<sup>ème</sup> siècle pour la discipline économique commence à se réclamer en tant qu'une discipline scientifique autonome. Avec les auteurs marginalistes, l'ambition devient de construire une science qui se présente au même titre que les sciences naturelles en prétendant fonder ses critères de vérité sur l'expérience et l'observation tout en affirmant sa neutralité et son universalisme. Dans son ouvrage « *Traité de Sociologie Générale* » publié en 1917, Vilfredo Pareto suggère que l'économie devrait se constituer comme « un mélange de données expérimentales et de déductions logiques de celles-ci ». Cela consiste, pour lui, à ne prendre pour seuls guides fiables et critère de vérité que l'expérience et l'observation. Pour Pareto, nier l'intérêt de la preuve expérimentale revient à accepter les dogmes fondés sur la métaphysique ; ces derniers, ne pouvant pas être soumis à l'expérience sont écartés de fait du champ des sciences.

Sur le plan de sa méthode, déjà dès David Ricardo, la science économique s'est présentée comme une science déductive en privilégiant le critère de la cohérence logique comme seul critère de validité. L'approche déductive semble alors privilégiée par les marginalistes par rapport la méthode inductive, qui procède de induction, de considérations issues des expériences concrètes. La caractéristique fondamentale de cette méthode d'induction est de partir de l'observation des faits pour en dégager des principes généraux ou des lois. Alors que la déduction consiste à faire des propositions ou tirer des conclusions à partir des prémisses ou des hypothèses sans, à priori sans lien direct avec l'observation. La méthode déductive sera, par exemple, farouchement défendue par Walras. Pour Walras, comme l'objet de *l'économie pure* est la valeur d'échange des marchandises (c'est-à-dire les prix) ; cette valeur, appartient au champ de la science pure et il s'impose, par conséquent, comme un fait mathématique que les mathématiciens eux-mêmes ignoraient comme étant une branche de leur discipline. Selon Walras : « *Et si les mathématiques en général ont pour objet d'étude des grandeurs de ce genre, il est certain qu'il y a une branche des mathématiques, oubliée jusqu'ici par les mathématiciens, et non encore élaborée, qui est la théorie de la valeur d'échange. Je ne dis pas, on le sait déjà suffisamment, que cette science soit toute l'économie politique. Les forces, les vitesses sont, elles aussi, des grandeurs appréciables, et la théorie mathématique des forces et des vitesses n'est pas toute la mécanique. Il est certain, toutefois, que cette mécanique pure doit précéder la mécanique appliquée. De même il y a une économie politique pure qui doit précéder l'économie politique appliquée, et cette économie politique pure est tout à fait semblable aux sciences physico-mathématiques* ». (Walras, 1874). Ainsi, pour Walras, la méthode de la science économique est la méthode mathématique, c'est-à-dire méthode rationnelle et déductive. Elle procède par la définition des « types idéaux » extraits par abstraction, suivie par l'élaboration d'une théorie pure du fonctionnement et dont les conclusions seront finalement appliquées à la réalité imparfaite. La science pure n'a donc dans son esprit aucune articulation a priori avec

le réel mais s'exprime par des assertions logiques déduites de prémisses définies à l'avance. Elle ne vise donc pas un objectif de réalisme descriptif. La théorie pure parvient à des conclusions irréfutables puisqu'elles résultent de raisonnements déductifs qui n'ont pas pour objet d'être conformes à la réalité mais de satisfaire uniquement une contrainte de cohérence.

S'agit-il pour autant de conclusions purement théoriques sans aucune implication sur le monde réel ? La réponse à cette question pour Walras est non. Car pour lui, ces vérités d'économie politique pure vont fournir la solution aux problèmes les plus importants, les plus débattus et les moins éclaircis de l'économie politique appliquée et de l'économie sociale. C'est dire que la science économique revendique de demeurer une science ancrée dans le « réel ». En ce sens, elle est alimentée en amont par les faits observés et en aval par l'application effective des prescriptions normatives déduite de la science pure.

Cependant, à l'état actuel, ce qui est le plus souvent reproché à l'économie, c'est sa tendance à une démarche hypothético-déductive *isolée* c'est-à-dire sans aucun recours à la vérification empirique des hypothèses et des conclusions. La cohérence interne des modèles appuyée sur des raisonnements mathématiques rigoureux, est seule invoquée pour justifier des résultats normatifs.

Néanmoins, il faut noter que de plus en plus d'économistes ont recours à l'expérimentation même si cette démarche expérimentale semble se limiter, dans la plupart des cas, à tester les prémisses «psychologiques» comme le postulat de rationalité des agents.

## 1. LA DOCTRINE MERCANTILISTE

Le mercantilisme est le corpus doctrinal qui s'est développé en Europe du XVI<sup>ème</sup> au XVII<sup>ème</sup> siècle. Les principaux auteurs qui ont contribué à forger cette doctrine sont Jean-Baptiste Colbert; Antoine de Montchrestien, Jean Bodin, Thomas Mun, Josiah Child et William Petty.

Le terme «Mercantilisme » a été introduit par les classiques à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle pour identifier ce courant auquel ils comptent s'opposer fermement. C'est un système de pensée représentant le symbole d'une nouvelle attitude vis-à-vis des pratiques économiques et de leur place dans l'ordre social et politique. Les mercantilistes ce sont plutôt des hommes d'influence, hommes d'Etats, de marchands et de financiers le plus souvent sont aux prises avec les questions économiques desquelles ils tirent des conceptions pratiques en essayant de déduire des convictions plus générales.

Pour les mercantilistes, la richesse est d'abord et avant tout monétaire matérialisé par les métaux précieux comme l'or ou l'argent. L'accumulation de ces métaux est, selon eux, la seule condition de richesse tant au niveau individuel qu'au niveau de la nation. Cette accumulation constitue donc une finalité en soi.

Pour les mercantilistes, l'accumulation de richesse passe par l'intensification du commerce extérieur. Pour eux, la notion de commerce extérieur est strictement associée à celle de Nation. D'ailleurs, la première notion de «balance du commerce» apparaît en 1549 par Thomas Gresham dans son Ouvrage *Bref Examen* (publié à titre posthume en 1581). Dans cet ouvrage *Gresham* estime que pour qu'une nation s'enrichisse, il faut que sa *balance du commerce* soit excédentaire, c'est-à-dire que la valeur (libellée en poids de métaux précieux) de ses exportations dépasse celle de ses importations. C'est l'origine de la notion de balance commerciale. A cette époque mercantiliste, s'impose aussi l'idée que le commerce est un jeu à somme nulle, c'est-à-dire que dans le commerce entre Nations, ce que l'une gagne, l'autre le perd.

Les mercantilistes préconisent également une intervention active de l'État dans l'économie notamment en mettant en place des politiques protectionnistes garantissant un commerce extérieur à balance excédentaire.

Les mercantilistes sont aussi les premiers à mettre en évidence que l'inflation peut être de source monétaire. En effet, Jean Bodin attribue la hausse des prix à l'afflux des métaux précieux. Il formule alors une loi selon laquelle le pouvoir d'achat des monnaies est inversement proportionnel à la quantité d'or et d'argent existant dans le pays : C'est l'une des toutes premières formulations de ce qui est connu aujourd'hui comme la théorie quantitative de la monnaie.

## 2. LA DOCTRINE PHYSIOCRATE

La physiocratie apparaît comme un courant réactionnaire à la doctrine mercantiliste. Contrairement aux mercantilistes, pour qui la richesse de la nation est strictement d'origine monétaire, pour les auteurs physiocrates, la richesse est de nature réelle. Pour eux, la richesse est constituée de biens matériels et non pas de monnaies d'or et d'argent. Ils estiment que le rôle de la monnaie se limite à la circulation des richesses.

Dans la conception physiocrate seule l'agriculture est productrice de richesses. Elle est à même de fournir un «produit net». Les manufactures et ainsi que les services sont considérés comme des activités «stériles», ne faisant que transformer les richesses. Ces activités transforment les «valeurs d'usage», mais ne créant pas de surplus. Seulement les activités tournées vers la terre sont créatrices de richesses.

Le chef de file de ce courant de pensée est le Médecin François Quesnay, auteur de l'ouvrage «Tableau économique» publié en 1758. Quesnay est sans doute le premier économiste qui a présenté un modèle économique global cohérent. Son *Tableau économique*, est une représentation des interdépendances entre la production et la circulation des richesses dans l'économie. Quesnay et les physiocrates conçoivent l'économie comme un système structuré à la fois en classes sociales et en secteurs d'activité. Ils font également une distinction nette entre le capital (les avances) et le surplus (le produit net).

Les physiocrates estiment que les lois économiques répondent à un ordre naturel qui gouverne les relations entre les individus dans la société. De ce point de vue, la physiocratie est se présente comme un véritable point de départ de la science économique. Toutefois, le programme des physiocrates n'est pas d'autonomiser une discipline économique proprement-dite, mais plutôt l'extension de la philosophie politique à l'économie politique. Ils proposent d'étudier les lois naturelles qui gouvernent le monde économique, moral et politique en adossant leur discours sur la philosophie du droit naturel. Par exemple, Quesnay dans le «Tableau Economique» décrit la circulation des richesses entre les différentes classes de la société dans le but révéler «l'ordre économique naturel ».

On peut voir dans l'œuvre de Quesnay à la fois l'origine de comptabilité nationale mais aussi ce qui peut être considéré comme un modèle macroéconomique de première heure. Le modèle de Quesnay est construit à partir de trois classes définies par leur rapport au produit net : *la classe productive* : (qui travaille la terre) ; *la classe des propriétaires fonciers* (qui perçoit des profits) et *la classe stérile* constituée des artisans, des manufacturiers et des marchands. Pour Quesnay, la richesse (produit net) est générée par le seul travail agricole à la condition que les «avances foncières» (investissements) soient réalisées. Ce qui suppose qu'en amont, la classe des propriétaires accepte de réaliser ces avances. Cela passe par la mise en état

des terres, assèchement des marais, construction et entretien des moyens de communication, achat du matériel et des matières premières. Le produit net agricole constituera alors la récompense des «avances foncières» et reviendra logiquement, sous forme de rente, à ceux qui ont assuré les avances, les propriétaires fonciers et le souverain. La richesse se diffuse ensuite entre les différentes classes de la société grâce aux dépenses de chacune d'entre elles. Ce n'est alors qu'à la condition que le circuit de ces dépenses soit respecté que les avances foncières peuvent être reconstituées et le produit agricole à nouveau dégagé à la période suivante. Il faut donc que chacun (et notamment les classes dominantes, propriétaires fonciers et souverains) respecte ce schéma, c'est-à-dire se soumette à l'ordre économique ainsi révélé. Chez Quesnay, comme l'unique source de produit net reste l'activité agricole, il faut donc veiller à organiser celle-ci au mieux. A ce propos, il énonce dans son ouvrage « *Maximes Générales du Gouvernement Economique d'un royaume Agricole* » publié également en 1758, ceci : « *que les terres employées à la culture soient réunies, autant qu'il est possible, en grandes fermes exploitées par de riches laboureurs ; car il y a moins de dépenses pour l'entretien et la réparation des bâtiments, et à proportion beaucoup moins de frais, et beaucoup plus de produit net dans les grandes entreprises d'agriculture que dans les petites* ».

### 3. LA DOCTRINE CLASSIQUE

La doctrine classique commence avec Adam Smith avec la publication de son ouvrage « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* » en 1776, se poursuit avec notamment David Ricardo auteur de l'ouvrage « *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* » publié en 1817 et s'achève, à la fin du XIXe siècle, avec Karl Marx. Toutefois, même si Karl Marx est considéré, dans une certaine mesure comme le « dernier des classiques », il faut néanmoins noter que son discours en particulier celui sur le fonctionnement du capitalisme lui a valu l'attribution d'un courant distinct. La pensée classique peut, en effet, être subdivisée en deux grands discours : le discours de l'économie politique et le discours critique de l'économie politique. Le premier considère que les lois économiques sont des lois naturelles et universelles; par conséquent, le système capitaliste est universel, répondant dans son fonctionnement à l'harmonie de la nature, sans contradiction. A l'inverse, le second courant (celui de Marx) considère que les lois de fonctionnement économique sont historiques car l'activité économique est un fait humain et donc social. De ce point de vue la pensée de Marx est considérée comme une doctrine autonome.

La naissance du courant classique est contemporaine à plusieurs faits économiques majeurs notamment ceux de la première révolution industrielle et du développement du capitalisme. L'interrogation principale des auteurs classiques comme Smith ou Ricardo concerne le processus d'accumulation des richesses et s'interrogent sur les sources et les causes de la richesse et introduisent les concepts de valeur, de prix ainsi que les mécanismes de l'échange.

L'analyse classique repose sur quelques concepts fondamentaux dont : la théorie de la valeur, la division du travail, la théorie des avantages absolus et comparatifs, la loi des débouchés et la théorie quantitative de la monnaie même si celle-ci n'a été formulée que tardivement par Irving Fisher.

#### 3.1. La théorie de la valeur: valeur travail versus valeur utilité :

Dans la conception classique, tous les biens sont dotés de deux types de valeur : la valeur d'échange (permettant au bien d'acquérir d'autres biens) et la valeur d'usage (traduisant la capacité du bien à satisfaire un besoin ou une utilité). La discussion fondamentale qui s'établit entre les auteurs classiques réside la primauté de l'une par rapport à l'autre. Deux écoles s'opposent, l'école anglaise (représentée par Smith et Ricardo) soutenant la valeur d'échange, et l'école française (notamment Turgot, Condillac et J.B. Say) qui soutient la primauté de la valeur utilité.

Smith et Ricardo soutiennent une théorie *objective* de la valeur, en recherchant au-delà de la valeur d'usage, les fondements d'une valeur d'échange acceptable par tous alors que Say et ses prédécesseurs soutiennent une théorie subjective fondée

sur l'utilité du bien. Il a fallu attendre les néo-classiques pour que le débat soit tranché en faveur de l'utilité notamment après la naissance et le développement de l'utilitarisme.

