

EGC

Dossier Documentaire

ECONOMIE GENERALE

séance 1 : Introduction aux théories économiques

« L'esprit scientifique nous interdit d'avoir une opinion sur des questions que nous ne comprenons pas, sur des questions que nous ne savons pas formuler clairement. Avant tout, il faut savoir poser des problèmes. Et quoi qu'on dise, dans la vie scientifique, les problèmes ne se posent pas d'eux-mêmes. C'est précisément ce sens du problème qui donne la marque du véritable esprit scientifique. Pour un esprit scientifique, toute connaissance est une réponse à une question. S'il n'y a pas eu de question, il ne peut y avoir de connaissance scientifique. Rien ne va de soi. Rien n'est donné. Tout est construit. »

G. Bachelard : La formation de l'esprit scientifique (1938), Vrin, 1983 (p. 14)

« La science est un effort vers toujours plus de lucidité. Il s'agit de créer dans notre esprit une représentation de la réalité qui nous entoure et de confronter les conséquences du « modèle » du monde ainsi élaboré avec les observations que nous pouvons effectuer. La construction, jamais achevée, de ce modèle suppose l'usage d'outils qui ne sont pas des pelles, des pioches ou des truelles, mais des concepts. »

Albert Jacquard : L'équation du nénuphar, Calmann-Levy, 1998, (p. 61)

L'économie est la science qui étudie le comportement humain en tant que relation entre les fins et les moyens rares à usages alternatifs.

Lionel ROBBINS: *Essai sur la nature et la signification de la science économique (1947) — L'objet de l'économie politique*

Retrouvez les grands auteurs de sciences sociales sur le site suivant :
<http://classiques.uqac.ca/classiques/index.php>

La théorie économique classique

Document 1 : Adam Smith et la main invisible ; extrait de *La Richesse des Nations* (1776)

(...) Chaque individu qui emploie son capital à faire valoir l'industrie nationale, tâche nécessairement de diriger cette industrie de manière que le produit qu'elle donne ait la plus grande valeur possible.

Le produit de l'industrie est ce qu'elle ajoute au sujet ou à la matière à laquelle elle s'applique. Suivant que la valeur de ce produit sera plus grande ou plus petite, les profits de celui qui met l'industrie en oeuvre seront aussi plus grands ou plus petits. Or, ce n'est que dans la vue du profit qu'un homme emploie son capital à faire valoir l'industrie, et par conséquent il tâchera toujours d'employer son capital à faire valoir le genre d'industrie dont le produit promettra la plus grande valeur, ou dont on pourra espérer le plus d'argent ou d'autres marchandises en échange.

Mais le revenu annuel de toute société est toujours précisément égal à la valeur échangeable de tout le produit annuel de son industrie, ou plutôt c'est précisément la même chose que cette valeur échangeable. Par conséquent, puisque chaque individu tâche, le plus qu'il peut, 1° d'employer son capital à faire valoir l'industrie nationale, et - 2° de diriger cette industrie de manière à lui faire produire la plus grande valeur possible, chaque individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. A la vérité, son intention en général n'est pas en cela de servir l'intérêt public, et il ne sait même pas jusqu'à quel point il peut être utile à la société. En préférant le succès de l'industrie nationale à celui de l'industrie étrangère, il ne pense qu'à se donner personnellement une plus grande sûreté; et en dirigeant cette industrie de manière que son produit ait le plus de valeur possible, il ne pense qu'à son propre gain; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. Je n'ai jamais vu que ceux qui aspiraient, dans leurs entreprises de commerce, à travailler pour le bien général, aient fait beaucoup de bonnes choses. Il est vrai que cette belle passion n'est pas très-commune parmi les marchands, et qu'il ne faudrait pas de longs discours pour les en guérir.

A. Smith , Richesse des nations, 1776

Document 2 : La manufacture d'épingles

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

On se fera plus aisément une idée des effets de la *division du travail* sur l'industrie générale de la société, si l'on observe comment ces effets opèrent dans

quelques manufactures particulières. On suppose communément que cette *division* est portée le plus loin possible dans quelques-unes des manufactures où se fabriquent des objets de peu de valeur. Ce n'est pas peut-être que réellement elle y soit portée plus loin que dans des fabriques plus importantes; mais c'est que, dans les premières, qui sont destinées à de petits objets demandés par un petit nombre de personnes, la totalité des ouvriers qui y sont employés est nécessairement peu nombreuse, et que ceux qui sont occupés à chaque différente branche de l'ouvrage, peuvent souvent être réunis dans un atelier, et placés à la fois sous les yeux de l'observateur. Au contraire, dans ces grandes manufactures destinées à fournir les objets de consommation de la masse du peuple, chaque branche de l'ouvrage emploie un si grand nombre

d'ouvriers, qu'il est impossible de les réunir tous dans le même atelier. On ne peut guère voir à la fois que les ouvriers employés à une seule branche de l'ouvrage. Ainsi, quoique, dans ces manufactures, l'ouvrage suit peut-être en réalité divisé en un plus grand nombre de parties que dans celles de la première espèce, cependant la division y est moins sensible, et, par cette raison, elle y a été moins bien observée.

Prenons un exemple dans une manufacture de la plus petite importance, mais où la *division du travail* s'est fait souvent remarquer : une manufacture d'épingles.

Un homme qui ne serait pas façonné à ce genre d'ouvrage, dont la *division du travail* a fait un métier particulier, ni accoutumé à se servir des instruments qui y sont en usage, dont l'invention est probablement due encore à la *division du travail*, cet ouvrier, quelque adroit qu'il fût, pourrait peut-être à peine faire une épingle dans toute sa journée, et certainement il n'en ferait pas une vingtaine. Mais de la manière dont cette industrie est maintenant conduite, non seulement l'ouvrage entier forme un métier particulier, mais même cet ouvrage est divisé en un grand nombre de branches, dont la plupart constituent autant de métiers particuliers. Un ouvrier *lire le fil à la bobille*, un autre le *dresse*, un troisième *coupe la dressée*, un quatrième *empointe*, 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. J'ai vu une petite manufacture de ce genre qui n'employait que dix ouvriers, et où par conséquent quelques-uns d'eux étaient chargés de deux ou trois opérations. Mais, quoique la fabrique fût fort pauvre et, par cette raison, mal outillée, cependant, quand ils se mettaient en train, ils venaient à bout de faire entre eux environ douze livres d'épingles par jour : or, chaque livre contient au delà de quatre mille épingles de taille moyenne. Ainsi ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit milliers d'épingles dans une journée; 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 sa, journée, c'est-à-dire pas, à coup sûr, la deux cent quarantième partie, et pas peut-être la quatre mille huit centième partie de ce qu'ils sont maintenant en état de faire, en conséquence d'une division et d'une combinaison convenables de leurs différentes opérations.

