

---

Les Autrichiens

Alain BERAUD

Des trois économistes qui furent à l'origine de la théorie néoclassique, Carl Menger est le plus singulier. Son originalité tient à sa formation et au climat intellectuel dans lequel il élaborait ses œuvres. La tradition dont il hérite est celle de la pensée allemande, des économistes — Rau, Roscher, Knies — mais surtout des philosophes — Kant, Fichte, Hegel et Schelling. Il a, aussi, lu Droysen, Savigny et Grimm dont les thèses inspirèrent ses adversaires, les historicistes allemands.

Son influence, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, fut, au moins sur le continent, plus considérable que celle de Jevons et de Walras. « Un groupe d'économistes compétents suivirent ses pas, adhérant étroitement à son approche générale et acceptant même les points de détail et la terminologie des *Grundsätze*. Ils développèrent ce qu'on appelle l'école autrichienne. » (Stigler, 1941 : 135)

Si le prestige intellectuel de Menger fut considérable, si son autorité académique ne pouvait être contestée — la carrière des économistes autrichiens dépendait de ses avis — il faut bien admettre que ses successeurs s'écartèrent progressivement de ses thèses. Après la publication des *Grundsätze*, deux questions furent au centre du débat : l'analyse de la formation des prix et la théorie du capital. Sur ces deux points, Menger avait posé les prémisses d'une solution mais son analyse laissait subsister des difficultés majeures.

La théorie de l'échange développée par Menger repose sur l'opposition entre la valeur et le prix. La valeur est une grandeur subjective : c'est l'importance qu'un homme attribue à un bien dans la mesure où il pense que ce bien lui permettra, directement ou indirectement, de satisfaire ses besoins. Le prix est, au contraire, une grandeur objective. Menger avait su utiliser ce cadre pour élaborer une analyse de l'échangeabilité, on dirait aujourd'hui de la liquidité des marchandises,

qui fonde sa théorie de la monnaie ; mais il n'avait pas, à proprement parler, résolu la question de la détermination des prix.

Eugen von Böhm-Bawerk proposa une solution à ce problème en s'appuyant sur l'étude du mécanisme des enchères. Si son approche s'inspire de l'œuvre de Menger, il en modifie profondément le sens en introduisant la notion de valeur d'échange objective des biens. L'articulation entre les notions de valeur et de prix devient alors subtile ; paradoxalement, sa tentative de prolonger l'œuvre de Menger le conduit à rejeter au second plan la notion de valeur qui semblait pourtant jouer dans les *Grundsätze* un rôle essentiel. Il n'est alors pas surprenant que la théorie des prix développée par Böhm-Bawerk n'apparaisse pas radicalement différente de celles qu'avaient élaborées Jevons et Walras. Sa conclusion la plus originale, l'existence d'une zone d'indétermination, découle, en effet, simplement de l'indivisibilité du bien échangé.

On s'accorde, aujourd'hui, pour reconnaître que la théorie du capital constitue la principale contribution de Böhm-Bawerk. Certes, elle s'inspire des idées de Menger, de son analyse du processus productif comme processus temporel et de sa théorie de l'imputation mais on peut, tout aussi bien, la considérer comme un développement de l'analyse de Jevons. Cependant, le concept de dépréciation des biens futurs qui joue, dans le raisonnement de Böhm-Bawerk, un rôle crucial apparut à Menger comme entaché d'une erreur fondamentale car il impliquait, selon lui, un comportement irrationnel.

Quand Menger abandonna sa chaire à l'Université de Vienne, il désigna Friedrich von Wieser pour lui succéder. Wieser se rendit célèbre en rejetant la solution proposée par Menger au problème de l'imputation et en élaborant une théorie des valeurs naturelles. Dans *Der Natürliche Wert* (1889), il étudie la détermination de la valeur dans une économie communiste où il n'existe pas de propriété privée et où le prix devient un jugement social sur la valeur des biens. La publication, en 1914, de la *Theorie der Gesellschaftlichen Wirtschaft* marque, pour trois raisons, une rupture dans le développement de l'école autrichienne.

C'est, si on oublie le livre de Philippovitch (1893-99), le premier grand manuel qui expose les thèses autrichiennes. C'est, en même temps, la dernière publication importante des fondateurs de cette école. Mais, surtout, cet ouvrage marque, comme l'avait souhaité Max Weber, une tentative de réconciliation entre l'école autrichienne et l'historicisme : Wieser y intègre certains des thèmes chers aux historicistes dans un cadre conceptuel qui s'appuie sur la théorie subjective de la valeur.

La *Théorie de l'économie sociale* adopte un schéma un peu curieux que Wieser s'efforce de justifier dans sa préface. Elle part d'une analyse abstraite de la formation de la valeur dans une « économie naturelle » pour prendre en compte progressivement des facteurs concrets selon ce que Wieser appelle la méthode de l'abstraction « décroissante ». C'est dans cette phase du raisonnement que Wieser s'efforce d'analyser les éléments spécifiques à l'économie de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle qui ont été mis en évidence par les recherches empiriques.