En effet, Smith et Ricardo, rejettent la théorie de la valeur d'usage en utilisant ce qu'on appelle le «paradoxe de l'eau et du diamant» : l'eau, qui a une très forte valeur d'usage, a une très faible valeur d'échange («à peine est-il possible de n'avoir rien en échange » dit Smith). Le diamant au contraire est doté d'une valeur d'échange élevée, sans rapport avec sa valeur d'usage qui est faible. Ce contre-exemple suffit aux yeux des auteurs classiques à rejeter l'explication de la valeur d'échange par la valeur d'usage. Tout au plus le fait qu'un bien ait une certaine valeur d'usage est une condition nécessaire pour qu'il ait une valeur d'échange (un bien inutile a une valeur nulle dans l'échange), mais cette valeur d'échange n'est alors pas en proportion de la valeur d'usage : il faut chercher ailleurs cette qualité commune qui permet de comparer les biens dans l'échange. Selon Adam Smith, *«Il s'agit d'examiner quelles sont les règles que les hommes observent naturellement, en échangeant les marchandises l'une contre l'autre, ou contre de l'argent. Ces règles 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'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. Il n'y a rien de plus utile que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter [...] Un diamant au contraire n'a presque aucune valeur en usage, mais on trouvera fréquemment à l'échanger contre une grande quantité de marchandises.»* (Smith, 1776). Devant ce paradoxe, Smith renonce à expliquer la valeur d'échange par la valeur d'usage.

Cependant, si la valeur d'échange ne s'explique pas par l'utilité, alors par quoi peut-elle être expliquée ? Pour les classiques, la valeur d'échange d'un bien s'explique par la quantité de travail nécessaire à la fabrication de ce bien. Un point commun entre tous les biens échangeables est d'avoir été produit par le travail avant de pouvoir être portés sur le marché. C'est donc la quantité de travail qui a été nécessaire pour produire le bien qui définit sa valeur dans l'échange. C'est la théorie de la valeur travail. Cette théorie sera déclinée de deux manières compte tenu de la nature du travail utilisé. Smith utilise la notion de *travail commandé* alors que chez Ricardo c'est la notion de *travail incorporé*. Le premier représente la quantité de travail direct alors que le second inclut en plus de la quantité de travail direct, une quantité de travail indirect contenue déjà dans les biens servant à la production du bien en question. Ricardo suppose, en fait que le capital qui sert à la production a fait l'objet d'une production antérieure par le travail. D'où la notion de travail incorporé.

Dans la conception classique, le travail est le «fonds primitif » de toute richesse. Par exemple, selon Smith, *«Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise, et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes. Ce qu'on achète avec de l'argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front. Cet argent et ces marchandises nous épargnent, dans le fait, cette fatigue. Elles contiennent dans le fait cette fatigue ; elles contiennent la valeur d'une certaine quantité de travail, que nous échangeons pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail.»* (Smith, 1776). Il apparaît alors que le prix «naturel» est le «prix de production» et celui-ci est déterminé en fonction de la quantité de travail puisqu'à l'état primitif, il n'existe qu'un seul facteur de production, le travail. Pour Smith, *« Le travail a été le premier prix, la monnaie payée pour l'achat primitif de toute chose. 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 originellement ; 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.»* (Smith, 1776).

Cependant, il faut noter que cette approche de la valeur fondée sur la notion de travail ne s'applique qu'aux biens reproductibles. En effet, bien que les fondements de la théorie de la valeur travail a été jeté par Smith, c'est avec Ricardo que la théorie de la valeur va réellement être bouclée. D'abord Ricardo suggère que la théorie de la valeur soit limitée aux biens reproductibles, les autres biens devant alors être traités comme des exceptions. Ricardo est d'accord avec Smith sur le fait que le fondement de la valeur d'échange d'une marchandise réside dans la quantité de travail nécessaire à sa production mais il prolonge l'analyse en soutenant qu'il ne faut pas limiter l'application de ce principe de valeur à la société précapitaliste (la société primitif de Smith) où il n'y a qu'un seul facteur de production : le travail. Pour Ricardo, la validité de cette théorie est plus générale, des lors que l'on reconnaît que le capital lui-même est constitué par du travail passé, incorporé. Par conséquent, la valeur d'une marchandise quelconque est gouvernée par la quantité de travail directe et indirecte qui a été consacrée à sa production. Tenir compte du travail passé, tel est le principe de la théorie de la valeur de Ricardo. Il rappelle que les quantités proportionnelles de travail nécessaire pour obtenir chaque objet paraissent être la seule règle d'échange possible. La valeur d'échange se ramène à une quantité de travail incorporé (travail consacré aux outils et aux machines en contradiction avec le travail commandé de Smith). Dans cette conception Ricardienne de la valeur, les prix relatifs ne seront pas seulement déterminés par le travail commandé, mais aussi par la longueur du processus de production.

Toutefois, à la conception de la théorie de la valeur fondée sur le travail, s'oppose une conception fondée sur l'utilité. Jean Baptiste Say, suivant une tradition déjà encrée parmi les auteurs français comme Turgot ou Condillac, soutient la théorie de la valeur utilité. Dans son *Traité d'économie politique*, de 1803, Say précise les fondements de la théorie de la valeur d'usage (ou utilité) en ces termes : « *si les hommes attachent de la valeur à une chose, c'est en raison de ses usages : ce qui est bon à rien, ils n'y mettent aucun prix. Cette faculté qu'ont certaines choses de pouvoir satisfaire aux divers besoins des hommes, qu'on me permette de la nommer utilité... La production n'est point création de matière, mais une création d'utilité. Elle ne se mesure point suivant la longueur, le volume ou le poids du produit, mais suivant l'utilité qu'on lui a donnée* »

Cependant, c'est avec la naissance du courant néo-classique (marginaliste) que la théorie de la valeur utilité prend une nouvelle dimension considérant que la valeur d'un bien dépend à la fois à son utilité et à sa rareté.

### **3.2. La parabole de la main invisible chez Adam Smith**

La main invisible est un terme utilisé par Adam Smith pour décrire une situation d'autorégulation du marché. Pour le démontrer, il part d'un postulat selon lequel les offreurs et demandeurs intervenant sur un marché sont toujours motivés par des intérêts intrinsèquement divergents. A ce propos, il énonce que « *Ce n'est pas 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, 1776). Etant donné cette situation de divergence des intérêts, Smith suppose alors que ces décisions individuelles, qui apparaissent à la fois autonomes et décentralisées, sont coordonnées par *une main invisible* de telle manière que la recherche de l'intérêt individuel par chacun permet de réaliser spontanément l'intérêt collectif. Ainsi dans la conception Smithienne, c'est la liberté d'échange permet d'orienter les actions individuelles d'une manière efficace. Le «marché» apparaît ainsi comme le seul instrument efficace de conciliation des intérêts égoïstes. Dès lors il suffit de « laisser faire » les individus, en ne limitant pas les opportunités d'échange qui pourraient être profitables à toute la société et donc à la Nation.

Par ailleurs cette image de la « main invisible » bien que n'apparaissant explicitement que dans le Livre IV de la Richesse des Nations, elle demeure implicite dès le Livre I, notamment lorsque Smith développe la notion de «gravitation» des prix de marché autour des prix naturels. En effet, l'échange étant un processus décentralisé, pour Smith les prix effectifs qui en découlent, n'ont a priori, aucune raison de se fixer immédiatement à un niveau « naturel ». Puisque les prix effectifs sont déterminés uniquement en fonction de l'offre et de la demande, il se peut donc que ceux-ci ne reflètent pas les prix naturels. Or pour Smith, le prix naturel d'une

marchandise dépend des revenus (salaire, profit, rente) qu'il faut payer dans des conditions normales pour faire produire la marchandise. Cependant la rencontre spontanée des individus sur le marché ne permettrait pas de faire émerger l'ordre économique naturel, celui-là même qui est réputé devoir fonder harmonieusement le lien social. Smith explique alors que, sous l'effet de la concurrence sur le marché, les prix de marché auront une tendance permanente à rejoindre les prix naturels. Par exemple, en prenant l'exemple du Drap et du vin si, à un moment donné, le prix de marché du drap augmente au-dessus de ce que devrait être son prix naturel, reflétant la valeur d'échange, c'est-à-dire les conditions de production, c'est donc que la vente du drap fait plus que couvrir ses «coûts de production» : il y a donc un surprofit. L'activité de production de drap est donc rentable : les producteurs de drap augmentent leur production à la période suivante, de nouveaux producteurs attirés par les perspectives de gains entrent sur le marché et l'offre de drap augmente donc à la période suivante : le prix de marché fléchit et rejoint le prix naturel. Le même raisonnement s'applique dans la situation inverse : si le prix de marché passe en dessous du prix naturel, les coûts de production ne sont plus couverts (la dépense en travail n'est plus «rentabilisée ») et l'offre baisse à la période suivante, poussant le prix de marché à la hausse. Les prix de marché ne s'éloignent donc pas cumulativement, ni à la hausse, ni à la baisse, des prix naturels. Influencé par les développements qui lui sont contemporains, Smith parle à cet égard de «gravitation des prix de marché autour des prix naturels» : les prix naturels, qui reflètent les valeurs d'échange, c'est-à-dire les conditions relatives de production des différents biens, agissent comme un «attracteur » pour les prix de marché, qui ne peuvent s'éloigner de la zone de gravitation.

### **3.3. La théorie de la division du travail**

La théorie de la division du travail représente l'un des apports les plus célèbres des classiques à la théorie économique. Ils montrent, en effet que la division du travail représente le seul moteur du progrès technique par l'accroissement de la productivité qu'elle permet. Déjà, Adam Smith, dès le début de son ouvrage « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations », pose la question de la division technique du travail. Il prend l'exemple du fonctionnement d'une fabrique d'épingles en montrant que la fabrication d'une épingle peut-être divisée en dix-huit tâches distinctes. Il défend ainsi que la productivité dans la fabrication serait beaucoup plus élevée si chacune des activités était effectuée par un ouvrier. Il argumenta alors comme suit : « *Un ouvrier tire le fil à la bobine, un autre le dresse, un troisième coupe la dressée, un quatrième empoigne, un cinquième est employé à émoudre le bout qui doit recevoir la tête. Cette tête est elle-même l'objet de deux ou trois opérations séparées : la frapper est une besogne particulière ; blanchir les épingles en est une autre ; c'est même un métier distinct et séparé que de piquer les papiers et d'y bouter les épingles ; enfin, l'important travail de faire une épingle est divisé en dix-huit opérations distinctes ou environ, lesquelles, dans certaines fabriques, sont*

*remplies par autant de mains différentes, quoique dans d'autres le même ouvrier en remplisse deux ou trois ».*

*« Ainsi ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit milliers d'épingles de taille moyenne ; donc chaque ouvrier, faisant une dixième partie de ce produit, peut être considéré comme faisant dans sa journée quatre mille huit cents épingles. Mais s'ils avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule dans la journée. »*

Adam Smith montre que les gains de productivité sont dus à trois choses : *« premièrement, à un accroissement d'habileté de chaque ouvrier individuellement ; deuxièmement, à l'épargne de temps qui se perd habituellement quand on passe d'une espèce d'ouvrage à une autre ; et troisièmement enfin, à l'invention d'un grand nombre de machines qui facilitent et abrègent le travail, et qui permettent à un homme de remplir la tâche de plusieurs. »*

En mettant l'accent sur le concept de division du travail Smith s'éloigne aussi des physiocrates sur un point essentiel qu'est le rôle de l'agriculture. En effet il montre que c'est essentiellement dans l'industrie que la division technique du travail peut donner toute sa mesure. Pour lui, les activités agricoles se prêtent moins à une décomposition du travail en tâches élémentaires et à l'intervention de machines.

Smith montre par ailleurs que la division du travail est aussi limitée par l'étendue du marché. Selon lui *« si le marché est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger tout le surplus de son travail qui excèdera sa propre consommation contre un pareil surplus du travail d'autrui qu'il voudrait se procurer »*. Smith souligne ainsi que *« la certitude de pouvoir troquer tout le produit de son travail qui excède sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail des autres qui peut lui être nécessaire, encourage chaque homme à s'adonner à une occupation particulière, et à cultiver et perfectionner tout ce qu'il peut avoir de talent et d'intelligence pour cette espèce de travail »*. Ainsi dans la pensée de Smith puisque c'est la faculté d'échanger qui donne lieu à la division du travail, l'accroissement de cette dernière sera limité par l'étendue de la possibilité d'échanger (étendue du marché). De plus, la division technique du travail n'est possible que grâce à l'accumulation de capital (les machines). *« Donc, puisque dans la nature des choses, l'accumulation d'un capital est un préalable nécessaire à la division du travail, le travail ne peut recevoir de subdivisions ultérieures qu'à proportion de l'accumulation progressive des capitaux »* (Smith, 1776).

### **3.4. Théories des avantages absolus et avantages comparatifs**

Les théories des avantages absolus et avantages comparatifs ont été développés respectivement par Adam Smith et David Ricardo considérés à ce titre comme les pères fondateurs de la théorie du commerce internationale moderne.

Adam Smith a été le premier à introduire la notion d'avantages absolus en transposant à l'analyse du commerce international le concept de la division du travail. Pour Smith, l'échange international est nécessaire car aucun pays ne peut produire à moindre coût l'ensemble des biens dont il a besoin. L'échange international apparaît alors comme une nécessité. Pour Smith cette nécessité de l'échange implique une division internationale du travail qui passe par les spécialisations des pays. Pour lui, un pays peut produire un bien à faible coût par rapport aux autres pays, cela signifie que ce pays détient un avantage absolu dans la production de ce bien. Ainsi pour Smith que ce pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter ainsi par le biais de l'échange international tous les autres biens pour lesquels il n'a pas d'avantages absolus.

Cependant, cette théorie de Smith présente une limite majeure dans la mesure où elle suppose que les pays qui ne disposent pas d'avantages absolus n'ont aucune possibilité de participer à l'échange international. C'est David Ricardo qui propose alors la théorie des avantages comparatifs, en démontrant que même si un pays était moins avantageux que les autres pour l'ensemble des biens en termes absolus, celui-ci pouvait toujours se spécialiser dans une production. Ricardo montre que cette production sera celle pour laquelle le pays a un coût relatif faible par rapport aux autres pays.