Dans tout autre art et manufacture, les effets de la *division du travail* sont les mêmes que ceux que nous venons d'observer dans la fabrique d'une épingle, quoiqu'en un grand nombre le travail ne puisse pas être aussi subdivisé ni réduit à des opérations d'une aussi grande simplicité. Toutefois, dans chaque art, la *division du travail*, aussi loin qu'elle peut y être portée, donne lieu à un accroissement proportionnel dans la puissance productive du travail. C'est cet avantage qui paraît avoir donné naissance à la séparation des divers emplois et métiers.

Aussi cette séparation est en général poussée plus loin dans les pays qui jouissent du plus haut degré de perfectionnement : ce qui, dans une société encore un peu grossière, est l'ouvrage d'un seul homme, devient, dans une société plus avancée, la besogne de plusieurs. Dans toute société avancée, un fermier en général n'est que fermier, un fabricant n'est que fabricant. Le travail nécessaire pour produire complètement un objet manufacturé est aussi presque toujours divisé entre un grand nombre de mains. Que de métiers différents sont employés dans chaque branche des ouvrages manufacturés, de toile ou de laine, depuis l'ouvrier qui travaille à faire croître le lin et la laine jusqu'à celui qui est employé à blanchir et à lisser la toile ou à teindre et à lustrer le drap!

Adam Smith, Richesse des Nations, 1776

—

Document 3 : David Ricardo et les fondements de l'économie classique

extrait Principes d'économie politique et de l'impôt (1817): Sur la valeur (chapitre 1)

La valeur d'une marchandise, ou la quantité de toute autre marchandise contre laquelle elle s'échange, dépend de la quantité relative de travail nécessaire pour la produire et non de la rémunération plus ou moins forte accordée à l'ouvrier.

Adam Smith a remarqué que le mot Valeur a deux significations différentes, et exprime, tantôt l'utilité d'un objet quelconque, tantôt la faculté que cet objet transmet à celui qui le possède, d'acheter d'autres marchandises. Dans un cas la valeur prend le nom de *valeur* en usage ou d'utilité : dans l'autre celui de valeur en échange. "Les choses, dit encore Adam Smith, qui ont le plus de valeur d'utilité n'ont souvent que fort peu ou point de valeur échangeable ; tandis que celles qui ont le plus de faveur échangeable ont fort peu ou point de valeur d'utilité." L'eau et l'air, dont l'utilité est si grande, et qui sont même indispensables à l'existence de l'homme, ne peuvent cependant, dans les cas ordinaires, être donnés en échange pour d'autres objets. L'or, au contraire, si peu utile en comparaison de l'air ou de l'eau, peut être échangé contre une grande quantité de marchandises ¹.

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

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

¹ La distinction que fait ici M. Ricardo, d'après Adam Smith, entre la *valeur d'utilité* et la *valeur échangeable*, est fondamentale en économie politique. Peut-être aurait-il dû remarquer que cette dernière, la *valeur échangeable*, est celle dont Smith s'est exclusivement occupé dans tout son ouvrage, et que c'est en cela que consiste le grand pas qu'il a fait faire à l'économie politique, à la science de toutes, peut-être, qui influe plus directement sur le sort des hommes. En effet, la *Valeur*, cette qualité abstraite par laquelle les choses deviennent des *Richesses*, ou des *portions de richesses*, était une qualité vague et arbitraire que chacun élevait ou abaissait à son gré, selon l'estime que chacun faisait de sa chose ; mais du moment qu'on a remarqué qu'il fallait que cette valeur fût reconnue et avouée pour qu'elle devînt une richesse réelle, la science a eu dès lors une base fixe : *La valeur courante ou échangeable des choses*, ce qu'on appelle leur *prix courant*, lorsque l'évaluation en est faite dans la monnaie du pays. En raisonnant sur cette valeur, sur ce qui la crée, sur ce qui l'altère, on n'a plus raisonné sur des abstractions, pas plus que deux héritiers, après avoir fait l'inventaire d'une succession, ne se partagent des abstractions.

Je ne saurais m'empêcher de remarquer ici le cette nécessité de fixer la valeur des choses par la valeur qu'on peut obtenir en retour de ces mêmes choses, dans l'échange qu'on voudrait en faire, a détourné la plupart des écrivains du véritable objet des recherches économiques. On a considéré l'échange comme le fondement de la richesse sociale, tandis qu'il n'y ajoute effectivement rien. Deux valeurs qu'on échange entre elles, un boisseau de froment et une paire de ciseaux, ont été préalablement formées avant de s'échanger ; la richesse qui réside en elles existe préalablement à tout échange ; et, bien que les échanges jouent un grande rôle dans l'économie sociale, bien qu'ils soient indispensables pour que les produits parviennent jusqu'à leurs consommateurs, ce n'est point dans les échanges mêmes que consiste la production ou la consommation des richesses. Il y a beaucoup de richesses produites, et même distribuées sans échange effectif. Lorsqu'un gros cultivateur du Kentucky distribue à sa famille et à ses serviteurs le froment de ses terres et la viande de ses troupeaux ; lorsqu'il fait filer et tisser dans sa maison, pour son usage, les laines ou le coton de sa récolte, et qu'il distille même des pêches pour faire sa boisson, lui et les siens produisent et consomment des richesses qui n'ont point subi d'échange.

La valeur échangeable d'une chose, même lorsque l'échange ne s'effectue pas, sa valeur vénale, c'est-à-dire la valeur qu'elle aurait dans le cas où l'on jugerait à propos de la vendre, suffit donc, même sans qu'aucune vente ait lieu, pour constituer la richesse. C'est ainsi qu'un négociant connaît sa richesse par l'inventaire qu'il fait de son fonds, même sans avoir l'intention de le vendre. J.-B. Say

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

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

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

Dans l'enfance des sociétés la valeur échangeable des choses, ou la règle qui fixe la quantité que l'on doit donner d'un objet pour un autre, ne dépend que de la quantité comparative de travail qui a été employée à la production de chacun d'eux.