C'est ainsi qu'il souligne le rôle des banques et des grandes entreprises. Il montre le caractère extrême et exceptionnel de la concurrence et du monopole. En fait, les situations les plus fréquentes sont des cas intermédiaires, caractérisés par l'apparition de ce qu'il appelle les institutions monoploïdes, publiques ou privées. De façon plus traditionnelle, il étudie le rôle des cartels et des trusts et il explique que la croissance des grandes firmes se traduit par une séparation progressive de la propriété et du contrôle de l'entreprise.

Dans des économies où les entrepreneurs peuvent facilement se concerter pour réduire les salaires, les travailleurs se constituent en syndicats qui deviennent efficaces quand ils contrôlent la presque totalité de l'offre de travail. Contrairement à ce que les libéraux ont pu suggérer, les syndicats n'ont pas véritablement un pouvoir de monopole. Tout ce qu'ils peuvent espérer obtenir par leur action, c'est que le taux de salaire soit égal à la productivité marginale du travail. Les libéraux ont souvent soutenu que les coalitions de travailleurs sont des entraves à la liberté du travail ; ils ont, pour les mêmes raisons, critiqué la fixation des salaires par des contrats collectifs. Cependant, la liberté de contracter n'est pas une valeur ultime. Quand les travailleurs sont dans une situation de faiblesse, on ne peut invoquer contre les coalitions le principe du « Laissez-faire, Laissez-passer » et l'institutionnalisation des syndicats devient une nécessité.

Mais l'erreur de l'individualisme n'est pas seulement de négliger les imperfections du marché, le rôle des grandes entreprises et des syndicats. Plus fondamentalement, elle est de considérer que les individus sont, par nature, indépendants et qu'ils agissent toujours par leur propre volonté. À cette thèse, Wieser oppose l'idée que l'homme est une créature de sa nation, de sa classe et de sa profession. Les besoins sont sociaux et dépendent de la culture et de l'éducation. Mais, il faut aller plus loin et admettre que ce ne sont pas seulement des considérations personnelles qui poussent les hommes à agir. La rationalité du comportement est, elle-même, sociale : les hommes se bornent, le plus souvent, à imiter leurs proches et leurs chefs. Wieser oppose, ainsi, la passivité des masses et la liberté des chefs.

Ces remarques conduisent au rejet du libéralisme classique qui avait inspiré Menger et Böhm-Bawerk. L'État, expression de la volonté commune, doit prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger l'intérêt collectif contre les « pouvoirs despotiques du capitalisme ». Wieser justifie, ainsi, l'abandon de la doctrine de « non-intervention » et défend la législation du travail qui a été élaborée à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle.

Il plaide, parallèlement, en reprenant les thèses de List, pour une protection des industries naissantes. L'argument principal est qu'il n'est pas possible d'étendre la théorie des avantages comparatifs à une analyse dynamique. Mais la position de Wieser reflète aussi ses réticences vis-à-vis de la théorie quantitative de la monnaie. Quand il analyse la formation des prix monétaires en économie fermée, il est plus proche de Tooke que de Ricardo. Il soutient que le niveau général des prix dépend

de deux facteurs : la quantité de biens de consommation qui a été produite et le revenu monétaire. Quand il étudie les mécanismes monétaires en économie ouverte, il critique la doctrine de la répartition des métaux précieux. Il souligne que les échanges internationaux ne se réduisent pas aux exportations et aux importations de marchandises. Les mouvements de capitaux apparaissent comme un facteur perturbateur qui n'a pas été pris en compte par les classiques et dont l'existence peut justifier l'intervention de l'État.

L'analyse que fait Wieser du rôle de l'entrepreneur est un des thèmes les plus novateurs de *La Théorie de l'économie sociale*. Elle sera reprise et développée par Schumpeter dans sa *Théorie de l'évolution économique*. Ici, deux idées défendues par Wieser semblent devoir s'opposer. Il ne manque jamais de souligner que les masses ne peuvent agir que sous l'impulsion d'un chef. Dans le capitalisme naissant, ce rôle était joué par l'entrepreneur individuel qui possède et dirige son entreprise. Mais, simultanément, Wieser met l'accent sur le développement de la grande entreprise qui lui apparaît comme l'effet de son efficacité technique et économique. Or, dans la grande firme, le pouvoir de l'entrepreneur s'estompe. La propriété légale et la direction de l'entreprise sont dissociées. Les actions sont réparties entre de nombreux petits porteurs qui se comportent comme des créanciers. Les dirigeants et les cadres n'ont que des responsabilités limitées ; l'efficacité de leurs ordres dépend de la manière dont ils sont exécutés par leurs subordonnés. Il n'y a plus, à proprement parler, d'entrepreneurs.