Pour montrer la portée de cette théorie des avantages comparatifs, reprenons l'exemple de Ricardo sur la production de vin et de drap en Angleterre et au Portugal. En effet, en supposant qu'avec un même nombre d'heures de travail, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre, avec ce même nombre d'heures, produit 10 mètres de drap et 100 litres de vin. Selon la théorie des avantages absolus de Smith, c'est le Portugal qui doit assurer toutes les deux productions puisque les coûts unitaires y sont faibles qu'en Angleterre. En revanche selon la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, l'Angleterre se spécialisera dans la production de drap car elle possède un avantage relatif dans la production de ce bien. En effet, avec 10 mètres de drap elle obtiendra 150 litres de vin du Portugal (contre 100 chez elle). A l'inverse, le Portugal se spécialise dans la production du vin puisque l'échange avec l'Angleterre de ses 300 litres de vin lui permettra d'obtenir 30 mètres de drap anglais au lieu des 20 mètres de drap s'il les avait produit lui-même. Le Portugal a ainsi un avantage comparatif dans la production du vin.

Ainsi avec la théorie des avantages comparatifs, Ricardo, montre ainsi que la spécialisation permet une augmentation simultanée de la production de vin et de drap. L'échange international apparaît alors comme un facteur d'accroissement du bien-être dans les pays participants.

Il faut aussi noter que la théorie des avantages comparatifs a connu une évolution significative au cours du XX<sup>ème</sup> siècle notamment avec Heckscher, Ohlin, Stolper et Samuelson qui ont tenté d'expliquer les sources d'avantages comparatifs entre les pays (une question qui n'a pas été abordée par Ricardo). Pour ces auteurs, les avantages comparatifs d'un pays (et par là même la spécialisation) s'expliquent par les dotations factorielles de ce pays. Pour eux, un pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel il dispose des facteurs de production relativement abondants.

### **3.5. La loi des débouchés de Jean Baptiste Say**

La loi des débouchés figure parmi les concepts qui continuent encore d'influencer la pensée économique. Cette théorie fut proposée par Jean Baptiste Say dans son ouvrage *Traité d'Economie Politique* en 1803. En énonçant cette loi, Jean Baptiste Say entendait défendre l'idée selon laquelle « *c'est la production qui ouvre des débouchés aux produits* ». Plusieurs passages de son ouvrage, traduisent cette idée sous différentes propositions. D'abord, pour Say, « *on n'achète qu'avec ce qu'on a produit* ». Say montre aussi que de siècles en siècles, la société trouve toujours une demande pour un produit accru, même si cet accroissement est considérable. A ce propos, il énonce « *Comment ferait-on pour acheter maintenant en France, dans une année, six ou huit fois plus de choses qu'on en achetait sous le règne misérable et infortuné de Charles VI ?* ».

L'affirmation de cette loi est lourde de conséquence ; d'abord parce qu'elle suppose qu'il ne peut pas y avoir de crises de surproduction durable et généralisée. En effet selon, Say, si un bien avait été produit dans des quantités excédentaires, on peut alors affirmer qu'au moins un autre bien a été produit insuffisamment. Ainsi l'offre excédentaire d'un secteur est toujours compensée par l'offre déficitaire d'au moins un autre secteur. Dans ce cas tout défaut d'écoulement d'un produit ne peut être que la difficulté d'acquiescer une autre marchandise en échange de celle qu'on offre.

Il faut noter que la loi de débouché telle que formulée aujourd'hui a été beaucoup plus popularisée par Keynes notamment lorsqu'il la résume en la célèbre phrase « *toute offre crée sa demande* ». Cette reformulation permettra ainsi à Keynes de trouver un point de critique facile notamment en lui reprochant son incapacité de saisir la portée de la demande.

### **3.6. La théorie quantitative et l'hypothèse de neutralité de la monnaie**

La théorie quantitative de la monnaie est une théorie selon laquelle l'accroissement de la quantité de monnaie dans l'économie sans lien direct avec le niveau d'activité se traduit par une hausse généralisée des prix (inflation). A vrai dire, cette conclusion sur le rôle de la monnaie ne date pas de l'époque classique ; elle remonte de la période mercantiliste notamment avec Jean Bodin qui proposa la première version connue de la TQM. Cependant, la TQM prend une nouvelle dimension avec les

classiques notamment avec l'affirmation de la dichotomie de la sphère réelle et de la sphère monétaire. En effet, contrairement aux mercantilistes qui soutiennent que la monnaie est le fondement de la richesse, pour les classiques la monnaie n'est qu'un voile ne servant qu'à faciliter les transactions. Ainsi pour les auteurs comme Jean Baptiste Say, la monnaie représente simplement un intermédiaire des échanges. Dans son *Traité d'économie politique* de 1803, Say note que la monnaie sert « *de la même manière que les affiches et les feuilles d'avis qui, dans une grande ville, opèrent le rapprochement des gens qui sont dans le cas de faire des affaires ensemble* ». Pour Say, la monnaie facilite le commerce mais ne détermine pas le montant des biens qui sont échangés. A ce propos, il énonce que « *Ce n'est point tant l'abondance de l'argent qui rend les débouchés faciles que l'abondance des autres produits en général.* ».

L'hypothèse de neutralité de la monnaie constitue donc le fondement de la version classique de la théorie quantitative de la monnaie. Cette hypothèse constitue jusqu'à nos jours l'un des points de controverse importants en économie

Notons aussi la théorie quantitative de la monnaie fut mathématiquement formalisée par Irving Fisher en 1911 pour donner l'équation quantitative de la monnaie (ou équation de Fisher). Fisher présente cette équation comme suit :  $M \cdot v = p \cdot Y$  Où M désigne la masse monétaire ; v, la vitesse de circulation de la monnaie ; p, le niveau général des prix et Y, les transactions économiques (ou niveau d'activité). Ainsi cette équation montre qu'à toute hausse de la masse monétaire (M) devrait correspondre une hausse de l'activité (Y), sinon la hausse de la masse monétaire se traduira systématiquement par une hausse des prix (p) puisque v est constante.

### **3.7. Théorie de la répartition : rente, profit et salaire**

Les classiques et notamment Adam Smith considèrent que la société peut être divisée en trois classes : les propriétaires fonciers, les détenteurs de capital et les travailleurs (ouvriers). Cette distinction leur permet ainsi de proposer une théorie de la répartition en fonction des différentes classes qui constituent la société. Pour eux, chaque classe apporte une contribution particulière au produit net par le biais un facteur de production propre : la terre, le capital, le travail. Et en retour, chaque classe reçoit un revenu spécifique: la rente, le profit, le salaire.

S'agissant d'abord de la rente, Adam Smith tout comme Thomas Malthus, considèrent que la rente n'est rien d'autre qu'un don fait par la nature aux propriétaires fonciers en vertu de leur monopole de détention de la terre. Pour eux, la rente correspond à la rémunération du propriétaire foncier pour l'usage du pouvoir originel de la terre. Cependant chez David Ricardo ou chez John Stuart Mill la rente n'a pas un caractère absolu lié au monopole de la terre. Elle plutôt un caractère différentiel lié à la fertilité inégale des terres. Ricardo et Mill introduisent ainsi la notion de rente différentielle. Deux hypothèses sous-tendent la théorie de la

rente différentielle. D'une part, les surfaces agricoles sont limitées et d'autre part les rendements sont décroissants. Ce qui signifie, ainsi, que les nouvelles terres qui seront mises en opération, seront de moins en moins fertiles. Par conséquent la rente sera soumise à une baisse continue.

Concernant le profit, les classiques considèrent que celui-ci est assimilable à l'intérêt. Pour Smith, le profit représente la part de la richesse qui revient aux détenteurs de capitaux. Mais pour Ricardo, le profit se calcule en faisant une soustraction entre la valeur créée et les parts allant aux salariés et aux propriétaires fonciers.

Quant à la théorie du salaire, elle fait objet de deux versions complémentaires (une définition de court terme et une définition de long terme). La définition de court terme adoptée respectivement par Smith et Mill est fondée sur la notion de fonds des salaires (ou notion de masse salariale). Dans cette conception la masse salariale est calculée comme une multiplication entre le taux de salaire et le nombre total de travailleurs. Ainsi la masse salariale, considérée comme prédéterminée, équivaut, en fait, au montant des capitaux accumulés (épargnés) par les capitalistes pour engager le processus de production. En d'autres termes la masse salariale équivaut au capital épargné par les détenteurs de capitaux. Pour ce qui concerne la définition de long terme (adoptée par Malthus et Ricardo), la théorie de salaire est fondée sur la notion de salaire *naturel*. Cette définition considère le travail comme *une marchandise* dont le coût de production correspond au minimum nécessaire à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille.

#### 4. LE COURANT NEO-CLASSIQUE

Apparu dans la seconde moitié du XIX<sup>ème</sup> siècle, le courant néoclassique s'est constitué à partir des travaux des auteurs comme Stanley Jevons, Carl Menger, Léon Walras, Vilfredo Pareto ou encore Alfred Marshall. L'une des originalités de ce courant par rapport au courant classique est d'abord d'avoir proposé une nouvelle approche conceptuelle de la valeur. En effet, les néo-classiques soutiennent que la valeur d'un bien, n'est pas déterminée en fonction de la quantité de travail nécessaire à sa production mais en fonction l'utilité marginale qu'il procure au consommateur. De ce fait, bien qu'ils s'inscrivent dans la théorie de la valeur utilité, ils marquent une rupture avec les classiques en y intégrant la notion d'utilité *marginale*. Dans la conception néo-classique, la valeur utilité traduit l'appréciation subjective que fait chaque individu par rapport à un bien et ils estiment que cette appréciation se mesure par l'utilité procurée par la dernière unité consommée de ce bien. C'est la notion d'utilité marginale. Les néo-classiques considèrent, également, que l'utilité marginale d'un bien dépend aussi du degré de rareté de ce bien. En effet selon Carl Menger, un bien économique n'a de la valeur que s'il remplit deux conditions : d'une part, il satisfait un besoin reconnu par l'homme (en cela cette valeur est subjective) et d'autre part, sa quantité disponible est limitée par rapport au besoin exprimé (en cela le bien est rare). Ainsi, la valeur d'échange de deux biens est déterminée en fonction du rapport de leurs utilités marginales et de leur rareté relative. C'est à travers ces deux notions que s'explique, selon Carl Menger, le « paradoxe de l'eau et du diamant » utilisé par Adam Smith: le besoin satisfait par le diamant est certes estimé moins prioritaire que celui satisfait par l'eau, mais, dans les conditions habituelles, l'abondance de l'eau est telle que sa valeur tombe bien au-dessous de celle du diamant.

Par ailleurs, l'une des particularités de la doctrine néo-classique réside dans l'affirmation du principe de l'individualisme méthodologique qui suppose que tous agents agent agissent selon le principe de rationalité absolue (principe de *l'homo oeconomicus*).

Le courant néoclassique est caractérisé par un certain nombre de concepts en particulier le raisonnement à la marge, l'intégration et le développement de la notion de l'équilibre. De plus, avec la naissance de l'utilitarisme (concept de la philosophie économique), le courant néo-classique a aussi posé les fondements de la microéconomie moderne.

#### 4.1. Le raisonnement à la marge (marginalisme)

Les néoclassiques ont introduit en économie une méthode particulière de raisonnement dénommé *raisonnement à la marge*. En ce sens, on parle de «marginalisme».

La conception marginaliste de la valeur soutient que tout agent attribue une valeur à un bien non pas en fonction des quantités totales à sa disposition, mais en fonction des quantités additionnelles qu'il acquiert. Ainsi, pour un agent (qu'il soit consommateur ou producteur), ce qu'il prend en compte dans l'attribution de la valeur à un bien, ce n'est pas seulement l'utilité totale (ou le profit total), mais la satisfaction (ou le profit) procuré(e) par la dernière unité consommée ou produite. Par exemple, pour un consommateur qui cherche à étancher sa soif en buvant quelques verres d'eau, selon le raisonnement à la marge, ce consommateur attribuera moins de valeur au deuxième verre d'eau après avoir bu un premier verre. De même, il attribue moins de valeur au troisième verre par rapport au deuxième verre bu ; et ainsi de suite. Cette loi est dite la loi de l'utilité marginale décroissante. Elle suppose que l'utilité apportée par la consommation de chaque unité supplémentaire décroît au fur et à mesure qu'on augmente la consommation. L'utilité marginale d'un bien mesure donc l'accroissement d'utilité procurée par la consommation d'une unité supplémentaire d'un bien. Cette utilité marginale est positive et décroissante puisque l'augmentation de l'utilité est de plus en plus faible.

Par ailleurs, les néoclassiques montrent aussi que l'utilité marginale d'un bien est d'autant plus grande que ce bien est rare. Ce qui apporte une réponse à la question délaissée par les classiques notamment en ce qui concerne la valeur utilité. Ainsi dans la conception néoclassique, c'est la rareté relative d'un bien qui, à travers son utilité marginale détermine sa valeur.

Dans le modèle néoclassique, deux catégories d'agents sont généralement, analysées : le consommateur et le producteur. Tout comme les consommateurs sont motivés par la recherche de maximisation de l'utilité, les producteurs sont guidés par la recherche de maximisation de profit. De plus, tout comme pour l'utilité marginale, la productivité marginale est définie comme l'accroissement de production apportée par une unité supplémentaire d'un facteur. La productivité marginale d'un facteur de production est aussi positive et décroissante. C'est cette propriété qui fonde la loi des rendements marginaux décroissants. Selon cette loi, la valeur d'un facteur de production est déterminée par sa productivité marginale. Par conséquent le prix du travail (taux de salaire) et le prix du capital (taux de profit) sont respectivement déterminés en fonction des productivités marginales du travail et du capital.

## 4.2. Le marché : équilibre partiel et équilibre général

Considérant trois principaux marchés que sont le marché des biens et services, le marché du travail, et le marché des capitaux, les néo-classiques s'intéressent à deux types d'équilibre: l'équilibre partiel (équilibre sur un seul marché, développé par Alfred Marshall) et l'équilibre général développée par Léon Walras.