"Le prix réel de chaque chose, dit Adam Smith, ce qu'elle coûte réellement à la personne qui a besoin de l'acquérir, est l'équivalent de la peine et de l'embarras qu'il a fallu pour l'acquérir. 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 cette chose peut lui épargner, et qu'elle a le pouvoir de rejeter sur d'autres personnes. Le travail a été le premier prix, la monnaie primitive avec laquelle tout a été payé." Et dans un autre endroit il ajoute : "Dans cet état grossier des sociétés naissantes, qui précède l'accumulation des capitaux, et l'appropriation des terres, le rapport entre la quantité de travail nécessaire pour acquérir chaque objet paraît la seule donnée qui puisse conduire à poser une règle pour l'échange des uns contre les autres. Par exemple, si dans une nation de chasseurs il en coûte ordinairement deux fois autant de travail pour tuer un castor que pour tuer un daim, on donnera naturellement deux daims pour un castor, ou, en d'autres termes, un castor vaudra deux daims. Il est tout simple que ce qui est d'ordinaire le produit de deux journées ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui n'exige ordinairement qu'un jour ou une heure de travail ²."

Il importe essentiellement en économie politique de savoir si telle est en réalité la base de la valeur échangeable de toutes les choses, exceptée de celles que l'industrie des hommes ne peut multiplier à volonté ; car il n'est point de source d'où aient découlé autant d'erreurs, autant d'opinions diverses, que du sens vague et peu précis qu'on attache au mot *valeur*.

Si c'est la quantité de travail fixée dans une chose, qui règle sa valeur échangeable, il s'ensuit que toute augmentation dans la quantité de ce travail doit nécessairement augmenter la valeur de l'objet auquel il a été employé ; et de même que toute diminution du même travail doit en diminuer le prix ³.

² Livre I, chap. 16, p. 65, édit. Guillaumin.

³ M. Ricardo me semble à tort ne considérer ici qu'un des éléments de la valeur des choses, c'est-à-dire le travail, ou, pour parler plus exactement, l'étendue des sacrifices qu'il faut faire pour les produire. Il néglige le premier

Adam Smith , après avoir défini avec tant de précision la source primitive de toute valeur échangeable, aurait dû, pour être conséquent, soutenir que tous les objets acquéraient plus ou moins de valeur selon que leur production coûtait plus ou moins de travail. Il a pourtant créé lui-même une autre mesure de la valeur, et il parle de choses qui ont plus ou moins de valeur selon qu'on peut les échanger contre plus ou moins de cette mesure. Tantôt il dit que c'est la valeur du blé, et tantôt il assure que c'est celle du travail ; non pas du travail dépensé dans la production d'une chose, mais de celui que cette chose peut acheter ; - comme si c'étaient là deux expressions équivalentes, et comme si parce que le travail d'un homme est devenu deux fois plus productif, et qu'il peut créer une quantité double d'un objet quelconque, il s'ensuivait qu'il doit obtenir en échange une double rétribution.

Si cela était vrai, si la rétribution du travailleur était toujours proportionnée à sa production, il serait en effet exact de dire que la quantité de travail fixée dans la production d'une chose, et la quantité de travail que cet objet peut acheter, sont égales ; et l'une ou l'autre indifféremment pourrait servir de mesure exacte pour les fluctuations des autres objets: Mais ces deux quantités ne sont point égales : la première est en effet très-souvent une mesure fixe qui indique exactement la variation des prix des autres objets ; la seconde, au contraire, éprouve autant de variations que les marchandises ou denrées avec lesquelles on peut la comparer. C'est ainsi qu'Adam Smith, après avoir, avec beaucoup de sagacité, démontré combien une mesure variable, telle que l'or et l'argent, était insuffisante pour servir à déterminer le prix variable des autres objets, a lui-même adopté une mesure tout aussi variable, en choisissant pour cela le blé ou le travail ⁴.

D. Ricardo, Principes de l'économie politique et de l'impôt, 1817

élément, le véritable fondement de la valeur, l'utilité. C'est l'utilité qui occasionne la demande qu'on fait d'une chose. D'un autre côté, le sacrifice qu'il faut faire pour qu'elle soit produite, en d'autres mots, ses frais de production font sa rareté, bornent la quantité de cette chose qui s'offre à l'échange. Sa valeur s'élève d'autant plus qu'elle est plus demandée et moins offerte, et s'élève d'autant moins qu'elle est moins demandée et plus offerte. Ce principe est fondamental en économie politique ; il est confirmé par une expérience constante ; il est expliqué par le raisonnement. (Voyez mon Traité d'Economie politique , liv. II, chap. I.) Ce ne sont donc pas tes frais de production seuls, ce que M. Ricardo, d'après Smith, appelle le prix naturel d'une chose, qui règle sa valeur échangeable, son prix courant, si l'on veut exprimer cette valeur en monnaie. Lorsque les frais de production augmentent, pour que la valeur échangeable augmentât aussi, il faudrait que le rapport de l'offre et de la demande restât le même ; il faudrait que la demande augmentât aussi ; et il est de fait qu'elle diminue ; il est impossible, toutes ces circonstances étant d'ailleurs les mêmes, qu'elle ne diminue pas. La valeur échangeable ne peut donc pas monter comme les frais de production. C'est pour avoir perdu de vue ce fait constant, et par conséquent ce principe fondamental, que M. Ricardo a été entraîné, je crois, dans quelques erreurs, que je prendrai la liberté de relever dans l'intérêt de la science, et sans m'écarter des égards que mérite l'auteur par ses qualités personnelles autant que par ses talents.

J.-B. Say.

⁴ La vérité est que la valeur des choses étant une qualité essentiellement variable d'un temps à un autre, d'un lieu à un autre, la valeur d'une chose (fût-ce celle du travail) ne peut servir de mesure à la valeur d'une autre chose, si ce n'est pour un temps et pour un lieu donnés. C'est pour cela que, pour chaque lieu, il y a, tous les jours, un nouveau prix courant des marchandises, et un nouveau cours du change (qui n'est que le prix courant des diverses monnaies). Une mesure invariable des valeurs est une pure chimère, parce qu'on ne peut mesurer les valeurs que par des valeurs, c'est-à-dire par une quantité essentiellement variable. Il n'en résulte pas que la valeur soit chimérique ; elle ne l'est pas plus que la chaleur des corps qui ne peut pas se fixer davantage. J.-B. Say

L'économie néo-classique

document 4 : Carl Menger et la théorie néo-classique

De nationalité autrichienne, Carl Menger (1840-1921) occupe une place prééminente parmi les figures de l'histoire de la pensée économique, bien que cela soit souvent ignoré. La récente traduction en français de son ouvrage consacré aux questions méthodologiques en économie *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften, und der politischen Ökonomie insbesondere*, publié initialement en 1883, est l'occasion de revenir sur les raisons qui font que Menger a été, et continue à être, un auteur majeur dans le développement des idées économiques.