Dans une vision dynamique, cependant, il est possible de concilier ces deux thèses. Ce qui assure l'efficacité de la grande entreprise, ce n'est pas, avant tout, l'importance de son capital, c'est l'impulsion que lui donne une direction efficace. Les *pionniers* qui ouvrent la voie sont des hommes d'une habileté exceptionnelle qui combinent connaissance technique, expérience du marché et capacité d'organisation. Ils ont, de plus, l'audace des innovateurs. Quand la firme a établi sa suprématie, les problèmes deviennent plus simples. Les actions peuvent être menées selon des règles qui ont prouvé leur efficacité et la direction peut s'appuyer sur un personnel formé aux nouvelles méthodes qui n'exige pas un salaire excessif. Aux pionniers succèdent les imitateurs.

Derrière la référence à une terminologie commune et à des principes spécifiques dont le plus frappant est le rejet de l'économie mathématique, l'école autrichienne est, dès ses débuts, caractérisée par la diversité des approches et par de profondes divergences idéologiques. Cependant, de façon un peu surprenante, elle va continuer à se développer, jusqu'à nos jours, en marge du courant dominant.

Comme Menger avait abandonné sa chaire à l'Université de Vienne dès 1903, la troisième génération des économistes autrichiens fut formée par son successeur, Wieser, par Philippovitch et par Böhm-Bawerk dont le séminaire était au centre des débats théoriques. Ses représentants les plus connus furent Hans Mayer, disciple et successeur de Wieser, et Ludwig von Mises (1912). Joseph Alois Schumpeter (1908, 1912) se situa

quelque peu en marge car, s'il fut formé par Wieser et Böhm-Bawerk, son admiration pour Walras, le conduisit à développer une problématique assez hérétique.

Les difficultés rencontrées par les Autrichiens pour résoudre les énigmes de la théorie de l'imputation et élaborer une analyse cohérente des prix semblaient condamner l'école à l'échec. Cependant, les plus jeunes (Friedrich Hayek, Gottfried Haberler, Fritz Machlup, Oskar Morgenstern, Paul Rosenstein-Rodan) surent renouveler la problématique, souvent en cherchant dans l'œuvre de Menger une inspiration nouvelle. La montée du nazisme et l'Anschluss provoquèrent la dispersion des économistes autrichiens qui durent chercher refuge dans les universités étrangères, notamment aux États-Unis. Cependant, la plupart des économistes qui s'étaient exilés rejoignirent le courant dominant. Mises resta en marge. C'est dans son séminaire à l'université de New-York qu'allait prendre naissance la nouvelle école autrichienne (Murray Rothbard, Israël Kirzner, Ludwig Lachmann, Mario Rizzo, Gerald O'Driscoll). Ainsi, de Menger jusqu'à nos jours, s'est maintenue une tradition originale qui n'est pas une simple variante de la théorie néo-classique. Certes, il convient, sans doute, d'éviter le terme d'école qui pourrait induire le lecteur en erreur en suggérant une cohérence qui n'a jamais existé. Néanmoins, une approche commune demeure qui se traduit par la persistance de thèmes que l'on trouve déjà dans l'œuvre de Menger : les incertitudes qui apparaissent dans les processus, le rôle du savoir dans les décisions économiques, l'importance cruciale de l'hétérogénéité dans le fonctionnement des systèmes économiques.

Indéniablement, l'émergence et le développement de la tradition autrichienne sont entièrement dus aux livres de Menger. Quelle que soit l'originalité de ses successeurs, c'est toujours dans la lecture de Menger qu'ils trouvèrent le point de départ de leurs analyses. Ainsi, plutôt que de consacrer un développement propre à chacun des économistes autrichiens, il est commode de partir des idées de Menger en s'efforçant de replacer les contributions de Wieser et de Böhm-Bawerk par rapport à ce qui fut leur cadre de travail.

Le premier livre de Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), est un ouvrage théorique qui traite principalement du comportement des agents et de l'échange. Le second, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere* (1883), se présente comme une recherche sur la méthode des sciences sociales. Il nous a semblé nécessaire de rompre l'ordre chronologique et d'aborder la pensée de Menger en exposant d'abord sa conception de la nature et de l'objet de la science économique. En effet, chez Menger, le rôle de la réflexion philosophique n'est nullement secondaire. Elle ne se borne pas à venir étayer, après coup, ses thèses économiques. Elle est, au contraire, fondatrice. C'est l'idée que se fait Menger de l'objet de la recherche qui explique son approche de la théorie économique, qui le conduit à opposer la valeur et les prix et qui l'amène à étudier l'évaluation subjective que les individus font des biens avant d'analyser

les processus de marché. On ne peut guère comprendre les rapports entre Menger et Walras sans montrer que sa conception de la théorie économique le conduisait à privilégier l'étude de l'évaluation subjective des biens et à n'accorder qu'un bien faible intérêt à l'analyse de la détermination des prix d'équilibre dans un marché parfait où les agents disposent de toute l'information qui leur est nécessaire.