Dans son ouvrage *Eléments d'économie politique pure* (1874), Walras précise la condition d'équilibre général comme suit : « *l'échange de plusieurs marchandises entre elles sur un marché régi par la libre concurrence est une opération par laquelle tous les porteurs, soit d'une, soit de plusieurs d'entre ces marchandises, soit de toutes, peuvent obtenir la plus grande satisfaction de leurs besoins compatible avec cette condition que non seulement deux marchandises quelconques s'échangent l'une contre l'autre suivant une proportion commune et identique, mais que, de plus, ces deux marchandises s'échangent contre une troisième quelconque suivant deux proportions dont le rapport soit égal à la première* » (Walras, 1874). Et plus loin, il énonce que «... *Le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux ou la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et achats tendent d'eux-mêmes à se faire. Pour cela nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottements.* » (Walras, 1874).

Afin de montrer les mécanismes qui permettent à l'économie d'atteindre l'équilibre, Walras suppose l'existence d'un commissaire-priseur qui centralise toute l'information sur le volume et les conditions de transactions, et propose des prix. Les prix étant donnés, les agents, dissociés en unité de consommation et de production vont manifester individuellement leurs offres et leurs demandes. Cette confrontation entre offres et demandes pour un certain système de prix s'effectuera sans qu'aucun échange n'ait eu lieu. Le prix évoluera en fonction de l'excès de l'offre (la demande) sur la demande (l'offre) pour aboutir à un nouveau système de prix. Le processus d'ajustement continuera jusqu'à ce qu'il existe un même système de prix pour tous les opérateurs tel que pour chaque bien, l'offre soit égale à la demande, et que les échanges ne puissent pas s'effectuer en dehors de ce même système de prix. Ainsi dans cette économie où le rôle de la monnaie est joué par un bien étalon, la loi de Walras indique que si les  $n-1$  marchés sont en équilibre alors le  $n$ -ième marché l'est également.

Mais c'est Vilfredo Pareto qui donnera beaucoup plus de précision au concept d'équilibre général notamment en y intégrant le critère social. Selon lui, l'équilibre général permet d'atteindre aussi un optimum social. La notion d'optimum social signifie qu'à l'équilibre il n'est pas possible d'améliorer la satisfaction d'un individu sans détériorer celle d'au moins un autre. Autrement dit, l'équilibre avec un système

de prix unique aboutit à la maximisation des satisfactions pour tous les agents économiques. C'est l'optimum de Pareto.

### **4.3. L'utilitarisme et la théorie néo-classique**

#### *4.3.1. La conception de l'homme utilitariste de Bentham*

L'utilitarisme est un concept philosophique proposé, pour la première fois, par Jeremy Bentham dans son ouvrage « *Introduction aux Principes de la Morale et de la Législation* » publié en 1789. Le but de Bentham dans son ouvrage est de proposer un critère de justice (morale) devant servir de guide à la réforme des institutions (des lois) anglaises. Dans un premier temps, Bentham propose une conception de l'homme. Selon lui, le comportement de l'homme doit être analysé strictement selon le principe de l'individualisme et de rationalité. Bentham met alors l'accent sur une loi psychologique centrale selon laquelle le but ultime des hommes est la recherche de plaisir tout en évitant les peines. Pour lui, « *la nature a placé l'esprit humain sous la direction de deux maîtres souverains : la peine et le plaisir. C'est seulement en fonction de ces éléments que l'on agit et qu'est déterminé ce que l'on doit faire* » (Bentham, 1789). Ainsi pour Bentham, puisque le plaisir et la peine constituent les seuls motifs de l'action humaine, il est normal que la définition de la moralité/justice fasse appel exclusivement à ces deux éléments.

Dans un second temps, Bentham définit le principe de l'utilité. Il défend alors le principe du « *plus grand bonheur pour le plus grand nombre* ». Ce principe implique que les peines et les plaisirs (qui sont des données subjectives, ressenties à sa manière par chaque individu), puissent être transcrits en données objectives.

Et enfin Bentham défend le principe de l'harmonisation par le législateur. Ce principe paraît d'ailleurs en opposition radicale avec le principe de la main invisible développé par Adam Smith. En effet, alors que le principe de la main invisible d'Adam Smith soutient que la recherche des intérêts individuels permet d'atteindre le bien-être collectif, d'après la description des individus proposée par Bentham, il n'y apparaît aucun motif évident qui puisse permettre de penser que les individus agiraient spontanément de manière à atteindre le plus grand bonheur du plus grand nombre. Ainsi, pour Bentham, la réconciliation des intérêts personnels et du bonheur collectif ne peut être obtenu que par l'intermédiaire d'un système de récompenses et de sanctions institutionnalisés. De là, il défend que la réconciliation entre le niveau individuel et le niveau collectif passe par l'introduction d'une entité supérieure : le législateur et le système juridique. Toutefois, cette entité supérieure devrait agir selon les critères définis en fonction des plaisirs et des peines.

#### *4.3.2. L'utilitarisme de John Stuart Mill*

John Stuart Mill publie en 1863 un ouvrage intitulé « *L'Utilitarisme* », dont le but est de répondre à certaines critiques formulées à l'encontre de la conception utilitariste de

Bentham. Pour Mill, l'homme n'agit pas simplement en fonction de plaisirs et de peines comme prétend Bentham ; pour lui, il existe d'autres fins qui justifient les actions des hommes parmi lesquelles figurent la vertu, l'honneur ou la recherche d'un idéal. Toutefois, ces diverses fins sont poursuivies par les hommes parce qu'elles sont des parties du bonheur ; ainsi, le bonheur reste la fin ultime des actions. L'utilitarisme de Mill donne ainsi naissance à une conception plus élargie de la nature humaine. Cependant, cette conception de Mill peut aussi être qualifiée comme une conception *hédoniste* de l'être humain car une action n'est pas jugée à partir du motif qui la sous-tend mais sur la base du plaisir qu'elle procure.

D'autre part, alors que chez Bentham les plaisirs sont homogènes et ne présentent que des différences qualitatives, Mill défend l'idée de différences qualitatives entre les plaisirs. Pour lui, deux plaisirs peuvent présenter une telle différence de qualité qu'il n'existe aucune quantité de l'un qui soit équivalente à l'autre plaisir.

La distinction qualitative des plaisirs et des peines n'est pas sans conséquences sur sa vision d'un système de sanctions lie au principe d'utilité. Mill met ainsi l'accent sur des sanctions moins centralisées et qui ne passent pas nécessairement par le législateur : le regard porté par les autres, la conscience ou encore le remord qui sont des peines d'ordre spirituel et permettent la construction de mécanismes de sanction internes. D'autre part, la distinction qualitative des plaisirs et des peines pose également un problème de connaissance : comment les plaisirs qualitativement plus élevés sont-ils découverts ? Mill introduit alors une dimension temporelle et répond que cette connaissance s'acquiert par l'expérience. Dans ce schéma, la société a un rôle à jouer, elle doit faciliter l'apparition et le développement de ces plaisirs supérieurs et des sanctions internes. Le développement de l'aspect mental de l'homme tant du côté des plaisirs que des peines doit faciliter l'atteinte de l'objectif utilitariste : la recherche du plaisir collectif maximal.

La vision du fonctionnement de la société développée par Mill tranche donc avec celle de Bentham. Par exemple, en étoffant sa conception de l'homme, Mill s'oriente vers un système moins centralisé. Pour lui, la recherche du bonheur collectif, peut être poursuivi sans qu'il y ait nécessité d'une intervention centralisée dans les choix individuels. De là, Mill réconcilie utilitarisme et libéralisme.

#### *4.3.3. L'utilitarisme de Stanley Jevons et la naissance de la microéconomie néo-classique*

Stanley Jevons est l'auteur d'un ouvrage intitulé « *Théorie de l'Economie Politique* », publié en 1871. Le but de Stanley Jevons dans cet ouvrage n'est pas de construire une théorie morale comme Bentham ou Mill, mais bien une théorie économique. Il précise ainsi que son analyse se limite aux calculs égoïstes effectués par les individus sur les plaisirs matériels.

Dans la mise en œuvre de sa démarche, Jevons souscrit à la vision de l'homme individualiste de Bentham. Il soutient, alors comme Bentham, que l'homme est guidé

par la recherche du bonheur maximal. Néanmoins, Jevons se démarque Bentham sur le sens du terme *utilité*. En effet pour Bentham, l'utilité est une qualité propre aux objets, aux actes. Bentham définit alors l'utilité comme suit : « *On entend par utilité la propriété présente en tout objet de tendre à produire bénéfice, avantage, plaisir, bien ou bonheur,[...], à empêcher que dommage, peine, mal ou malheur n'advienne au parti dont on considère l'intérêt.*» (Bentham, 1789). Ainsi dans cette définition Benthamienne, l'utilité a une dimension objective car elle suppose que tous les hommes vont éprouver les mêmes plaisirs et les mêmes peines face à un objet donné quelconque<sup>2</sup>. Quant à Jevons, l'utilité est synonyme de plaisir. Toutefois, il considère que l'utilité n'est pas une caractéristique des choses ou des actes. Selon lui, l'utilité d'un objet varie selon les circonstances et surtout, elle est différente d'un individu à l'autre. Ainsi la définition Jevonsienne, l'utilité a un caractère subjectif.

D'un autre côté, Jevons adhère à la conception hédoniste de l'homme développé par J-S Mill. Il reprend donc à son compte une vision de l'homme qui effectue un calcul perpétuel des plaisirs et des peines. C'est cette conception hédoniste de l'homme de Jevons qui jette les fondements utilitariste du courant marginaliste.

La théorie de Jevons se fonde sur la notion d'utilité subjective et mesurable par une fonction d'utilité cardinale (pouvant être mesurée par un nombre). Jevons définit ainsi le champ de la science économique et trace la ligne de démarcation entre morale et économie. Dans sa démarche, il suppose que le comportement de l'homme se présente comme une recherche de maximisation d'une fonction objective particulière. Ce comportement se ramenant ainsi à un problème d'optimisation individuel basée sur la rationalité. C'est l'intégration de cette notion de rationalité dans l'analyse économique qui est l'un des marqueurs de la révolution marginaliste.

Les travaux de Jevons trouvent un prolongement assez immédiat dans les travaux de Francis Edgeworth notamment dans son ouvrage « *Mathematical Psychics* », publié en 1881. Comme Jevons, Edgeworth adopte une approche hédoniste de recherche du plaisir par les individus et fait l'hypothèse d'un comportement maximisateur à travers une hypothèse de rationalité semblable à celle de Jevons. Il articule également économie et morale utilitariste. Toutefois, Edgeworth introduit un certain nombre de raffinements des outils mathématiques utilisés par Jevons. Tout d'abord il élargit la classe des fonctions d'utilité retenue. Il lève par exemple la restriction introduite par Jevons sur l'additivité et la séparabilité de ces fonctions (en termes mathématiques, il remplace la fonction  $u = g(x) + h(y)$  par la fonction  $u = f(x; y)$ ). Ainsi, l'utilité retirée de la consommation d'un bien  $x$  peut dépendre de la quantité

---

<sup>2</sup> Si l'on regarde du côté de Mill, par exemple, celui-ci adopte une position largement similaire quoique moins claire. Il tend à ramener l'utilité à un sentiment, ainsi la dimension objective de l'utilité devient moins nette. Elle reste néanmoins la référence pour Mill et à aucun moment il n'évoque la possibilité que l'utilité d'une chose varie entre individus. Bien sûr, Mill considère possible les différences entre individus dans leur découverte de l'utilité de certains actes (la spiritualité par exemple), mais une fois ces plaisirs découverts, tous les hommes sont censés éprouver le même plaisir, retirer la même utilité.

consommée du bien  $y$ . Edgeworth introduit également le concept de courbe d'indifférence qui est définie comme l'ensemble des combinaisons de biens procurant un même niveau d'utilité à l'individu. Enfin, il entreprend une analyse beaucoup plus détaillée des mécanismes d'échanges. Dans cette analyse, le but d'Edgeworth est de montrer que dans une situation d'échange bilatéral ou de marchandage, l'équilibre défini par Jevons est indéterminé car il existe une multitude d'accords qui satisfont les deux parties. Il montre que l'hypothèse de rationalité ne permet pas de conclure à l'existence d'un prix d'équilibre unique.

Cependant, les travaux d'Edgeworth, même s'ils contiennent des avancées conséquentes par rapport à ceux de Jevons, ils ne marquent pas encore l'avènement de la microéconomie néo-classique. Ceci tient principalement au fait qu'Edgeworth situe toujours son analyse dans un cadre utilitariste. La transition vers le cadre de la microéconomie est véritablement accomplie par Vilfredo Pareto. C'est d'ailleurs lui qui a proposé l'analyse graphique de la célèbre boîte (ou diagramme) d'Edgeworth. A l'opposé de Jevons ou d'Edgeworth, Pareto ne propose aucune articulation de sa théorie avec l'utilitarisme et surtout aucune articulation entre le calcul individuel économique et un calcul moral. Avec Pareto, l'économie se détache complètement de toute réflexion morale. Par exemple, il ne met nullement en avant la conception hédoniste de l'homme. Pour lui, la question de la conception de l'homme n'est pas un questionnement nécessaire à l'économie ; Pour Pareto il ne s'agit pas de savoir s'il convient d'accepter ou de rejeter cette vision. Pour lui, il n'est pas nécessaire de prendre l'homme comme un être à la recherche de quelque but précis, il suffit de le considérer comme un être doté de préférences. On doit prendre ces préférences pour base, sans les discuter ni analyser leur fondement. , Cette orientation de la discipline économique permettra, selon lui, d'éviter les analyses psychologiques ou introspectives (métaphysiques) pour se fonder sur des faits d'expériences. Ainsi les préférences des individus étant données, la science économique doit construire une théorie du choix individuel et montrer comment ces choix se coordonnent.