Le nom de Menger est généralement associé à un basculement théorique fondamental dans l'histoire de la science économique connu sous le nom de « révolution marginaliste ». À partir d'Adam Smith et durant l'essentiel du XIXe siècle, l'économie classique, représentée par des figures telles que David Ricardo ou John Stuart Mill, domine le discours économique scientifique, notamment en Grande-Bretagne. Le début des années 1870 marque une rupture avec la publication quasi simultanée, par trois économistes ayant travaillé de manière totalement indépendante, de trois ouvrages redéfinissant les bases de la science économique : *Theory of Political Economy* de l'anglais William S. Jevons (1871), *Éléments d'économie politique pure* du Français (mais alors basé en Suisse) Léon Walras (1874) et enfin *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Principes de l'économie)* de Carl Menger (1871). Ces trois ouvrages posent chacun de leur côté les bases de l'économie marginaliste, laquelle deviendra au XXe siècle l'économie néoclassique : un rejet de la théorie de la valeur travail au profit de la théorie subjective de la valeur utilité, l'adoption du raisonnement « à la marge » et l'explication de la formation des prix par le concept de taux marginal de substitution. Ces trois principes sont encore aujourd'hui au cœur de l'analyse économique, de telle sorte que Menger, au même titre que Jevons et Walras, fait partie des fondateurs de la science économique moderne.

Les fondements de l'économie néoclassique

La « révolution » marginaliste se caractérise par un certain nombre d'innovations. Selon une présentation classique, on peut ainsi distinguer trois grands principes.

1/ Théorie subjective de la valeur

La plupart des économistes classiques (notamment Smith et Ricardo), mais aussi Marx, adhèrent à une théorie objective de la valeur. La valeur d'un bien dépend d'une quantité objective qui lui est incorporée, la quantité de travail nécessaire pour le produire. Les marginalistes optent pour la théorie subjective de la valeur (qui était déjà celle de Condillac ou de Say). Le fondement de la valeur d'un bien est simplement l'utilité qu'un agent lui accorde.

2/ Raisonnement à la marge

L'apport méthodologique majeur des marginalistes est l'utilisation du principe marginal. C'est l'utilité marginale qui détermine les comportements des individus, c'est-à-dire l'utilité supplémentaire apportée par une unité infinitésimale de bien supplémentaire. Mathématiquement, l'utilité est représentée par une fonction et l'utilité marginale en est la dérivée.

3/ Formation des prix

Le noyau central de la théorie néoclassique est la détermination des prix d'équilibre sur des marchés en concurrence parfaite. Le consommateur maximise son utilité en choisissant un panier de consommation qui rend égales les utilités marginales des différents biens divisées par les prix de ces biens. De manière équivalente, on peut écrire que le rapport entre les prix de deux biens (le prix relatif) est égal au rapport des utilités marginales qu'apportent ces biens, qu'on appelle taux marginal de substitution.

Cependant, Menger occupe une place à part dans ce trio. La singularité de la position de Menger est telle que si Walras et Jevons sont directement à l'origine de l'économie mathématique néoclassique du XXe siècle, la postérité de Menger se situe davantage dans une école de pensée qui, bien que toujours vivace, est en retrait sur le plan académique : l'école autrichienne. (...)

Menger et la « querelle des méthodes »

Au moment où sont publiés les *Principes* de Menger, le monde académique germanophone des sciences sociales est dominé par l'*historicisme*, terme renvoyant à un mode particulier d'appréhension philosophique des phénomènes sociaux. La science économique allemande et plus largement germanophone est alors fortement influencée par les travaux de l'école historique allemande d'économie, menée en particulier par Gustav Schmoller (1838-1917) et à laquelle appartiendra quelques années plus tard Max Weber. Jusqu'à sa mort, Schmoller a été un personnage particulièrement influent dans les mondes académique et politique allemands. Opposée à l'école classique, l'école historique va également rejeter les thèses marginalistes. Soucieux de préserver la position de l'école historique en Allemagne, Schmoller s'emploiera à limiter la diffusion des *Principes* de Menger, dans lesquels on trouve notamment une critique du concept historiciste « d'économie nationale » (Campagnolo, 2004). En réponse, Menger publie en 1883 les *Untersuchungen* qui, au travers d'une attaque en règle (mais totalement académique) de l'économie historiciste, lui permettent de préciser ce qu'il croit être les fondements philosophiques et méthodologiques de la science économique. Ce sera le point de départ d'un conflit méthodologique connu sous le nom de *Methodenstreit* (« querelle des méthodes ») qui progressivement dégènera en règlement de comptes [1].

Dans le cadre de la querelle des méthodes, Menger va s'employer à dénoncer ce qu'il considère être les « erreurs de l'historicisme » et à défendre une conception réaliste (au sens philosophique) et individualiste (à la fois aux sens ontologique et méthodologique) de l'économie. Pour Menger, la principale erreur commise par l'école historique allemande est de faire la confusion entre la théorie et l'histoire. Les économistes historicistes, Schmoller en tête, considéraient en effet que l'on ne pouvait pas rendre compte d'un phénomène socioéconomique autrement qu'en le replaçant dans toute son historicité, en soulignant ses spécificités et ses singularités. Menger voit dans ce projet une profonde incompréhension de l'objectif de l'entreprise théorique et du rapport entre celle-ci et la démarche historique. L'économiste autrichien souligne que l'appréhension de tout phénomène peut se faire de deux manières, tout aussi légitime l'une que l'autre, mais clairement distinctes : l'orientation historique d'une part, l'orientation théorique d'autre part. Si la première s'intéresse à l'aspect individuel des phénomènes en cherchant à faire ressortir leurs spécificités, la seconde est orientée vers la cognition de l'aspect général de ces mêmes phénomènes. Autrement dit, la recherche théorique part du postulat que les phénomènes étudiés, au travers de leurs formes empiriques, ont en commun un ensemble de caractéristiques pouvant être subsumées dans des lois ou des propositions générales. Ces formes empiriques récurrentes communes à un ensemble de phénomènes, Menger les nomme « types ». La vocation de la recherche théorique est de mettre au jour ces types. Transposé à l'économie, ce cadre amène ainsi Menger à distinguer théorie économique et histoire économique.