- Carl MENGER est né à Neu-Sandec en Galicie, le 28 février 1840, dans une famille de fonctionnaires et d'officiers. Il eut deux frères. Anton Menger devint en 1874 professeur de droit à l'université de Vienne. Il est célèbre par son ouvrage sur *Le Droit au produit intégral du travail*. Max Menger fut parlementaire et écrivit des ouvrages sur les problèmes sociaux. Carl Menger étudia le droit à Vienne (1859-1860) puis à Prague (1860-1863). Après avoir soutenu sa dissertation doctorale à l'université de Cracovie, il devint journaliste puis haut fonctionnaire. En 1871, Menger publia son premier livre, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* qu'il présenta comme thèse d'habilitation. En 1873, il fut nommé professeur extraordinaire à l'université de Vienne. En 1876, il devint précepteur du prince Rudolph. En 1879, il reçut une chaire d'économie politique à l'université de Vienne. En 1883, la célèbre querelle des méthodes s'engagea avec la publication de *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*. En 1884, il publia *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*. Il continua à enseigner jusqu'en 1903 où il prit une retraite anticipée pour se consacrer entièrement à la rédaction d'un traité. Il mourut en 1921 sans avoir pu réaliser ce projet.

- Eugen BÖHM Ritter von BAWERK est né à Brno en Moravie le 12 février 1851. Son père était haut fonctionnaire, il dirigeait l'administration autrichienne en Moravie. Après des études de droit à Vienne, Böhm-Bawerk entra dans l'administration fiscale. En 1875, il passa son doctorat et obtint une bourse pour poursuivre ses études à l'étranger et se préparer, ainsi, aux fonctions d'enseignant. Il travailla, durant une première année, à Heidelberg sous la direction de Knies. Il partagea sa seconde année entre Leipzig où il suivit les cours de Roscher et Iena où enseignait Hildebrand. Il a, ainsi, subi, durant sa période de formation initiale, l'influence des historicistes allemands plutôt que celle de Menger. En 1880, il obtint son habilitation et fut nommé professeur à Innsbruck. Du point de vue de ses recherches, les années qu'il passa dans cette université furent les plus fructueuses. Il publia, en 1881, sa thèse d'habilitation, *Les droits légaux et les relations juridiques sont-ils des biens économiques ?* Les deux premiers volumes de *Kapital und Kapitalzins* paraissent en 1884 et 1889. On notera aussi son long article sur la théorie de la valeur publié en 1886 dans la principale revue économique de langue allemande. Il était, alors, un économiste mondialement reconnu et un poste de professeur à Vienne lui fut proposé. Il préféra, cependant, revenir au ministère des Finances où il fut chargé de la réforme fiscale. En 1893, en 1897 et 1900 à 1904, il fut ministre des Finances dans des cabinets de « techniciens ». Il démissionna, en 1904, quand le Parlement vota une augmentation des dépenses militaires qui déséquilibrait le budget. On lui proposa, alors, le poste de gouverneur de la Banque centrale. Il refusa et un poste de professeur fut créé pour lui à l'université de Vienne. Il y organisa un séminaire où travaillèrent, en particulier, Schumpeter, Hilferding, Otto Bauer, von Mises, Emil Lederer et Richard von Strigl. Il fut président de l'Académie des sciences, conseiller privé de l'Empereur et membre de la chambre haute du Parlement. Il mourut le 27 août 1914.