Concernant la fonction d'utilité, Vilfredo Pareto apporte une modification majeure par rapport à Edgeworth. D'abord il remet en cause la conception cardinale de l'utilité de Jevons qu'il juge injustifiée et non nécessaire. Selon Pareto, une conception cardinale de l'utilité est injustifiée car elle revient à adopter une échelle particulière d'utilité qui est complètement arbitraire. D'un autre côté, il pense que l'utilité cardinale n'est pas nécessaire sur le plan technique car il n'est pas nécessaire de connaître la fonction d'utilité d'un individu pour représenter son comportement, il suffit de connaître ses préférences. En particulier, il faut connaître les taux marginaux de substitution entre les biens demandés pour pouvoir analyser le comportement d'un agent. Pareto montre alors comment déterminer un panier optimal à partir d'une conception ordinale de l'utilité, c'est à dire une fonction d'utilité basée sur une simple relation d'ordre dans les préférences. Avec cette proposition Pareto fait aussi une rupture complète avec l'utilitarisme et les théories morales. En effet, l'adoption d'une conception ordinale de l'utilité n'autorise aucune comparaison interpersonnelle (ou

interindividuelle) de l'utilité. Ce qui conduit donc nécessairement à un abandon du critère utilitariste.

Par ailleurs, Pareto en revisitant toute l'analyse d'Edgeworth sur les questions de courbe d'indifférence propose également ce qui est connu aujourd'hui comme la boîte d'Edgeworth (ou diagramme d'Edgeworth). Ainsi, en cohérence avec sa théorie ordinale, Pareto propose un critère d'efficacité de l'économie de marché dans l'allocation des biens. Selon Pareto, une allocation des biens est efficace si elle permet à chaque agent d'atteindre son but (maximisation de l'utilité) et qu'à l'issue, il ne soit plus possible d'améliorer la situation d'un individu sans détériorer la situation d'au moins un autre individu. Dans ce cas, on dit que l'allocation est efficace au sens de Pareto.

#### *4.3.4. La théorie néo-classique à l'heure actuelle*

De nos jours, le courant néo-classique exerce encore une influence considérable sur la science économique notamment à travers les différentes écoles libérales. Cependant, elle reste tout aussi critiquée notamment à cause de ses positions très orthodoxes et ses croyances très poussées aux vertus du marché. Pour beaucoup, la théorie néoclassique est aussi hautement normative dans la mesure où les équilibres ne sont pas présentés pour ce qu'ils sont, mais plutôt comme ce qui doit être. D'une certaine manière, ce n'est pas le modèle qui s'adapte à la réalité c'est le réel qui doit être conforme aux hypothèses du modèle (la *performativité*). Cela explique d'ailleurs pourquoi, l'hypothèse de rationalité et la condition de concurrence pure et parfaite apparaissent comme fondamentales pour la théorie néo-classique. Il faut noter que ces deux hypothèses sont restées non vérifiées dans beaucoup de contextes économiques. Par exemple, l'hypothèse de rationalité a été maintes fois réfutée dans de beaucoup de situations. Cela explique sans doute l'émergence à d'autres disciplines telles que la neuro-économie ou l'économie expérimentale.

## 5. LA DOCTRINE MARXISTE

A l'instar des autres courants de pensée, le courant marxiste est considéré, avant tout, comme le fruit d'un contexte économique particulier. En effet, Karl Marx, le fondateur de cette doctrine, a été très marqué par le développement industriel des années 1830 en Angleterre et qui s'est étendue au reste de l'Europe occidentale. Au cours de cette même période, les économies connaissaient une série de crises successives notamment celles de 1837 et de 1839 qui se sont traduites par des fortes détériorations des conditions de vie des ouvriers et une exacerbation des antagonismes de classes. Ces antagonismes de classes, qui se limitaient auparavant à l'opposition traditionnelle entre propriétaires terriens et capitalistes se déplacent alors vers une opposition entre prolétariat et capitalistes. C'est en particulier à cette situation que Marx s'intéresse. Il mène alors une étude sur le développement et l'essor du capitalisme qui se décline sous forme d'une critique du système capitaliste. C'est d'ailleurs pourquoi le discours de Marx sera considéré comme un discours critique de l'économie politique.

L'œuvre majeur de Marx intitulée « Le capital » est publiée en quatre tomes dont le premier en 1867. Les autres tomes le seront par Engels après la mort de Marx survenue en 1883. Dans son ouvrage, Karl Marx reprend les principaux concepts développés par les classiques (notamment ceux de Ricardo) et approfondit leur logique en y tirant sa propre conception en sur la théorie de la valeur et de la répartition. Marx retourne, par exemple, la conception classique du capitalisme en développant un point de vue radicalement opposé soutenant que les crises de surproduction sont l'expression des contradictions inhérentes au système capitaliste.

Pour montrer « les contradictions » du capitalisme, Marx se base sur le concept de matérialisme historique en montrant que l'histoire des sociétés a été toujours l'histoire de la lutte des classes. A ce propos, il énonce que, « *l'histoire de l'humanité est l'histoire de l'émancipation progressive des contraintes économiques au moyen d'un développement a priori illimité des forces productives* ». Ce développement s'inscrit dans le cadre de rapports de production qui, de période en période, finissent par devenir des contraintes objectives à la poursuite du processus. Seuls leurs renversements autoriseront l'histoire à se poursuivre. Ainsi, le « mode de production capitaliste » n'est rien d'autre qu'une étape dans le développement de l'humanité.

Pour Marx, le capitalisme a été une réponse positive à l'obstacle objectif que les rapports de production féodaux opposaient au développement des forces productives à partir des XIV<sup>e</sup> et XV<sup>e</sup> siècles. Son avènement a donc été une nécessité objective et la bourgeoisie constituait alors une classe progressiste par rapport aux classes dominantes de l'ancien régime. Et c'est la philosophie des lumières et le libéralisme ont été la manifestation intellectuelle de la prise de

conscience par la bourgeoisie de son rôle historique et de la nécessité pour le développement de l'humanité, de s'affranchir de l'ancien ordre féodal.

Ainsi pour Marx, la preuve du caractère progressiste du capitalisme est donnée par l'avènement de la révolution industrielle. Mais à son tour le capitalisme est devenu un obstacle au développement des forces productives. D'où la nécessité de renverser les rapports de production pour permettre la poursuite du développement des forces productives.

Avec cette conception fondée sur le matérialisme historique, Marx rejette ainsi l'existence de lois économiques universelles des classiques en apportant un éclairage nouveau sur les lois de fonctionnement du capitalisme. Pour lui, la lutte des classes est la caractéristique fondamentale qui a prévalu dans les différents modes de production qui se sont succédé dans l'histoire: esclaves contre maîtres, serfs contre seigneurs, etc. Et pour ce qui concerne le système de production capitaliste, c'est le prolétariat (détenteur de la force de travail) qui s'oppose à la bourgeoisie (détenteur de capital). Ainsi pour Marx, c'est l'exploitation de la force de travail des prolétaires par les détenteurs de capitaux qui caractérise les rapports de production dans le système capitaliste.

L'analyse de Marx est articulée autour de quelques concepts fondamentaux que nous allons présenter dans les sections suivantes.

### **5.1. Karl Marx et la théorie de la valeur**

D'abord Karl Marx adhère à la théorie de la valeur développée par David Ricardo. Cependant, en retournant la logique de cette théorie, il démontre que si le travail est le seul élément commun aux différentes marchandises qui permet de les comparer dans l'échange, il ne peut s'agir du travail concret nécessaire à leur production mais du travail socialement nécessaire. Ainsi, contrairement à Ricardo, Marx distingue *travail* et *force de travail*. Pour lui, *le travail* est constitué de l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles que le travailleur met en mouvement pour produire des choses utiles. Alors que *la force de travail* est une marchandise dont la valeur d'usage est *le travail*, c'est le temps de travail nécessaire à sa production ou encore le temps nécessaire à la production des moyens de subsistance indispensables à l'entretien et à la reproduction de la force de travail.

Dans la formulation de la théorie de la valeur de Marx, toute marchandise est considérée comme ayant une double caractéristique : d'abord elle présente une valeur d'*usage* car elle a une utilité et correspond donc à un besoin. Ensuite, elle présente une valeur d'*échange*. Marx accepte l'idée que l'échange ne peut pas se fonder sur la valeur d'usage. Quant à la détermination de la valeur d'échange, Marx soutient que celle-ci est déterminée par la quantité de travail incorporée dans la marchandise. Ainsi, le rapport d'échange entre une marchandise et une autre sera

défini comme étant le rapport du temps de travail nécessaire à la production de l'une et de l'autre. L'échange se fait, donc, sur la base d'une comparaison entre les quantités de travail *cristallisé* dans chacune des marchandises.

## **5.2. La théorie du profit ou théorie de la plus-value**

La théorie du profit développée par Marx est aussi fondée sur la distinction entre travail et force de travail. Pour Marx, ce que vend (achète) le travailleur (le capitaliste), c'est la force de travail. Mais ce que vend le capitaliste à l'issue de la production, en vendant les marchandises produites, c'est la valeur du travail cristallisé dans la marchandise en question. Selon lui, le profit vient du fait que la valeur du travail (valeur des marchandises produites) est supérieure à la valeur de la force de travail: il y a donc une « plus-value » réalisée par le capitaliste. Ainsi, pour Marx, le profit n'est rien d'autre que l'expression monétaire de cette plus-value. Pour lui, la force de travail est bien payée à sa valeur et le produit fini est aussi vendu à la sienne. Mais c'est la totalité de cette dernière qui ne revient pas au travail.

Dans la vision Marxienne du profit, puisque la valeur d'un bien dépend de la quantité de travail cristallisé dans ce bien, toute cette valeur devrait revenir au travailleur. Mais lorsque ce n'est pas le cas, c'est-à-dire lorsque l'ouvrier n'est rémunéré que suivant la valeur de sa force de travail alors la différence de celle-ci avec la valeur du produit marchand du produit représente le profit.

Marx s'intéresse aussi aux mécanismes qui aboutissent à l'exploitation de l'ouvrier. Pour cela, il décompose le capital productif en deux principales composantes : le capital constant (matières premières et machines) et le capital variable (force du travail). La marchandise produite avec ces deux composantes du capital incorpore un supplément de valeur et la vente de cette marchandise permet au capitaliste de réaliser le profit puisque celui-ci ne rémunère que la force de travail. Notons aussi que la valeur du capital constant dépend aussi de la quantité de travail cristallisé (en amont) dans un processus de production antérieur. C'est le travail indirect. Ainsi la valeur finale d'un bien est égale au travail indirect plus le travail direct. Ce qui équivaut à la somme du capital constant, du capital variable et de la plus-value. Par ailleurs, comme seul le travail est source de valeur, pour évaluer l'importance de l'exploitation du travailleur par le capitaliste, Marx définit le taux d'exploitation qui est le rapport entre la plus-value et le capital variable.

## **5.3. Le fonctionnement du système capitaliste selon Marx**

Selon Marx, le système capitaliste est fondé uniquement sur les principes de l'accumulation, de concentration du capital, de paupérisation des travailleurs et est caractérisé par un phénomène de baisse tendancielle du taux de profit.

### *Principe de l'accumulation*

Pour Marx, c'est la formation de la plus-value qui est à l'origine de l'accumulation du capital puisque le travail n'est pas rémunéré à sa juste valeur ; une partie de cette valeur reste accaparée par le capitaliste sous forme de plus-value.

### *La concentration du capital*

Marx démontre aussi que sous l'effet de l'augmentation de leur capital, les grands capitalistes vont absorber les petits capitalistes. On aboutit alors à une concentration des moyens de production entre les mains d'un petit nombre de capitalistes.

### *La paupérisation des ouvriers*

Marx soutient également que sous l'effet de la concurrence, les petits producteurs seront éliminés et deviendront des salariés. Ce qui vient grossier le rang de « l'armée de réserve », constituée principalement de salariés sous-employés. La paupérisation de la classe ouvrière entraîne une aggravation de la lutte des classes.

### *La baisse tendancielle du taux de profit*

Le taux de profit est défini par Marx comme le rapport entre la plus-value et le capital engagé dans le processus de production. Pour lui, la concurrence entre les capitalistes fait que pour une même production, le capitaliste utilise de plus en plus du capital et de moins en moins de travail. Il élève par conséquent la composition organique du capital (capital constant / capital variable). Mais comme seul le travail est créateur de richesse et donc source de profit, en diminuant sa part, le capitaliste diminue donc son profit. Ainsi, en raison de la paupérisation de la classe ouvrière (première contradiction du système capitaliste), les débouchés sont faibles alors que les capitalistes continuent à augmenter la production pour accroître leur profit : c'est la crise de surproduction. Par ailleurs, lorsque les capitalistes utilisent de plus en plus de capital, on aboutit alors à une forte accumulation du capital (ce qui peut apparaître comme un progrès allant dans le sens du développement historique des forces productives), mais que la société capitaliste ne pourra durablement soutenir car cette accumulation conduit à une baisse de l'extraction globale de la plus-value et donc à une baisse tendancielle des taux de profit. Lorsque ceux-ci auront suffisamment baissé, il en résultera un blocage de l'accumulation qui ne prendra pas la forme de l'arrivée dans un état stationnaire harmonieux, mais celle du déclenchement d'une crise capitaliste qui ne trouvera son issue que dans la destruction et/ou la dévalorisation du capital accumulé. Ce raisonnement constitue aussi la démonstration, une fois de plus, que les rapports de production propres au capitalisme s'avèrent un obstacle au développement continu des forces productives.

#### **5.4. Les origines de la crise du capitalisme**

Dans la pensée de Karl Marx, la crise du capitalisme est inéluctable. Les causes de cette crise sont de deux ordres : d'abord une cause profonde (à rechercher dans les contradictions du système) et mais aussi une cause immédiate qui provient du fait de la concurrence permanente entre capitalistes, l'accumulation du capital qui vient à créer les conditions d'une surcapacité de production par rapport à la demande effective. Pour Marx, plusieurs raisons expliquent l'origine de ces crises.

D'une part, la crise provient d'abord de la non-coordination des décisions des agents. En effet, dans le système capitaliste, la production et la consommation sont des opérations disjointes. Les biens sont produits pour être vendus en échange de monnaie, et non pour satisfaire la demande, ce qui entraîne des désajustements entre production et consommation. D'autre part, les capitalistes investissent dans les branches susceptibles de procurer des taux de profit élevés sans pour autant qu'une demande effective soit assurée. Si l'économie est décomposée en deux sections productives : l'une de biens de production, l'autre de biens de consommation. L'absence de coordination de l'investissement empêche la réalisation permanente des conditions d'équilibre d'une telle économie.