Menger va plus loin en distinguant, au sein de la recherche théorique (et donc de la théorie économique), la recherche « exacte » de la recherche « empirique-réaliste ». Si ces deux recherches s'intéressent aux phénomènes dans leur généralité, la première en développe une appréhension idéalisée, abstraite et « pure ». En revanche, la recherche empirique-réaliste consiste à analyser les types et les relations typiques des phénomènes tels qu'ils se présentent eux-mêmes dans leur pleine réalité empirique. À la différence de la recherche historique, qui ne s'intéresse aux phénomènes que pour ce qu'ils ont de particulier, la recherche-empirique a pour vocation de parvenir à une connaissance générale des phénomènes. Toutefois, au contraire de la recherche exacte, elle procède essentiellement de manière inductive. Bien que subtile, la différence est cruciale car très vite il apparaît, selon Menger, que la recherche empirique-réaliste ne peut atteindre pleinement son objectif : les phénomènes concrets ne se manifestent jamais empiriquement détachés des spécificités liées au contexte historique dans lequel ils se produisent. Cette recherche ne peut que découvrir des « types réels » et des lois empiriques dont le niveau de généralisation est limité [2]. La recherche exacte va plus loin : elle va chercher à comprendre les phénomènes en révélant leur essence, ceci afin de parvenir à la découverte de lois et de types « exacts ».

Réalisme et individualisme chez Menger

Il n'y a pas, pour Menger, de hiérarchisation entre la recherche historique et la recherche théorique

et, au sein de cette dernière, entre la recherche exacte et la recherche empirique-réaliste. Toutefois, l'insistance de l'économiste autrichien sur l'importance de la recherche de types exacts indique clairement que, pour lui, l'objectif de toute science est de parvenir à accéder à l'essence des phénomènes. Il s'agit là d'une forme de réalisme aristotélicien consistant à considérer que la connaissance s'acquiert d'abord en accédant à ce que les phénomènes ont de général et de commun.

Il est intéressant de noter que, pour Menger, il n'y a pas de différence qualitative entre sciences de la nature et sciences sociales sur ce plan [3] : toutes les sciences cherchent à atteindre l'essence des choses, mais leur quête est invariablement rendue difficile par le fait que les formes empiriques prises par les phénomènes sont marquées par des « impuretés » : « Ni l'or réel, ni l'oxygène ou l'hydrogène réels, ni l'eau réelle – pour ne rien dire des phénomènes complexes du monde inorganique ou *a fortiori* du monde organique – ne sont, dans leur réalité effective empirique tout entière, d'une nature typique au sens rigoureux, et eu égard à ces mêmes lois exactes on ne peut même pas les observer si on les prend en considération de cette manière là » [4]. Par conséquent, si la connaissance empirique-réaliste va reposer sur une forme d'induction (l'observation des phénomènes et de leur forme empirique dans le temps), la recherche exacte doit nécessairement procéder d'une autre manière. Menger considère ainsi que l'accès à la connaissance de lois et de types exacts passe par la décomposition des phénomènes empiriques dans leur forme la plus simple *via* l'élimination des contingences historiques, afin de ne conserver que ses caractéristiques essentielles. Dans les sciences de la nature, cela peut consister par exemple à étudier le fonctionnement de la loi de gravité en l'absence de toute friction. Pour les sciences sociales, la recherche théorique exacte vise à réduire les phénomènes humains à leur élément constitutif le plus simple : l'individu. L'individualisme chez Menger est ainsi d'abord de nature *ontologique*. Le fait de partir des actions individuelles pour expliquer les phénomènes sociaux n'est pas tant une stratégie méthodologique qu'une nécessité ontologique : c'est parce que l'individu est l'élément le plus simple et, à bien des égards, indécomposable des phénomènes sociaux, que la recherche théorique doit le considérer comme point de départ.

L'individualisme ontologique de Menger va encore plus loin. Dans le cadre de la recherche en économie, il est légitime de considérer que les individus sont poussés par leur désir de satisfaction et qu'ils sont uniquement soucieux de leur intérêt économique. À l'instar de John Stuart Mill, Menger cherche à justifier ainsi l'hypothèse de « l'homme économique », par ailleurs cible d'attaques répétées de la part des membres de l'école historique allemande. Il ne s'agit pas, selon Menger, de prétendre que l'individu est uniquement motivé par son intérêt personnel, mais plutôt de considérer que l'accès à l'essence des phénomènes économiques nécessite de partir d'une conception idéalisée de l'individu, au sens où l'on ne prend en compte qu'une seule et unique dimension de son comportement. Menger (1883 [2011], p. 212) illustre cette démarche dans le cadre de la théorie économique en prenant l'exemple de la formation des prix. La recherche exacte sur le phénomène des prix nous informe que lorsque le besoin d'un bien augmente dans un espace et des conditions données, le prix va croître dans une mesure qui peut être exactement déterminée. Ce résultat est atteint à partir de quatre présuppositions :

- 1) tous les sujets économiques considérés cherchent pleinement à protéger leurs intérêts économiques ;
- 2) il n'y a aucune erreur commise dans la poursuite par les individus de leurs objectifs et dans les mesures qu'ils utilisent pour les atteindre ;
- 3) la situation économique, en tant qu'elle influe sur la formation des prix, est inconnue des individus considérés ;
- 4) aucune force externe pouvant restreindre leur liberté économique ne s'exerce sur eux.

Il est évident que dans l'économie réelle, ces conditions ne sont presque jamais remplies, de sorte que les prix réels ne correspondent pas aux « prix économiques ». La règle énoncée n'est donc pas vraie empiriquement. Pourtant, cette loi est logiquement valide et elle est d'un grand intérêt du point de vue de la recherche exacte. (...)

Épilogue : la postérité de Menger

Comme on l'a indiqué au début de cet essai, bien que Menger soit l'un des instigateurs de la révolution marginaliste, les développements de la science économique au XXe siècle, notamment ceux de la théorie néoclassique, sont très éloignés des conceptions de l'économiste autrichien.

Cependant, la postérité de Menger est réelle et de deux ordres. Menger est tout d'abord quasi unanimement considéré comme le fondateur de l'école autrichienne d'économie. Ce courant de pensée, d'inspiration libérale, a connu d'importants développements au XXe siècle et a récemment retrouvé une certaine notoriété suite à la crise financière. À bien des égards, les concepts de lois et de types exacts de Menger préfigurent la « praxéologie » développée par Ludwig von Mises et cherchant à établir des lois de l'action humaine [6]. Surtout, le concept d'institution organique et le type d'explication qui l'accompagne vont être systématisés par Friedrich von Hayek *via* l'idée « d'ordre spontané ». Hayek consacra ainsi durant la seconde partie de sa carrière une grande partie de ses écrits, davantage d'ordre philosophique qu'économique, à défendre la thèse selon laquelle la plupart des institutions humaines (à commencer par le marché) sont le produit émergent et non intentionnel d'un ensemble d'actions décentralisées. En dénonçant par ailleurs les ravages du « constructivisme », il radicalisera l'opposition de Menger entre institutions organiques et institutions pragmatiques.