• WIESER est né le 10 juillet 1851. Son père fut commissaire-général de l'armée autrichienne durant la guerre de 1859. Il fut anobli et nommé conseiller privé. Wieser fit ses études de droit à Vienne où il connut Böhm-Bawerk qui devint son beau-frère. Il bénéficia d'une bourse pour poursuivre ses études à l'étranger et pour se préparer, ainsi, aux fonctions de professeur dans l'enseignement supérieur. Il travailla sous la direction de Knies à Heidelberg et présenta, à son séminaire, une remarquable contribution sur la notion de coût d'opportunité. Il suivit, l'année suivante, les cours de Roscher à Leipzig et d'Hildebrand à Iena. En 1883, il soutint sa thèse d'habilitation sous la direction de Menger. C'est dans cet ouvrage, publié en 1884, qu'il introduisit le terme de *Grenznutzen*, l'utilité marginale, dans la traduction proposée par Alfred Marshall. Dans sa thèse, Wieser développa son analyse des coûts et sa théorie de l'évaluation des facteurs de production. En 1884, il fut nommé professeur à Prague. En 1889, il publia *Der Natürliche Value*. Il donna, dans cet ouvrage, une dimension normative à la notion de valeur et, en montrant l'importance de l'évaluation économique des biens pour toute planification rationnelle, il ouvrit la voie que suivront Mises et Hayek dans le débat sur l'économie socialiste. Enfin, en développant sa théorie de l'imputation, il posa la question de l'épuisement du produit qui sera au centre de la polémique suscitée par l'analyse de Wicksteed. En 1903, il succéda à Menger dans la chaire de professeur de théorie économique à l'université de Vienne. En 1914, il publia, à l'invitation de Weber, sa *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* qui fut, durant l'entre-deux-guerres, un des grands manuels de référence en langue allemande. Comme Menger et Böhm-Bawerk, il fut membre de la chambre haute du Parlement. Il fut ministre du Commerce de 1917 jusqu'à la chute de la monarchie en 1918. Il mourut le 23 juillet 1926. Son dernier ouvrage, *Das Gesetz der Macht*, témoigne de son glissement vers des positions proches de celles de l'extrême-droite nationaliste allemande.

## 1. LA NATURE ET L'OBJET DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

L'influence qu'avait pu exercer Ricardo sur les économistes de langue allemande avait toujours été faible et quand, en 1871, Menger publia ses *Grundsätze*, elle s'était considérablement érodée. Il pouvait donc espérer que son ouvrage, compris comme une tentative de substituer une théorie subjective de la valeur à la théorie ricardienne de la « valeur travail » recevrait, chez les économistes allemands, un accueil favorable. Ce n'est pas par simple opportunisme qu'il avait dédié son ouvrage à Roscher. Il avait de bonnes raisons de penser qu'en développant une théorie subjective de la valeur, il reprenait l'héritage des libéraux allemands. Son espoir fut déçu comme en témoignent les réactions des quatre revues économiques qui paraissaient alors en Allemagne. Celle que dirigeait Schmoller ne jugea pas même utile d'en publier un compte-rendu. Le livre de Menger ne fut pas critiqué, il fut simplement ignoré. Loin de considérer Menger comme un novateur, Schmoller ne vit en lui que « l'ultime rejeton de l'école déductive anglaise ».

Menger en vint à penser que l'obstacle auquel se heurtait la diffusion de ses idées était d'ordre méthodologique ou, plus précisément, que la conception que se faisaient les historicistes de l'objet de l'économie politique, leur interdisait de prêter attention à une œuvre essentiellement

théorique. Tout progrès de la recherche scientifique était bloqué par des principes méthodologiques erronés. La tâche la plus urgente était de les combattre.

Tel est l'objet du livre, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften*, que Menger publia en 1883. Si les *Grundsätze* étaient passés presque inaperçus, le second livre de Menger suscita une violente polémique. Schmoller, lui-même, présenta une recension dans la revue qu'il dirigeait et exprima, violemment, son désaccord. La réponse de Menger dans *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen National-ökonomie* (1884), envenima encore la querelle.

La plupart des économistes portèrent sur ce débat un jugement négatif. Ils le considérèrent comme une perte de temps et, passant du particulier au général, ils conclurent que toute discussion méthodologique est inutile : opposer induction et déduction, rationalisme et empirisme n'a guère de sens. La réaction de Pareto (1906 : 26) est, à cet égard typique : « Les discussions sur la "méthode" de l'économie politique sont sans aucune utilité. Le but de la science est de connaître les uniformités des phénomènes, il faut par conséquent, employer toutes les méthodes qui conduisent à ce but. C'est à l'épreuve que se connaissent les bonnes et les mauvaises méthodes. »

Il n'est, toutefois, par sûr que l'on doive rester fidèle à la tradition et considérer la controverse entre Menger et Schmoller comme une querelle de méthodes. Bostaph (1978) suggère que le point de départ du débat est plus épistémologique que méthodologique. Dans l'hommage qu'il rendit en 1894 à Roscher, Menger (1894, vol. 3 : 279) mettait l'accent sur ce point. « Les différences qui sont apparues entre l'école autrichienne et certains économistes de l'école historique allemande n'étaient, en aucune façon, des différences de méthode au sens propre de ce terme. Si les économistes de l'école historique allemande sont souvent décrits... comme des représentants de la méthode inductive et les économistes autrichiens comme des partisans de la méthode déductive, ceci ne correspond pas aux faits. On ne peut pas même caractériser la véritable opposition entre ces écoles comme celle qui apparaît entre une approche rationaliste et une approche empiriste [...]. Ces deux écoles reconnaissent que l'expérience est la base nécessaire pour l'étude des phénomènes réels et de leurs lois. Les deux écoles reconnaissent [...] que l'induction et la déduction sont étroitement liées, qu'elles se soutiennent mutuellement et sont des outils complémentaires du savoir. Le fondement réel des différences [...] entre les deux écoles est quelque chose de beaucoup plus important : il est lié à des conceptions opposées des *objectifs* de la recherche et des problèmes que la science économique doit résoudre. »