Ensuite, la crise provient aussi du problème de sous-consommation ouvrière. En effet, l'entrepreneur individuel, en cherchant à maximiser ses profits, va faire pression sur les salaires qui, pourtant, sont un élément de la demande effective. Ce qui crée une situation de surproduction par rapport à la demande effective qui sera ensuite sanctionnée par le marché par une baisse des prix entraînant, à son tour, une baisse du taux de profit. La chute des prix et du taux de profit provoquent une baisse de la production, de l'emploi, et du pouvoir d'achat. C'est la dépression.

Enfin, la recherche d'une plus-value toujours plus importante, notamment grâce à des salaires bas et la concurrence entre capitalistes provoquera une paupérisation des ouvriers et un blocage dans le développement du système capitaliste. Cette contradiction entraînera alors le bouleversement du système capitaliste.

## 6. LA DOCTRINE KEYNESIENNE

Le keynésianisme est l'un des courants qui ont le plus marqué la pratique de la discipline économique au cours XXème siècle. Pendant des décennies, la théorie keynésienne a été une source d'inspiration pour la conduite de la politique économique dans de nombreux pays et s'est imposée comme un élément incontournable dans l'enseignement de la macroéconomie dans les universités où elle continue d'être un passage obligé pour des générations d'étudiants.

L'initiateur de ce courant est John Maynard Keynes (fils d'un économiste réputé, John Neville Keynes, lui-même auteur des notions d'Economie positive et Economie normative). Le keynésianisme est né de la réfutation par J.M. Keynes des préceptes classiques et néo-classiques d'équilibre automatique des marchés par l'ajustement des prix. En effet, la vision néoclassique, héritée de la révolution marginaliste défend, par exemple, le fait que la détermination du niveau d'emploi résulte de l'offre et de la demande de travail sur un marché toujours équilibré par l'ajustement du taux de salaire. Dans une telle représentation, l'existence du chômage involontaire est inconcevable. La critique de cette analyse constitue le point de départ de l'analyse de Keynes. Il publie alors en 1936 un ouvrage intitulé « La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie ». L'analyse de Keynes vise alors à démontrer qu'une économie de marché, laissée à elle-même, n'avait aucun mécanisme intrinsèque d'autocorrection pour assurer le plein-emploi.

Dans la Théorie générale, l'un des soucis majeurs de Keynes concerne le chômage massif résultant de la crise de 1929. A travers cet ouvrage, il tente alors de montrer la possibilité d'un équilibre de sous-emploi durable ; en d'autres termes la possibilité d'un phénomène de chômage « involontaire » au sens strict. Keynes commence d'abord par rejeter en bloc la loi des débouchés de Say en lui substituant le concept de demande effective. Pour lui, le niveau de l'emploi dépend du niveau de la production, qui à son tour dépend du niveau de la demande effective.

Keynes définit le concept de demande effective comme un agrégat constituée de la demande de consommation et de la demande d'investissement. Il met alors l'accent sur ces deux composantes dans lutte contre le chômage involontaire. Néanmoins, Keynes considère que l'investissement est un remède de court terme. Pour lui, c'est la consommation qui constitue le remède durable. A ce propos il énonce que « *le remède spécifique au chômage, c'est l'accroissement de la consommation laquelle est la fin de l'activité économique, et non l'augmentation de l'investissement qui n'en est que le moyen* ».

Cependant, Keynes fait aussi remarquer que le niveau de demande effective ne permet pas nécessairement d'atteindre le plein emploi lorsque cette demande est insuffisante. Il préconise alors l'utilisation de politiques de relance afin de booster le niveau de demande effective et ainsi réduire le chômage.

Keynes inscrit toute son analyse dans une approche macroéconomique en focalisant sur les agrégats : production globale, revenus globaux, profits, emploi, épargne et investissement globaux. Cette approche d'analyse fait de lui le père fondateur de la macroéconomie.

Le modèle keynésien s'articule autour d'un certain nombre de concepts clé parmi lesquels figurent la notion de fonction de consommation, la notion de l'équilibre Investissement-Epargne ou encore la notion de multiplicateur.

### **6.1. La fonction de consommation et la « loi psychologique fondamentale »**

A l'inverse de la théorie néoclassique qui cherche l'explication de la consommation à partir de l'analyse du comportement des agents (approche micro-économique), Keynes, au contraire, s'intéresse à la consommation en tant qu'agrégat (mesurée à l'échelle globale).

Pour Keynes, le revenu reste le principal facteur de la consommation. Il soutient alors que la consommation augmente avec le revenu national mais dans une proportion moindre. Pour lui, cette relation entre le revenu et la consommation est fondée sur une «loi psychologique fondamentale» Cette loi est présentée par Keynes comme suit : *« la loi psychologique fondamentale sur laquelle nous pouvons nous appuyer en toute sécurité, à la fois à priori en raison de notre connaissance de la nature humaine et à posteriori en raison des renseignements détaillés de l'expérience, c'est qu'en moyenne et la plupart du temps les hommes ont tendance à accroître leur consommation à mesure que le revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu »* .

Le point de vue de Keynes sur le comportement agrégé de consommation peut être résumé par la formule suivante:  $C = c.Y + C_0$  où  $C$  représente la consommation globale ;  $c$  représente la propension marginale à consommer, c'est-à-dire la partie de l'accroissement du revenu qui sera consommée.  $Y$  est le revenu national et  $C_0$  représente le niveau de consommation qui ne dépend pas du revenu (consommation autonome ou incompressible).

La loi psychologique fondamentale de Keynes implique que toute variation de la consommation ( $\Delta C$ ) et sera inférieure à la variation du revenu ( $\Delta Y$ ) qui l'a généré. En d'autres termes la propension marginale à consommer  $c$  est toujours comprise entre 0 et 1 ( $0 < c < 1$ ).

Keynes définit aussi la propension moyenne à consommer (PMC) qui correspond à la part moyenne du revenu global affectée à la consommation. Celle-ci peut se calculer comme suit  $C/Y = cY + C_0/Y$ . Il apparaît ainsi qu'alors que la propension

marginale est constante, la propension moyenne à consommer est décroissante en fonction du revenu.

Ces deux résultats constituent le socle de l'analyse keynésienne. Car c'est sur ces deux résultats que repose l'ensemble du modèle keynésien. Ils peuvent aussi être considérés comme les maillons faibles en ce sens où les premières critiques soulevées contre le modèle keynésien s'attaquent d'abord à la formulation faite par Keynes à propos de la fonction de consommation. Par exemple, alors que la théorie néo-classique soutient que l'épargne est une différenciation de la consommation (autrement dit un arbitrage entre la consommation présente et futur), Keynes considère que l'épargne est simplement un résidu du revenu après consommation. A ce propos Keynes définit l'épargne comme suit : «*Dans le tourbillon des acceptations divergentes, il est agréable de découvrir un point fixe. Autant que nous le sachions, personne ne conteste que l'épargne soit l'excès du revenu sur la dépense pour la consommation* »

Les principaux reproches faits à la théorie keynésienne concernent les hypothèses formulées par Keynes à propos des propriétés de la fonction de consommation ; en particulier à l'hypothèse de décroissance de la propension moyenne à consommer. La validité de cette hypothèse s'avère cruciale car elle conditionne l'efficacité des politiques de relance par la consommation préconisées par le modèle keynésien.

Toutes les critiques soulevées à l'encontre de la théorie keynésienne tendent à invalider cette hypothèse de décroissance de la propension moyenne à consommer tant d'un point de vue théorique qu'empirique. En effet, d'abord la « loi psychologique » est une hypothèse qui n'a aucune justification empirique chez Keynes, surtout quand il énonce que « ... *en raison de notre connaissance de la nature humaine...* ». De plus les travaux empiriques qui ont par la suite tenté de tester la validité de la fonction de consommation keynésienne montrent dans l'ensemble que cette fonction n'est vérifiée qu'à court terme et qu'à long terme la propension moyenne à consommer apparaît constante malgré l'augmentation de revenu des ménages. C'est face à ces difficultés que d'autres théories comme celles du revenu permanent (de Friedman) et celle du cycle de vie (de Modigliani) proposent des explications sur stabilité des comportements de consommation à long terme. Friedman montre, par exemple, à travers les théories du revenu permanent et de la consommation permanente que la propension moyenne à consommer est, à long terme, stable et égale à la propension marginale à consommer.

## **6.2. La théorie keynésienne de l'égalité Epargne-Investissement**

L'une des originalités de la théorie keynésienne réside aussi dans le fait d'avoir posée l'équation de l'égalité entre l'épargne globale et l'investissement global comme une identité stricte. En effet, pour Keynes l'égalité Epargne-Investissement est nécessairement vérifiée quelles que soient les conditions du marché, autrement dit l'équilibre Epargne-Investissement est une identité comptable.

Ainsi, chez Keynes, l'équilibre Epargne-Investissement ne peut pas être interprété comme un équilibre par l'ajustement du taux d'intérêt. Cette conception apparaît donc en opposition avec la théorie classique de la détermination des taux d'intérêt par la confrontation de l'épargne et de l'investissement sur le marché des capitaux. Keynes s'oppose donc à la théorie classique et néo-classique de l'ajustement par les taux d'intérêt. Pour lui, le taux d'intérêt ne représente que le prix de la monnaie. En d'autres termes le prix de la renonciation à la liquidité. Pour Keynes le taux d'intérêt est une variable strictement monétaire.

Par ailleurs, Keynes montre que le déséquilibre entre l'épargne et l'investissement, a des implications directes sur l'économie allant dans deux sens. En effet, une épargne excessive a des effets néfastes sur l'économie et sur l'emploi en particulier. Cela est connu sous le nom de « paradoxe de l'épargne » qui stipule que, plus les agents épargnent, plus leur demande de consommation sera faible, par conséquent la demande effective sera faible et le niveau d'emploi également. Keynes était d'ailleurs foncièrement défavorable à l'épargne. Il était plutôt favorable à la consommation. Pour lui l'équilibre de prospérité ne peut avoir lieu que si l'investissement est à un niveau égal à celui de l'épargne pendant la prospérité.

### **6.3. La théorie du multiplicateur**

Tout comme la notion de l'équilibre entre l'épargne et l'investissement, la notion de multiplicateur est une notion centrale dans la théorie keynésienne et peut même être considéré comme sa clé de voûte. Car c'est à travers cette notion que se dégage la cohérence d'ensemble du modèle keynésien. Pour essayer d'être exhaustif le plus possible dans la présentation de ce concept de multiplicateur, nous allons d'abord présenter un long extrait des écrits de Keynes tiré de la Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie (1936). Ce qui permettra, à notre avis, de saisir toute la complexité de la démonstration de Keynes à propos de cette notion.

Dans le chapitre X du livre III de la Théorie générale, Keynes introduit la notion de multiplicateur comme suit : « En des circonstances données, un rapport défini, qui sera appelé Multiplicateur, peut être établi entre le revenu et l'investissement, et, sous le bénéfice de certaines simplifications, entre l'emploi total et l'emploi directement affecté à l'investissement (que nous appellerons l'emploi primaire [...]). La propension à consommer étant donnée, elle établit un rapport précis entre le flux d'investissement et les volumes globaux de l'emploi et du revenu. C'est M. R. F. Kahn dans un article intitulé : "La relation entre l'investissement Intérieur et le Chômage" (Economic Journal, juin 1931) qui, le premier, a introduit la conception du multiplicateur dans la théorie économique. Dans cet article, son raisonnement repose sur l'idée fondamentale suivante : si la propension à consommer dans les diverses circonstances imaginables (ainsi que quelques autres conditions) est prise comme donnée et si l'on suppose que l'autorité monétaire ou une autre autorité publique

prenne des mesures en vue de favoriser ou de contrarier l'investissement, la variation du volume de l'emploi sera une fonction de la variation nette du montant de l'investissement ; et M. Kahn cherchait à établir les principes généraux qui permettent d'évaluer le rapport quantitatif existant dans la réalité entre une augmentation de l'investissement et l'augmentation de l'emploi global qui l'accompagne. Toutefois, avant d'en venir au multiplicateur, il convient d'introduire la notion de propension marginale à consommer. [...]

Notre loi psychologique normale, qui veut qu'en cas de variations du revenu réel de la communauté, la consommation varie dans le même sens, mais dans une proportion moindre, peut être transposée - avec une exactitude qui, à la vérité, n'est pas absolue, mais qui n'est subordonnée qu'à des réserves évidentes - et intégralement exprimée à l'aide des propositions suivantes :  $\delta C_s$  et  $\delta R_s$  ont le même signe, mais  $\delta R_s > \delta C_s$ ,  $C_s$  représentant la consommation mesurée en unités de salaire. [...] Nous prendrons donc  $\delta C_s/\delta R_s$  comme définition de la propension marginale à consommer.

Cette quantité est d'une importance considérable, parce qu'elle nous indique comment le prochain accroissement de production se partagera entre la consommation et l'investissement. Car  $\delta R_s = \delta C_s + \delta I_s$ , où  $\delta C_s$  et  $\delta I_s$  sont les accroissements de la consommation et de l'investissement ; par suite, on peut écrire  $\delta R_s = k\delta I_s$  où  $1 - 1/k$  représente la propension marginale à consommer.

Nous appellerons  $k$  le multiplicateur d'investissement. Il nous indique que, lorsqu'un accroissement de l'investissement global se produit, le revenu augmente d'un montant égal à  $k$  fois l'accroissement de l'investissement. [...]

Un accroissement de l'investissement mesuré en unités de salaire ne peut se produire sans que le public consente à accroître ses épargnes mesurées en unités de salaire. En règle générale, le public n'y consentira que si son revenu global mesuré en unités de salaire croît. Son effort pour consommer une partie de ses revenus supplémentaires stimulera la production jusqu'à ce que le nouveau montant et la nouvelle répartition des revenus laissent une marge d'épargne assez grande pour balancer l'accroissement de l'investissement. Le multiplicateur indique de combien il faut que l'emploi du public augmente pour produire un accroissement de revenu qui suffise à lui faire consentir le surcroît d'épargne nécessaire et ce coefficient est fonction de ses tendances psychologiques. L'épargne étant la pilule et la consommation la confiture, il faut que le supplément de confiture sache proportionner à la dimension de la pilule additionnelle. Si les tendances psychologiques du public sont bien celles que nous supposons, nous avons établi ici la loi qu'un accroissement de l'emploi consacré à l'investissement stimule nécessairement les industries travaillant pour la consommation et détermine un accroissement total de l'emploi qui est un multiple de l'emploi primaire requis par l'investissement lui-même.