La postérité de Menger est également à rechercher, en dépit de ce qui a été plus haut, dans certaines analyses issues de la théorie économique dominante. En effet, Menger est avec certains philosophes écossais l'un des précurseurs des analyses des phénomènes sociaux en termes de main invisible [7]. Il existe ainsi une littérature grandissante autour de la théorie des jeux et de l'économie néo-institutionnelle développant une explication évolutionnaire des phénomènes sociaux. Plusieurs travaux ont notamment récemment entrepris de valider l'explication organique de l'émergence de la monnaie proposée par Menger à l'aide de modèles formalisés de théorie des jeux [8]. Pour l'essentiel, ces études confirment le résultat de Menger en montrant que, la plupart du temps, un processus évolutionnaire fait émerger un moyen d'échange unique et stable au sein d'une communauté. Ces travaux montrent également que la probabilité est forte que la marchandise choisie comme monnaie soit celle dont les caractéristiques intrinsèques font qu'elle est la plus indiquée pour remplir cette fonction (on pense notamment aux métaux précieux). Comme dans le cas de l'analyse proposée par Menger, ces travaux ne visent pas à produire une explication historique globale de l'émergence de la monnaie mais plutôt à donner des indications sur une *partie* des mécanismes sous-jacents à son apparition. De manière plus générale, ce type de modélisations, qui aujourd'hui prend même la forme de simulations informatiques intégrant un nombre élevé de variables, est utilisé pour rendre compte de très nombreux phénomènes sociaux : pratiques de discrimination ou de corruption, évolution de la coopération, émergence et évolution des normes sociales, etc. Cette postérité explique pourquoi Menger est et restera un personnage important dans l'histoire des idées économiques.

par **Cyril Hédoïn**, le 15 mars 2011 publié sur le site lavedesidees.fr cf. notes de lecture en ligne.

L'économie keynésienne

Document 5: Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie (1936): Préface de la première édition française, 1942

Préface pour l'édition française (1942)

par John Maynard Keynes (1942)

Pendant un siècle ou plus l'Économie Politique a été dominée en Angleterre par une conception orthodoxe. Ce n'est pas à dire qu'une doctrine immuable ait prévalu, bien au contraire ; la doctrine a évolué progressivement. Mais ses postulats, son esprit, sa méthode sont restés étonnamment les mêmes et une remarquable continuité se distingue à travers les changements. C'est dans cette orthodoxie en constante évolution que nous avons été élevé. Nous l'avons étudiée, enseignée, commentée dans nos écrits et sans doute les observateurs superficiels nous rangent-ils encore parmi ses adeptes. Les futurs historiens des doctrines considéreront que le présent ouvrage procède essentiellement de la même - tradition. Mais nous-mêmes, en écrivant ce livre et un autre ouvrage récent qui l'a préparé, nous avons senti que nous abandonnions cette orthodoxie, que nous réagissions fortement contre elle, que nous brisions des chaînes et conquerrions une liberté. Cet état d'esprit explique certains défauts de l'ouvrage ; il explique en particulier qu'il revête en divers passages un caractère de controverse, qu'il ait trop l'air de s'adresser aux défenseurs d'une conception spéciale et pas assez à la Ville et au Monde. Nous avons voulu convaincre notre entourage et nous ne nous sommes pas adressés assez directement au grand public. Trois ans ont passé depuis lors, nous nous sommes habitués à notre nouveau vêtement et avons oublié jusqu'à la forme de l'ancien. Si nous devons récrire cet ouvrage, nous chercherions à éviter ce défaut et nous nous efforcerions d'exposer avec plus de netteté notre propre manière de voir.

Nous disons tout ceci tant pour nous expliquer que pour nous excuser aux yeux des lecteurs français. Car en France il n'y a pas eu de tradition orthodoxe qui ait gouverné l'opinion contemporaine aussi complètement qu'en Angleterre. La situation des États-Unis a été très comparable à la nôtre. Mais en France et dans les autres pays du continent aucune école n'a été à ce point prépondérante depuis la disparition de l'École Libérale Française, qui fleurissait il y a quelque soixante-dix ans (les membres de cette école ont d'ailleurs survécu si longtemps au déclin de leur influence qu'il nous souvient, alors que nous étions jeune rédacteur à l'Economic Journal, d'avoir été, chargé d'écrire les nécrologies d'un grand nombre d'entre eux : Levasseur, Molinari, Leroy-Beaulieu ...) Si l'influence et l'autorité de Charles Gide avaient égalé celles d'Alfred Marshall, la situation en France eût été plus semblable à la nôtre. A l'heure actuelle les économistes français sont éclectiques ; leurs doctrines ne sont pas assez enracinées - du moins le croyons-nous parfois - dans une conception systématique. Ceci les rendra peut-être plus accessibles à nos arguments, mais il se peut aussi que nos lecteurs se demandent ce que nous voulons dire lorsque nous faisons un usage, que certains de nos critiques anglais jugent impropre, des termes d'école « classique » et d'économistes « classiques ». Il pourra donc être utile aux lecteurs français que nous nous efforçons d'indiquer en quelques mots ce que nous considérons comme les caractéristiques principales de notre étude.

Nous avons donné à notre théorie le nom de « théorie générale ». Par là nous avons voulu marquer que nous avons principalement en vue le fonctionnement du système économique pris dans son ensemble, que nous envisagions les revenus globaux, les profits globaux, la production globale, l'emploi global, l'investissement global et l'épargne globale bien plus que les revenus, les profits, la production, l'emploi, l'investissement et l'épargne, d'industries, d'entreprises ou d'individus considérés isolément. Et nous prétendons qu'on a commis des erreurs graves en étendant au système pris dans son ensemble des conclusions qui avaient été correctement établies en considération d'une seule partie du système prise isolément.