L'opposition entre Menger et les historicistes est double. Elle recouvre, d'abord, le débat traditionnel entre l'individualisme et le holisme. Menger admet que l'individu est l'unité ultime dans les sciences sociales. Comme son approche est génétique, il soutient que l'étude du comportement des agents est le point de départ de toute recherche dans le domaine des sciences sociales. Les économistes allemands considèrent,



au contraire, la société comme un tout dont le fonctionnement ne peut être compris qu'à partir d'une analyse globale. Cependant, cette divergence d'approche implique des conceptions différentes des rapports entre l'analyse théorique et les recherches empiriques. Menger soutient que la théorie économique peut et doit être élaborée de deux façons. En s'appuyant sur l'observation empirique, l'approche « réaliste » de la théorie permet de mettre en évidence des « régularités », des lois empiriques. Mais, par principe, il est exclu que l'on puisse ainsi construire une connaissance théorique strictement exacte. Par opposition, ce que Menger appelle la méthode « exacte » — Hayek (1952 : 54) parle, lui, de la méthode « synthétique » — permet d'élaborer des propositions qui ne reposent pas sur l'expérience. Les lois empiriques tirent leur pouvoir explicatif de leur concordance avec la réalité. Au contraire, la portée des « lois exactes » ne peut être mesurée à un tel étalon. Tester de telles propositions par des méthodes empiriques serait, selon Menger (1883 : 69), une absurdité. Schmoller nie la possibilité de l'existence de lois économiques qui ne seraient pas empiriques et rejette donc l'articulation que proposait Menger entre les approches exactes et empiriques.

### 1.1. La critique de l'historicisme

Le point de départ des critiques que l'école historique allemande faisait des classiques — n'oublions pas que Menger est, pour les historicistes, un classique — est que leurs recherches s'appuient sur l'analyse du comportement d'un homme abstrait, isolé, mû par son seul intérêt personnel. Ils tirent de ces prémisses des propositions, les lois naturelles, qui seraient valables dans toutes les sociétés. Pour les historicistes, cette prétention est mal fondée : les lois économiques sont relatives et l'objectif qu'ils se fixent est, au contraire, de tirer de l'observation des phénomènes économiques les lois du développement qui décrivent le passage d'une forme de l'organisation à l'autre.

Ils soutiennent que l'analyse économique ne doit pas partir de l'étude du comportement des individus mais de l'observation du fonctionnement du groupe social. À l'individualisme, ils opposent le point de vue « collectif ». Pour Menger, leur erreur est de considérer ces entités (la Société, l'État, la Nation) comme des sujets. La *Nation* n'est pas un être qui ressent des besoins, qui travaille et qui consomme. Elle n'est pas un sujet économique particulier et il faut, au contraire, considérer les phénomènes qui caractérisent l'économie nationale comme le résultat de l'action des hommes qui constituent la Nation.

Plus fondamentalement, la thèse des historicistes s'oppose à la conception « génétique » que Menger se faisait de la méthode scientifique. Pour lui, ce qui caractérise la science — aussi bien les sciences de la nature que les sciences sociales — c'est que le point de départ de la recherche est l'élément le plus simple qu'il est possible d'isoler. Si cette approche génétique est inséparable de la théorie scientifique, l'accusation d'atomisme que les historicistes adressent aux classiques est frivole ; elle

traduit leur incapacité à comprendre la nature même de la recherche scientifique.

Les historicistes reprochent aux classiques de supposer que les hommes ne sont mus que par leur intérêt personnel. Cette critique paraît à Menger mal fondée. En raisonnant ainsi, les économistes se bornent à isoler un des aspects les plus importants du comportement humain. Mais, surtout, Menger reproche à ses adversaires d'oublier que l'analyse traditionnelle du comportement des agents s'appuie sur d'autres hypothèses, l'omniscience et l'infaillibilité dont le rôle est tout aussi crucial. Même si les humains ne sont guidés que par leur intérêt propre, la stricte uniformité des phénomènes économiques est impossible car les individus parviennent difficilement à discerner où est leur intérêt et méconnaissent les facteurs qui déterminent leur environnement économique. Alors que les historicistes soulignent la pluralité des motifs des actions humaines, Menger met l'accent sur l'imperfection de l'information dont disposent les agents.

Si les historicistes rejetaient la théorie classique, ils proposaient simultanément un programme de travail qui, s'appuyant sur l'analogie entre les sciences sociales et la biologie, sur ce que Menger appelait l'organicisme, cherchait à déterminer les lois du développement économique. Menger critique, à la fois, l'objectif du programme et la méthode suivie.