Si la propension marginale à consommer est voisine de un, de faibles variations de l'investissement provoqueront donc de fortes variations de l'emploi; cependant un accroissement relativement faible de l'investissement suffira à déterminer le plein

emploi. Si au contraire la propension marginale à consommer est voisine de zéro, des variations limitées de l'investissement entraîneront des variations également limitées de l'emploi; cependant un accroissement considérable de l'investissement pourra être nécessaire pour déterminer le plein emploi.

Lorsque le plein emploi est réalisé, si on cherche à accroître encore l'investissement, les prix nominaux tendent à monter sans limite, quelle que soit la propension marginale à consommer ; on est parvenu, en d'autres termes, à un état d'inflation véritable. Jusque-là la hausse des prix s'accompagne d'un accroissement du revenu réel global » (Keynes, 1936).

A présent, nous essayons d'illustrer les propos de Keynes à travers un exemple. Supposons une économie (fermée) où la propension marginale à consommer serait de 0,75 c'est-à-dire que les ménages dépensent 75% de leur revenu, le reste étant épargné (0,25). Dans ce contexte, si l'Etat procède à un investissement supplémentaire de 100, selon le principe du multiplicateur, la demande effective qui s'adresse à des entreprises permet d'augmenter le niveau de production de ces dernières de 100. Elles pourront alors distribuer des revenus pour le même montant sous forme: salaires, dividendes aux ménages. Ces 100 perçus par les ménages permettent à leur tour de générer une hausse de la consommation de  $100 \times 0,75 = 75$ . Ce qui représente une demande supplémentaire des biens de consommations de la part des ménages. Cet accroissement de la demande de consommation permet à son tour un accroissement de la production des entreprises des biens de consommation à hauteur des 75. Ces 75 reviennent encore aux ménages sous forme de revenus dont ils consomment  $0,75 \times 75$  (soit 56.25). Le processus se poursuit continuellement jusqu'à ce que l'effet multiplicateur devienne négligeable.

Ainsi avec un investissement de 100 initialement réalisé, on aboutit à une relance de la demande effective à travers l'investissement et la consommation. Ce qui, au final signifie qu'un investissement public de 100, génère un niveau de revenu égale à  $100 \times k$  où  $k$  est le multiplicateur. Ce principe explique à lui seul, la grande popularité dont bénéficie le modèle keynésien.

Il faut aussi noter que sur le plan formel, le modèle keynésien reste un modèle de «statique comparative ». Autrement dit, un modèle dans lequel l'on compare les différents états d'équilibre de l'économie. Keynes situe son analyse dans le court terme où les prix sont considérés comme rigides. Et puisque les prix sont rigides à court terme, tous les ajustements se feront par les quantités (production, emploi, etc.). C'est pourquoi d'ailleurs dans le long terme ou en situation de plein emploi la pertinence du modèle keynésien se trouve très réduite. Et en plus Keynes lui-même admettait qu'en situation de plein-emploi, le modèle néo-classique retrouve toute sa validité car lorsque l'économie fonctionne en pleine capacité (plein emploi des facteurs) toute demande excédentaire crée une tension inflationniste.

## 7. LE COURANT DE LA SYNTHÈSE

Quelques années après la publication de la Théorie générale de Keynes, un mouvement de synthèse commence à se mettre en place et qui prend beaucoup plus d'ampleur au cours des années 1950 notamment avec Paul Samuelson. Souvent qualifié de synthèse néo-classique, le but de ce mouvement est d'intégrer l'approche keynésienne dans le corpus néo-classique. Le Modèle IS-LM proposé par John Hicks en 1937 constitue le symbole de cette tentative de synthèse keynésiano-classique.

En effet, en 1937, quelques mois après la publication de la Théorie Générale de Keynes, John Hicks publie un article intitulé « *Mr Keynes and The Classics : a Suggested Interpretation* ». Dans cet article, Hicks, s'efforce de concilier les propos de Keynes avec l'approche en équilibre général de la théorie néoclassique. Il s'intéresse alors à deux marchés : le marché monétaire (financier) et le marché des biens et services. Pour lui, le niveau du taux d'intérêt se situe au croisement des comportements de prise de risque ou « spéculatifs » sur les marchés financiers et des décisions de production sur les marchés de l'économie réelle. Le modèle IS-LM n'est rien d'autre qu'une illustration de l'équilibre simultané sur ces deux marchés. La courbe IS traduit l'équilibre sur le marché des biens et services tandis que la courbe LM traduit l'équilibre sur le marché de la monnaie. Cet équilibre simultané qui apparaît comme une thématique centrale de l'œuvre de Keynes, se trouve aussi en parfait accord, avec la logique Walrasienne.

Le cadre d'analyse proposé par Hicks tend à montrer que le modèle Keynésien n'est qu'un cas particulier de l'approche néo-classique. Le cadre IS-LM permet de démontrer que l'équilibre général est de type keynésien lorsque l'allure de la courbe LM est horizontale (trappe à liquidité) ou que celle de la courbe IS est verticale. En revanche l'équilibre est de type classique dans tous les autres cas.

Mais Hicks n'est pas seule dans cette démarche de synthèse ; de nombreux autres économistes comme Richard Kahn, James Meade ou encore Paul Samuelson se sont efforcés à proposer des formalisations mathématiques des relations décrites par Keynes en cohérence avec la théorie néo-classique.

## 8. LES COURANTS DE LA POSTERITE CLASSIQUE ET KEYNESIENNE

L'opposition entre une vision strictement keynésienne et une vision classique (ou néo-classique) de l'économie perdure encore jusqu'à nos jours. Plusieurs courants (écoles) de pensée symbolisent cette opposition. On dénote ceux qui s'inscrivent dans l'héritage de la pensée keynésienne comme les post-keynésiens, les néo-keynésiens, la nouvelle économie keynésienne mais aussi ceux qui se réclament de la tradition classique et néo-classique. Parmi ces courants figurent principalement la Nouvelle Economie Classique qui vise à réactualiser l'analyse classique.

### 8.1. Les post-keynésiens

Le post-keynésianisme est aussi un courant qui s'est développé à la fin des années 1930 quelques années, juste, après la publication de la théorie générale de Keynes. Le post-keynésianisme se réclame comme le courant le plus proche des idées de Keynes car il prétend reprendre ce qu'il y a de plus fondamental chez Keynes en particulier la notion d'incertitude radicale, l'analyse circuitiste, ou l'endogénéité de la monnaie. Néanmoins le post-keynésianisme se distingue la pensée keynésienne par l'affirmation d'un certain nombre de principes. En particulier, ils préconisent l'adoption d'une épistémologie réaliste et non instrumentaliste c'est-à-dire que les hypothèses doivent correspondre au réel et ne doivent pas avoir simplement une simple fonction prédictive. Certains post-keynésiens comme Frédéric Poulon réclament une approche strictement holiste (i.e. non individualiste) de l'économie. Poulon considère que la macroéconomie doit être complètement déconnectée de la micro-économie et revendique un domaine d'analyse et de réflexion propre à la macro-économie. Pour lui, la recherche les fondements micro de la macroéconomie n'est pas nécessaire. Les post-keynésiens réclament également l'abandon des hypothèses de rationalité absolue (ou même l'hypothèse de rationalité limitée). Ils suggèrent, par ailleurs, la mise au second plan du problème de la rareté en préconisant au contraire de mettre au centre de l'analyse, les questions relatives à la production, de la croissance et de la répartition.

Le courant post-keynésien reste, cependant un courant très hétéroclite compte tenu de la pluralité des écoles qui le constituent. On distingue généralement les post-keynésianistes *de long terme* (comme Roy Forbes Harrod) dont le programme de recherche est d'aller au-delà de l'analyse court-termiste de Keynes pour inscrire son modèle de Keynes dans un cadre dynamique (de long terme). On note également l'analyse de Michal Kalecki qui tente de faire une synthèse entre la théorie marxienne et la théorie keynésienne en intégrant les notions de classe, de redistribution et de concurrence imparfaite. L'analyse de Domar s'intéresse, pour sa part, aux conditions d'une croissance équilibrée de l'économie en montrant, par exemple, que l'investissement exerce un double effet sur l'économie : un effet capacité (augmentation des capacités de production) et un effet revenu (augmentation du revenu). L'analyse de Keynes ne se focalisait sur l'effet-revenu (effet multiplicateur).

Domar montre que lorsque ces deux effets ne sont pas équivalents, cela peut créer des un déséquilibre important. Car, si l'investissement croît sans qu'il y ait une demande équivalente en face, cela aboutit à une surcapacité de l'économie se traduisant à long terme par une crise de surproduction.

Diverses autres auteurs influents comme Nicholas Kaldor, Luigi Pasinetti, Joan Robinson, Piero Sraffa ou encore Schmitt, Barrère, Marc Lavoie, Bernard Vallageas appartiennent à cette tradition post-keynésienne.

## **8.2. Les néo-keynésiens**

Le néo-keynésianisme est né à partir des années 1970. Les chefs de file de ce courant sont notamment Robert Clower et Axel Leijonhufvud. Le programme de recherche néo-keynésien, souvent qualifié de «théorie du déséquilibre» ou «théorie des équilibres à prix fixes», est articulé autour de la notion de déséquilibre et sur la recherche des fondements microéconomiques de la théorie keynésienne.

Pour les néo-keynésiens l'équilibre général (néo-classique) est un pur cas d'école car l'égalité stricte entre l'offre et la demande ne tient qu'à une situation exceptionnelle. Pour eux, la demande et l'offre se trouvent presque toujours en situation de rationnement. En effet lorsque le producteur est contraint sur ses débouchés, celui-ci sera rationné car ne pouvant écouler l'ensemble de la production qu'il souhaiterait au prix prévalent sur le marché. De même si l'offre de travail des ménages est supérieure à la demande de travail des entreprises, les ménages seront donc en situation de rationnement.

Ainsi, en essayant de trouver les fondements micro des déséquilibres, le néo-keynésianisme constitue une forme de synthèse entre les théories keynésienne et néo-classique. Néanmoins il faut noter que contrairement aux auteurs de la synthèse néo-classique comme Hicks (qui montrent que le déséquilibre est un cas particulier), les néo-keynésiens tentent de montrer que c'est plutôt le déséquilibre qui constitue la règle générale alors que l'équilibre est un cas particulier.

## **8.3. La nouvelle économie classique**

La Nouvelle Economie Classique ou la Nouvelle Macroéconomie classique encore appelée Nouvelle Ecole Classique est un courant né dans les années 1970. Sa principale particularité est d'avoir proposé des modèles macroéconomiques dont les fondements reposent sur la microéconomie néoclassique en particulier l'hypothèse de rationalité et de comportement de maximisation des agents.

Le courant de la Nouvelle Economie Classique est aussi souvent appelé comme l'Ecole des Anticipations Rationnelles en raison de l'importance qu'il accorde à cette hypothèse. En effet, cette qualification provient du fait que les nouveaux classiques

substituent à l'hypothèse des anticipations adaptatives (de Milton Friedman) celle des anticipations rationnelles. Robert Lucas considéré comme le chef de file de ce courant reprend en 1972 le concept d'anticipations rationnelles déjà introduit par Muth dès 1961. Pour Lucas, les agents forment des anticipations rationnelles, dès lors qu'ils tirent parti de toute l'information disponible (et pas uniquement les informations passées). Dès lors les agents sont supposés ne pas faire d'erreurs systématiques de prévision car former une anticipation rationnelle revient à chercher à connaître le vrai modèle de l'économie pour décider de son action future. L'hypothèse d'anticipation rationnelle suppose donc que les agents connaissent la "vrai nature" de l'économie. Ils savent par exemple qu'un accroissement de la masse monétaire doit se traduire par une hausse équivalente du niveau général des prix. Ce qui suppose qu'il est vain de brouiller les signaux des marchés par des interventions publiques. Avec cette hypothèse, les Nouveaux Classiques apportent l'idée d'une neutralisation quasi systématique des tentatives des gouvernements visant à manipuler l'activité économique.

En plus de Lucas, les principaux auteurs de ce courant sont Finn E. Kydland, Edward C. Prescott, Robert Barro, Neil Wallace et Thomas Sargent.

L'une des particularités du courant des nouveaux classiques c'est la réaffirmation de l'hypothèse de neutralité de la monnaie, et cela même à court terme. Avec cette affirmation, les nouveaux classiques renouent ainsi avec la vision dichotomique stricte des auteurs classiques. Pour eux, les politiques économiques conjoncturelles sont sans effets sur l'activité réelle, dès lorsqu'elles sont anticipées par les agents. Ils soutiennent aussi que les fluctuations cycliques des grandeurs économiques sont la réponse optimale de l'économie à des chocs exogènes, ce qui ôte toute légitimité à l'intervention étatique.

Robert Lucas dans son article « Expectations and the Neutrality of Money » publié en 1972 s'attache à démontrer une fois de plus l'inefficacité des politiques monétaires. Pour cela, il approfondit la critique monétariste en montrant que la monnaie est neutre aussi bien à court terme qu'à long terme. Robert Barro dans son article « Are Government Bonds Net Wealth ? » publié en 1974 montre quant à lui l'inefficacité des politiques budgétaires. Dans cet article, Barro montre que, sous l'hypothèse d'anticipation rationnelle des agents, les deux modes de financement des dépenses publiques notamment la dette et l'impôt sont strictement équivalents. Par conséquent la politique budgétaire est "neutre" sur l'activité économique. Cela implique qu'elle ne produit aucun effet "keynésien" (effet multiplicateur) ou aucun effet "néoclassique ou anti-keynésien" (effet d'éviction). En effet, selon Barro, lorsqu'il y a un déficit budgétaire les agents anticipent une augmentation future de leurs impôts et épargnent plutôt que de consommer. Ce qui signifie qu'une "désépargne" publique permettant la relance budgétaire, est systématiquement compensée par une hausse de l'épargne privée. Ce qui neutralise aussi la relance par la consommation. Avec cette neutralisation, il n'existera pas non plus un effet

d'éviction. Cette démonstration de Barro est connue sous la dénomination de théorème de l'Equivalence Ricardienne entre emprunt et impôt, ou théorème de neutralité de la dette publique ou encore.