Expliquons-nous par quelques exemples. Lorsque nous avons soutenu (lue dans le système envisagé globalement le montant du revenu épargné, c'est-à-dire non dépensé pour la consommation courante, est et ne peut pas ne pas être exactement égal au montant de l'investissement net nouveau, on a considéré cette proposition comme un paradoxe et une vaste controverse s'est instaurée à son sujet. Ceci s'explique sans aucun doute par le fait que l'égalité de l'épargne et de l'investissement, qui est nécessairement vérifiée dans l'ensemble du système, ne l'est nullement dans le cas d'un individu isolé. Il n'y a aucune sorte de raison pour que le montant de l'investissement nouveau dont je suis l'auteur soit lié par une relation quelconque au montant de mes épargnes personnelles. C'est à très juste titre que l'on considère le revenu d'un individu comme indépendant de ce qu'il consomme et investit personnellement. Mais ceci, nous sommes obligé de le signaler, n'aurait pas dû faire oublier que la demande créée par la consommation et l'investissement d'un individu est la source du revenu des autres individus et que par suite le revenu en général n'est pas indépendant, bien au contraire, de la propension des individus à dépenser et à investir. Puisque le penchant des individus à dépenser et à investir dépend lui-même de leurs revenus, une relation se trouve établie entre les épargnes globales et l'investissement global, et il est très facile d'établir, sans que raisonnablement on puisse le contester, que cette relation ne saurait être qu'une stricte égalité. A vrai dire, cette conclusion est des plus banales. Mais elle ouvre la voie à une suite de raisonnements qui commandent des sujets plus importants. On démontre que, d'une manière générale, le volume réel de la production et de l'emploi dépend, non de la capacité de production ou du niveau préexistant des revenus, mais des décisions courantes de produire, lesquelles dépendent à leur tour des décisions d'investir et de l'estimation actuelle des montants de la consommation courante et future. En outre, dès que l'on connaît la propension à consommer et à épargner (comme nous l'appellerons), c'est-à-dire la résultante pour la communauté entière des penchants psychologiques individuels concernant la manière d'employer des revenus d'un certain montant, on peut calculer le niveau des revenus et partant le niveau de la production et de l'emploi qui assurent l'équilibre du profit lorsque l'investissement nouveau est d'un montant donné ; et ceci sert de point de départ à la doctrine du Multiplicateur. Ou encore il devient évident que, toutes choses étant égales d'ailleurs, un renforcement de la propension à épargner contracte les revenus et la production, tandis qu'un accroissement de l'incitation à investir les développe. On peut aussi analyser les facteurs qui, dans le système tout entier, déterminent le revenu et la production ; on a, au sens propre du terme, une théorie de l'emploi. De ce raisonnement découlent des conclusions qui touchent spécialement les problèmes de finances publiques et de politique nationale en général ainsi que les problèmes du cycle économique.

Une autre particularité, très caractéristique de cet ouvrage, est la théorie du taux de l'intérêt. Ces derniers temps de nombreux économistes ont soutenu que le montant de l'épargne courante déterminait l'offre de capital frais, que le montant de l'investissement courant en gouvernait la demande et que le taux de l'intérêt était le facteur d'équilibre ou le « prix » déterminé par le point d'intersection de la courbe de l'offre d'épargnes et de la courbe de la demande d'investissement. Mais si l'épargne globale est nécessairement et en toute circonstance juste égale à l'investissement global, il est évident qu'une telle explication s'effondre. La solution doit donc être cherchée ailleurs. Nous l'avons trouvée dans l'idée que le rôle du taux de l'intérêt est de maintenir en équilibre, non la demande et l'offre des biens de capital nouveaux, mais la demande et l'offre de monnaie, c'est-à-dire la demande d'argent liquide et les moyens d'y satisfaire. Nous rejoignons ainsi la doctrine des anciens économistes, antérieurs au XIXe siècle. Cette vérité, par exemple, a été discernée très nettement par Montesquieu ([note 1](#)), Montesquieu, le plus grand économiste français, celui qu'il est juste de comparer à Adam Smith, et qui dépasse les physiocrates de cent coudées par la perspicacité, par la clarté des idées et par le bon sens (qualités que tout économiste devrait posséder). Mais il nous faut laisser pour le corps de l'ouvrage l'explication détaillée de tous ces phénomènes.

Nous avons donné à ce Livre le nom de Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie ; et le troisième point sur lequel nous pouvons appeler l'attention est notre conception de la

monnaie et des prix. L'analyse suivante montre comment nous avons fini par échapper aux confusions de la Théorie Quantitative, qui nous avait autrefois induit en erreur. Nous considérons que le niveau général des prix et les prix individuels sont déterminés d'une façon strictement identique, c'est-à-dire qu'ils dépendent de l'offre et de la demande. L'état de la technique, le niveau des salaires, l'importance de l'outillage et de la main-d'œuvre inemployés ainsi que la situation des marchés et de la concurrence déterminent les conditions de l'offre pour les produits individuels comme pour l'ensemble des produits. Les décisions des entrepreneurs, qui procurent des revenus aux producteurs individuels, et les décisions de ces individus en ce qui concerne l'emploi de ces revenus déterminent les conditions de la demande. Et les prix - tant les prix individuels que le niveau général - apparaissent comme la résultante de ces deux facteurs. La monnaie, et la quantité de monnaie, n'interviennent pas directement à ce point du procès. Elles ont joué leur rôle à un stade antérieur de l'analyse. La quantité de monnaie détermine l'offre de ressources liquides, par là elle gouverne le taux de l'intérêt et jointe à d'autres facteurs (notamment ceux qui intéressent la confiance) l'incitation à investir ; celle-ci à son tour fixe le niveau des revenus, de la production et de l'emploi et (à chaque stade combinée avec d'autres facteurs) le niveau général des prix par l'intermédiaire de l'offre et de la demande ainsi établies.

Il nous semble que jusqu'à une date récente les doctrines associées au nom de J. B. Say ont dominé partout la science économique beaucoup plus qu'on ne l'a cru. Il est vrai que la plupart des économistes ont abandonné depuis longtemps sa « loi des débouchés », mais ils n'ont pas rejeté ses hypothèses fondamentales et particulièrement le sophisme d'après lequel la demande serait créée par l'offre. Say suppose implicitement que le système économique travaille constamment à pleine capacité, de telle sorte qu'une activité nouvelle se substituerait toujours et ne s'ajouterait jamais à une autre activité. Presque toute la théorie économique postérieure découle de la même hypothèse en ce sens que cette hypothèse lui est nécessaire. Or il est évident qu'une théorie fondée sur une telle base ne saurait convenir à l'étude des problèmes se rapportant au chômage et au cycle économique. Peut-être ferons-nous mieux comprendre aux lecteurs français le caractère que nous avons voulu donner au présent ouvrage en disant que, dans la théorie de la production, il abandonne définitivement les doctrines de J. B. Say et que, dans la théorie de l'intérêt, il revient aux doctrines de Montesquieu.

J. M. KEYNES. King's College, Cambridge.

(Note 1) Nous pensons particulièrement à l'Esprit des Lois, Livre XXII, Chapitre XIX.