Il juge paradoxale la position des historicistes qui, tout en niant l'existence des « lois de la nature », admettent l'existence de lois du développement qui régiraient l'ensemble des sociétés humaines. Si une telle ambition ne paraît pas injustifiée à Menger, il lui paraît difficile de tirer de l'observation des sociétés humaines à des stades différents de leur évolution des principes généraux. Les parallélismes que l'on croit remarquer ne sont pas absolus et les prétendues lois du développement historique ne peuvent prétendre à la même exactitude que les autres lois empiriques.

Si Menger estimait, au moins au début de sa vie, qu'il existe une méthode scientifique qui s'applique aussi bien aux sciences de l'homme qu'aux sciences de la nature, il rejette tout raisonnement analogique, que celui-ci soit mécaniste ou organiciste. Certes, il existe entre le fonctionnement des organismes naturels et des systèmes sociaux une série de points communs. Les organismes naturels apparaissent comme des systèmes complexes où chaque partie, chaque organe joue un rôle dans la préservation, le développement et la propagation de l'unité. Toute déficience dans le fonctionnement d'un organe spécifique se répercute sur l'unité et sur chacune de ses parties. Les organismes vivants sont des « tous » qui doivent être étudiés en tant que tels. Des observations similaires peuvent être faites sur de nombreux phénomènes sociaux et sur l'économie en particulier. Chaque partie joue son rôle dans le fonctionnement du tout et, réciproquement, le développement et la survie de chacune des parties dépend du fonctionnement de l'ensemble.

Ce qui caractérise les organismes naturels, c'est que cette fonctionnalité des parties vis-à-vis du tout n'est pas le résultat d'un calcul volontaire mais l'effet d'un processus naturel. On peut être tenté d'étendre cette conclusion à certaines institutions sociales car, non seulement, elles sont parfaitement fonctionnelles mais cette propriété n'est pas l'effet d'une volonté délibérée. Dans ce sens, ces institutions sont des « produits naturels ». On pourrait multiplier les exemples et citer le langage, le marché, les villes... Il paraît ainsi opportun d'étendre aux sciences sociales des méthodes de recherche qui se sont avérées efficaces pour comprendre les organismes vivants et distinguer une anatomie et une physiologie des systèmes sociaux.

Menger observe que de telles analogies rencontrent deux types de limite. D'abord, seuls certains systèmes sociaux apparaissent spontanément ; les autres sont l'effet d'une action humaine délibérée qui les a créés et développés. Ils apparaissent comme des mécanismes plutôt que des organismes et relèvent d'une approche « pragmatique » plutôt que d'une interprétation organique. Mais, même les institutions sociales qui sont apparues spontanément ne sont pas assimilables aux organismes naturels. Dans ces derniers, les éléments jouent leur rôle fonctionnel d'une façon mécanique. Au contraire, dans les institutions sociales, les actions sont le résultat de la réflexion, des sentiments et des efforts humains.

## 1.2. Menger et la méthode des sciences sociales

En 1871, dans sa préface des *Grundsätze*, Menger affirmait que, pour surmonter la crise de l'économie politique, il fallait appliquer un principe simple : utiliser, dans les sciences humaines, la méthode de recherche universellement acceptée dans les sciences de la nature et qu'il qualifiait, au risque de surprendre le lecteur, de méthode empirique. S'il nuança ensuite sa thèse et abandonna l'espoir d'une unification de la méthodologie des sciences, il resta fidèle à son idée fondamentale : pour comprendre le fonctionnement d'un système, il faut partir des éléments les plus simples. Hayek (1952 : 54) décrira cette méthode comme « synthétique » et Menger emploie, pour la désigner, diverses métaphores. Il parle de méthode analytique, analytique-synthétique, analytique-compositive pour adopter, le plus souvent, le terme d'exacte.

Cette idée suggère à Menger une remarque paradoxale. Alors que la tradition, reprise par exemple par Roscher, tient pour plus difficile la tâche des sciences sociales – car l'expérience n'y est guère concevable –, Menger soutient qu'elle est, au contraire, plus aisée. Dans les sciences sociales, les éléments ultimes sont les hommes et leurs attitudes sont familières au chercheur alors que, dans les sciences physiques, ces éléments ultimes doivent être « construits ». « Les éléments ultimes auquel l'interprétation exacte doit réduire les phénomènes naturels sont des "atomes" et des "forces". Ni les uns, ni les autres ne sont de nature empirique. Nous ne pouvons pas imaginer les "atomes" et nous ne

pouvons que nous représenter les "forces" naturelles et comprendre simplement les causes inconnues des mouvements réels. Ainsi, naissent des difficultés tout à fait extraordinaires dans l'interprétation exacte des phénomènes naturels. Il en est autrement dans les sciences sociales exactes. Ici, les *individus* humains et leurs *efforts*, les éléments finals de notre analyse sont de nature empirique et, ainsi, la théorie exacte des sciences sociales a un grand avantage sur les sciences exactes de la nature » (Menger, 1883 : 142).