#### **8.4. Les nouveaux keynésiens ou la nouvelle économie keynésienne**

La Nouvelle Economie Keynésienne est un courant de pensée né dans les années 1980 en réaction à la Nouvelle Economie Classique. La caractéristique fondamentale de ce courant est l'accent mis sur le rôle de l'information dans l'ajustement des prix. En effet, les auteurs de la Nouvelle Economie Keynésienne soutiennent que les salaires et les prix ne sont pas flexibles mais plutôt visqueux. Pour eux, cette viscosité des prix provient des imperfections de marchés. Plusieurs facteurs sont à la base de ces imperfections notamment les phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral ainsi que les coûts de transactions élevés.

L'intuition générale des nouveaux keynésiens est que, malgré la rationalité des agents, les processus de formation des prix sur les marchés peuvent être inefficients. De ce fait, les marchés ne permettent pas d'atteindre une allocation efficace des ressources. Ils préconisent alors non pas une substitution de l'Etat au marché mais plutôt de trouver les moyens pour lutter contre les défaillances de marchés.

Les auteurs généralement associés à ce courant sont entre autres Joseph Stiglitz, George Akerlof, James Mirrlees et Michael Spence, Janet Yellen, Gregory Mankiw ou encore Olivier Blanchard.

## 9. LA PENSEE DE JOSEPH SCHUMPETER

Joseph Schumpeter est l'un des auteurs les plus originaux de l'histoire de la théorie économique. De part cette originalité, il apparaît pratiquement inclassable dans un courant particulier. En effet même si sa théorie se trouve en parfaite cohérence avec la théorie de l'équilibre général néoclassique, l'analyse de Schumpeter dépasse largement le cadre marginaliste à laquelle d'ailleurs il reproche de laisser hors du champ de l'analyse économique beaucoup phénomènes économiques importants. Néanmoins il avait une admiration sans conteste, par exemple, pour Léon Walras qu'il considère à ce titre comme « *le plus grand de tous les économistes* ». Par ailleurs, bien que son analyse reste très éloignée des concepts marxistes, certaines conclusions de Schumpeter laissent apparaître un rapprochement avec Karl Marx notamment sur la vision du capitalisme comme un processus de transformation historique.

A défaut donc d'un courant Schumpetérien propre (qui, probablement, sera reconnu un jour, compte tenu de l'influence qu'exerce cette théorie dans les raisonnements économiques actuels), Schumpeter reste considéré comme un auteur hétérodoxe. Ses ouvrages les plus importants sont la *Théorie de l'Evolution Economique*, publié en 1912, *Business Cycles*, publié en 1939 et l'*Histoire de l'Analyse Economique*, publié à titre posthume en 1954.

La théorie Schumpetérienne est fortement marquée par la notion de l'Evolution Economique. Schumpeter présente l'évolution économique comme le reflet, non pas d'une modification quantitative de l'économie mais plutôt comme une transformation qualitative de celle-ci. En effet, pour lui, l'évolution est synonyme de nouveautés, de bouleversements des comportements économiques (niveaux et modes de vie) et des conditions de l'activité économique. Schumpeter montre aussi que le facteur déterminant de cette évolution reste l'innovation. Pour lui, c'est l'innovation est au centre du processus de croissance et des transformations économiques structurelles.

Pour comprendre la portée de la théorie de Schumpeter par rapport aux courants traditionnels, il faut partir de la notion d'économie stationnaire développée auparavant par les classiques. Une économie stationnaire est une économie qui reproduit les mêmes opérations dans un processus stable sans changement au fil du temps : par exemple chaque année, l'agriculteur achète les intrants (engrais et les semences), vend sa récolte pour encore acheter l'année suivante les mêmes intrants. De même l'industriel achète ses fournitures, fabrique sa production, la vend, paie ses salariés, qui achètent ce qu'ils consomment, et ainsi de suite. Il n'y a pas de changement, pas d'augmentation de la production. La notion d'économie stationnaire remonte à Ricardo. Marx parle aussi de reproduction simple. Cet état stable de l'économie transparaît également dans le modèle d'équilibre général walrassien. Car l'équilibre mis en évidence par Walras peut être considéré comme stationnaire dans la mesure où aucun agent ne désire plus changer de situation compte tenu de

l'hypothèse de pareto-optimalité. Toute la démarche méthodologique de Schumpeter sera alors de montrer que c'est seul l'entrepreneur, en tant que vecteur de l'innovation, qui permet de perturber cet état stationnaire en provoquant une évolution perpétuelle et continue du système économique.

Schumpeter considère que l'innovation est l'œuvre du seul entrepreneur. Cet agent a un rôle central dans le système économique. Schumpeter présente l'entrepreneur comme suit : « *Il y a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie aussi. Un empire qui donne l'espace et le sentiment de la puissance... Puis vient la volonté de vaincre. D'une part vouloir lutter, de l'autre vouloir remporter un succès pour le succès même... Il aspire à la grandeur du profit comme à l'indice du succès - par absence souvent de tout autre indice - et comme à un arc de triomphe.*

*Répetons-le, il s'agit d'une motivation qui présente une différence caractéristique avec la motivation spécifiquement économique, il s'agit d'une motivation étrangère à la raison économique et à sa loi. La joie enfin de créer une forme économique nouvelle est un troisième groupe de mobiles qui se rencontre aussi par ailleurs, mais qui seulement ici fournit le principe même de la conduite» (Schumpeter, 1912).*

Pour Schumpeter, l'innovation provient de l'un des cinq faits majeurs suivants :

- la fabrication d'un bien nouveau ou de la découverte de la qualité nouvelle d'un bien ;
- l'introduction d'une méthode de production nouvelle (pas nécessairement le produit d'une découverte scientifique nouvelle) ou l'introduction de nouveaux procédés commerciaux pour une marchandise ;
- L'ouverture d'un débouché nouveau (ou marché nouveau) ;
- La conquête d'une source nouvelle de matières premières.
- La réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création ou l'apparition d'une situation de monopole (ou de cartels).

Par ailleurs, la théorie d'évolution économique de Schumpeter accorde une place centrale aux banques. En effet Schumpeter montre que la fonction d'octroi de crédit (assurée par les banques) est indispensable au financement de l'innovation. Selon lui, « *Le banquier n'est donc pas surtout un intermédiaire dont la marchandise serait le pouvoir d'achat ; il est d'abord le producteur de cette marchandise.[...] Le crédit est essentiellement une création de pouvoir d'achat en vue de sa concession à l'entrepreneur, mais il n'est pas simplement la concession à l'entrepreneur d'un pouvoir d'achat présente de certificats de produits présents. La création de pouvoir d'achat caractérise en principe la méthode selon laquelle s'exécute l'évolution économique dans l'économie nationale ouverte. Le crédit ouvre à l'entrepreneur l'accès au courant économique des biens, avant qu'il n'en ait acquis normalement le droit d'y puiser. Ce n'est qu'ainsi que l'évolution économique pourrait se réaliser,*

*qu'elle pourrait s'élever hors du simple circuit. Et cette fonction est le fondement de l'édifice moderne du crédit.»* Ainsi, dans la pensée de Schumpeter, l'entrepreneur n'étant pas nécessairement le détenteur de capitaux, il ne peut donc exister que grâce aux financements des banques. A ce propos, il énonce que *«Le capitalisme est la forme d'économie à propriété privée ou des innovations sont réalisées au moyen de monnaie empruntée, ce qui en général, bien qu'il ne s'agisse pas d'une nécessité logique, implique la création de crédit.»* La théorie de Schumpeter peut ainsi être articulée en une phrase clé : *« Pas de capitalisme sans innovations ; pas d'innovations sans entrepreneur et pas d'entrepreneurs sans crédits ».*

Schumpeter montre aussi que le processus d'évolution économique s'effectue par des cycles. Pour lui, le cycle économique se déroule comme suit. Au départ, un entrepreneur produit de l'innovation. Et quand il a besoin de ressources pour la mise en œuvre de cette innovation, il emprunte auprès de la banque. L'innovation qui est ainsi mise en œuvre ne reste pas isolée car les innovations apparaissent le plus souvent en *«grappes»*. Cette innovation suscite aussi des imitations de la part d'autres agents. Il y a alors diffusion de l'innovation et c'est la phase de prospérité. Cependant, un des effets de cette innovation sera la modification de la structure des prix. D'une part, l'innovation tend à renchérir le prix des facteurs (travail et capital) consacrés à la production des biens innovants. D'autre part, l'entrée d'entreprises imitatrices et concurrentes sur le nouveau marché tend éroder la marge de profit du premier innovateur. L'innovation crée aussi un processus monétaire dit de *l'auto-déflation*. En effet, avec la mise sur le marché du produit issu de l'innovation, les entreprises innovatrices étant désormais en mesure de rembourser les emprunts bancaires, ce qui équivaut une destruction de monnaie. Avec cette destruction de monnaie, les prix des biens tendront à baisser accentuant ainsi les difficultés des entreprises. Cette situation traduit alors une phase de récession.

La théorie Schumpetérienne est aussi marquée par une notion fondamentale qui est le concept de *« Destruction créatrice »*. Pour Schumpeter, la nature fondamentale du capitalisme est d'être en mouvement permanent. Ce mouvement est caractérisé par des phases successives de destructions et de régénérescences au cœur duquel se trouvent l'entrepreneur et ses innovations. Pour lui, la transformation continue de l'économie, *« [...] abat sur son chemin, par l'effet de la concurrence, les vieilles exploitations et les existences qui s'y rattachaient; un processus de chutes, de déclassements, d'éliminations l'accompagne sans cesse. Ce destin attend aussi l'entrepreneur dont la force se paralyse, ou ses héritiers, qui n'ont pas hérité des griffes de leur père en même temps que de la proie qu'il obtenait. Car chaque profit individuel se tarit, l'économie de concurrence ne tolère pas de plus-values durables, mais au contraire, stimulée par cet effort constant vers le gain qui est sa force motrice, elle anéantit toutes plus-values durables.»*

Le processus de destruction créatrice apparaît ainsi comme un processus permanent d'adaptation de l'économie à une situation nouvelle traduisant un équilibre nouveau

en rapport au précédent. Cependant entre ces deux équilibres, de nombreuses entreprises auront disparu, alors que des nouvelles apparaissent ; des emplois auront été détruits alors que nouveaux se seraient créés sans nécessairement ressembler aux précédents. Et au terme de cette transition, l'économie se sera renforcée d'une autre manière. Le volume de la production se sera accru et les prix auront baissé. L'Economie sera alors prête pour une nouvelle vague d'innovations.

Aujourd'hui, plus d'un siècle après sa publication, la théorie de l'évolution de Schumpeter reste encore d'une très grande actualité. Avec la réapparition des crises et des cycles économiques au cours des périodes récentes, la naissance de l'économie dite « de la connaissance » fondée sur la révolution technologique, la redécouverte du caractère endogène de la croissance ou encore la valorisation l'initiative individuelle et de la capacité d'innovation sont autant d'éléments qui ont contribué à la résurgence de la pensée de Schumpeter.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Barro R. (1974), «Are Government Bonds Net Wealth? », *Journal of Political Economy* 82(6): 1095-1117.
- Bentham, J. (1789), «Introduction aux Principes de la Morale et de la Législation, traduction. », Paris 1848.
- Edgeworth, F. (1881), « Mathematical Psychics», Londres.
- De Montchrestien A. (1615), «Traité d'économie politique»,
- Gresham Th. (1549), « *Bref Examen*», (publié à titre posthume en 1581).
- Hicks J. (1937), «Mr Keynes and the Classics: a Suggested Interpretation»,
- Jevons, S. (1871), «Théorie de l'Economie Politique», trad. Paris, Giard 1909.
- Keynes J. Nevilles (1890), « Objet et méthode de l'économie politique»,
- Keynes J. Maynard (1936), « Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie»,
- Lucas R. E. Jr. (1972), « Expectations and the Neutrality of Money», *Journal of Economic Theory*, vol. 4, pp. 103-24
- Malinvaud E. (1969), «Leçons de théorie micro-économique»,
- Malthus, T. (1798), « Essai sur le Principe de Population», trad. Paris.
- Marshall, A. (1890), « Principles of Economics», Londres.
- Marx, K. (1867), « Le Capital», trad. et réédition, La Pléiade, 1963.
- Menger, C. (1871), « Principles of Economics, New York Univ. Press 1970.
- Mill, J. S. (1848), « Principes de l'Economie Politique», trad. Paris.
- Mill, J. S. (1863), « L'Utilitarisme, trad. et réédition», Flammarion, 1988.
- Pareto, V. (1896), « Cours d'Economie Politique», Lausanne.
- Pareto, V. (1909), « Manuel d'Economie Politique», Lausanne.
- Pareto, V. (1917), «Traité de Sociologie Générale», Lausanne.
- Quesnay, F. (1758), « Tableau économique»,
- Quesnay, F. (1758), « Maximes Générales du Gouvernement Economique d'un royaume Agricole»,
- Ricardo, D. (1817), « Principes de l'Economie Politique et de l'Impôt», trad et réédition.
- Robbins L. (1947), «Essai sur la nature et la signification de la science économique»,
- Samuelson Paul (1957), «L'Economie», Paris Armand Collin

- Say, J.-B. (1803), «Traité d'Economie Politique», réédition, Calmann-Lévy,
- Say, J.-B. (1815), «Catéchisme d'économie politique»,
- Schumpeter, J. (1912), « Théorie de l'Evolution Economique», trad. Dalloz 1983.
- Schumpeter, J. (1939), « Business Cycles», New York, McGraw-Hill.
- Schumpeter, J. (1954), « Histoire de l'Analyse Economique», trad. et réédition Gallimard, 1983.
- Smith, A. (1759), « La Théorie des Sentiments Moraux», ed. Guillaumin, Paris.
- Smith, A. (1776), « Recherches sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations», trad. 1995, 4 vol., Paris PUF.
- Walras, L. (1874), « Eléments d'Economie Politique Pure ou Théorie de la Richesse Sociale», réédition 1976.