Actualité de la pensée économique en France

Document 6: Jean Tirole, un économiste d'exception (par J.L. Gaffard)

Jean Tirole, à qui est attribué cette année le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, est un économiste d'exception. Il l'est par la qualité académique de ses travaux publiés aussi bien dans les plus grandes revues de la discipline que dans des livres où il présente les grandes questions d'économie industrielle, d'économie de la régulation ou d'économie financière en suivant un fil conducteur issu de ses propres recherches. Il l'est par la volonté explicite d'aborder de vrais sujets, majeurs pour la compréhension du fonctionnement des économies de marché et de faire des propositions concrètes de politique publique qui s'y rapportent. Il l'est parce qu'il a traité de ces sujets en développant de nouveaux et puissants outils d'analyse. Il l'est, enfin, par la modestie qui préside au jugement qu'il porte lui-même sur ses résultats et leur portée pratique, une modestie qui sied aux vrais scientifiques.

Il est de bon ton dans certains milieux de classer rapidement les économistes dans une catégorie ou une autre, le plus souvent pour les stigmatiser. Jean Tirole n'échappe pas à ce jeu de salon. S'inscrivant dans le champ de la microéconomie, s'intéressant aux stratégies des entreprises, il devient pour ses contempteurs, davantage habitués à la fréquentation des médias qu'à celle de la table du chercheur, le défenseur sinon le promoteur des thèses qualifiées de libérales sinon d'ultra-libérales, entendez un thuriféraire des marchés et un pourfendeur de l'action des gouvernements. Bien sûr, rien n'est plus faux.

Jean Tirole explore le fonctionnement de marchés peuplés d'entreprises cherchant à exploiter leur pouvoir de marché, à tromper des régulateurs dont les choix sont affectés par le défaut d'information et l'existence de contraintes spécifiquement politiques. Il prend sérieusement en considération l'imperfection et l'incomplétude de l'information, l'hétérogénéité des situations de marché et des comportements ou encore la possibilité de formation de bulles rationnelles. Si chacun plaide aujourd'hui, face à la crise, pour stimuler les dépenses de R&D, développer la formation professionnelle, ou réaliser des investissements publics, chacun devrait aussi être conscient du fait que le résultat est subordonné aux formes d'organisation qui prévalent, mélanges subtils et variés de concurrence et de coopération au cœur des contrats passés entre les acteurs privés et publics sur les différents marchés. C'est ce sur quoi les travaux de Jean Tirole attirent notre attention par delà les débats légitimes sur la méthodologie, le choix des outils et celui des normes que devraient retenir les pouvoirs publics.

Jean Tirole et son ami et co-auteur Jean-Jacques Laffont, décédé trop tôt, avec qui il aurait vraisemblablement partagé le prix qui lui est attribué aujourd'hui, se sont donnés pour tâche d'analyser les relations qui lient les entreprises et l'Etat dans les secteurs clés des télécommunications, de l'énergie ou des transports, en essayant de déterminer les conditions pour qu'elles soient socialement efficaces. Ils sont les dignes continuateurs d'une tradition française prestigieuse, celle des ingénieurs économistes français – notamment de Clément Colson, Marcel Boiteux et Maurice Allais – chercheurs autant qu'ingénieurs, qui se sont attachés à établir la place et le rôle des pouvoirs publics dans le fonctionnement d'une économie de marché. Une tradition en économie publique qu'ils ont, néanmoins, révolutionné en montrant, grâce aux nouveaux outils utilisés, que protéger l'intérêt général supposait de comprendre les détails de fonctionnement de marchés très différents les uns des autres en même temps que les défaillances d'un Etat ni omniscient, ni spontanément bienveillant. Ce faisant, ils ont souligné la complexité des situations et, par suite, la complexité des règles contractuelles, complexités qu'il serait illusoire et dangereux de vouloir ignorer. Ils ont su mettre en valeur la vraie nature d'une économie de marché dans laquelle l'Etat, loin de substituer au marché, aide à son bon fonctionnement grâce à des interventions ciblées. A cet égard, et dans le domaine qui est le leur, celui de l'analyse des entreprises et des marchés, ils se sont inscrits dans un courant de philosophie sociale qui s'apparente à celui développé par Keynes.

Est-ce à dire qu'aucune critique ne peut être adressée aux travaux réalisés ? Ce n'est sûrement pas ce que pense l'intéressé lui-même qui sait que les avancées scientifiques naissent de la

controverse et du débat à la condition que l'une et l'autre soient menés avec fairplay par des chercheurs aux compétences avérées. Sans doute, l'impossibilité d'énoncer des règles générales constitue la faiblesse d'une approche en économie industrielle dont Franklin Fisher (1991)[1] a pu dire qu'elle était une théorie en forme d'exemples, risquant de ne produire que des taxonomies, pouvant signifier que tout peut arriver et rendant difficile l'établissement de guides pour les politiques publiques. Elle ne saurait faire renoncer à l'image d'hétérogénéité qui qualifie les économies de marché et en dehors de laquelle il est, en toute hypothèse, vain d'imaginer des politiques publiques efficaces. En outre, nombre d'analyses effectuées par Jean Tirole ont cette vertu d'ajuster la spécification des modèles théoriques à la configuration particulière des industries, des entreprises et des technologies étudiées. D'autres approches sont, sans doute, envisageables, qui rompraient avec l'hypothèse d'agents pratiquant l'optimisation intertemporelle dans un univers d'anticipations rationnelles. Elles insisteraient sur la nature séquentielle de choix effectués par essais et erreurs dans une économie non coordonnée, fut-ce sur un mauvais équilibre, du fait de la prégnance de l'innovation impliquant à la fois l'irréversibilité des décisions d'investissement et une connaissance incomplète de la configuration future des marchés. Se saisir de cet aspect de la réalité industrielle impliquerait de reconnaître qu'il est tout aussi important de comprendre comment les entreprises acquièrent une connaissance, d'ailleurs incomplète, des réactions de leurs concurrentes que de s'en tenir à en établir les effets. Suivant une ligne de pensée davantage ancrée chez Marshall et Hayek que chez Walras et Cournot, il serait possible de donner un autre éclairage du fonctionnement des économies de marché, du rôle des collusions, de la place des réseaux, ce qui conduirait à des recommandations parfois différentes de politique publique. Encore faudrait-il que les approches retenues, davantage tournées vers la question de coordination que vers celle des incitations, aient la robustesse requise si l'on veut qu'elles viennent enrichir, sinon défier les théories maintenant établies. C'est ce que Jean-Jacques Laffont me faisait valoir lors d'une longue conversation que nous avons eue ensemble dans l'attente de nos avions respectifs retardés par des grèves qui n'étaient pas sans rapport avec notre discussion.

Par J.L. Gaffard publié sur OFCE-le blog ; octobre 2014.

[1] Voir « Organizing Industrial Organization : Reflections on Handbook of Industrial Organization », *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, vol. 1991 pp.201-240.