Si l'idée que la tâche centrale de l'économie politique est de construire une théorie exacte et que cet objectif ne peut être atteint qu'en partant de l'étude du comportement de l'homme est cruciale dans l'œuvre de Menger, il n'en admet pas moins qu'il existe dans la recherche théorique deux orientations : l'approche réaliste-empirique et l'approche exacte.

Pour comprendre les phénomènes concrets, l'idée la plus simple est de chercher à se les représenter dans leur réalité empirique, c'est-à-dire dans leur totalité et leur complexité naturelle. C'est la voie que suit l'approche réaliste-empirique. Mais cette tâche ne peut pas être menée, jusqu'au bout, à bien. Les phénomènes ne se répètent pas de façon uniforme, il n'y a pas de type, au sens strict, dans la réalité empirique. La même difficulté apparaît quand on essaie d'établir les lois des phénomènes. Menger s'appuie, ici, sans le citer sur l'argument de Hume. Si l'on s'en tient à la démarche empirique, les lois ne sont que des régularités. Supposons que, selon les observations, le phénomène C suit les phénomènes A et B. La conclusion selon laquelle C suit les phénomènes A et B en *général*, c'est-à-dire dans tous les cas, y compris dans ceux qui n'ont pas été observés, transcende l'expérience, le point de vue de l'empirisme strict. On ne peut pas assurer qu'il en sera toujours ainsi. Les lois strictes des phénomènes ne peuvent jamais être les résultats de l'approche réaliste. L'orientation réaliste de la recherche théorique exclut, par principe, la possibilité d'arriver à un savoir théorique exact.

Le but de l'approche exacte est, au contraire, la détermination des lois strictes des phénomènes, ce qu'on appelle communément les lois de la nature. Le point de départ de cette approche est l'idée que tout phénomène qui a été observé, ne serait-ce qu'une fois, réapparaîtra de nouveau si les conditions sont à nouveau les mêmes. En raison des principes mêmes des lois de la pensée, un phénomène strictement typique d'un genre défini sera nécessairement suivi par un phénomène strictement typique d'une espèce définie. Les phénomènes A et B seront, dans des circonstances données, toujours suivis par le phénomène C, si A et B sont pensés comme strictement typiques et si on a observé, une fois au moins, cette succession. L'expérience n'offre aucune exception à cette règle et l'on ne peut même pas penser qu'il en soit autrement.

Menger illustre ce principe par l'exemple d'une proposition de base de la théorie des prix. La recherche exacte nous enseigne qu'une augmentation des besoins pour certains biens peut, dans certaines conditions, entraîner une hausse de leurs prix. Cette loi, considérée comme une

proposition théorique, est toujours vraie mais elle est établie sous une série d'hypothèses que Menger explicite ainsi :

- 1 - Tous les sujets économiques cherchent à préserver leurs intérêts.
- 2 - Ils ne commettent aucune erreur dans la définition de l'objectif qu'ils poursuivent et dans les moyens de l'atteindre.
- 3 - La situation économique leur est connue, au moins dans la mesure où elle affecte les prix.
- 4 - Aucune force extérieure ne les empêche de poursuivre le but qu'ils se sont fixés, à savoir leurs intérêts économiques.

Cette liste est surprenante. Menger n'évoque ni les rendements, ni la période d'analyse, ni plus généralement les facteurs qui déterminent l'ajustement de l'offre. Il met, au contraire, l'accent sur des hypothèses dont le rôle avait été jugé, jusque là, secondaire : le comportement des agents, leur rationalité, la nature de l'information dont ils disposent.

Bien sûr, dans les économies réelles, ces présuppositions ne sont pas toujours réalisées et les prix réels, effectifs, s'écartent des prix « économiques » qui sont les objets de la théorie exacte. Dès lors, dans le monde empirique, un accroissement *réel* des besoins n'est pas nécessairement suivi par une augmentation *réelle* des prix. Ainsi, la loi que nous avons évoquée — une augmentation des besoins entraîne une hausse des prix — n'est pas vraie quand elle est testée dans une situation réelle prise dans toute sa complexité.

Une telle observation permet-elle de rejeter cette proposition ? Pour Menger, il ne saurait en être question : cette loi est vraie, quand on la considère d'un point de vue adéquat, c'est-à-dire du point de vue de la recherche exacte. Elle est vraie, sous des propositions définies. Par contre, une loi empirique a pour objet le comportement des prix réels. Elle est donc sujette à des exceptions. On dirait volontiers aujourd'hui qu'elle est, par opposition aux lois exactes, falsifiable.

Cette volonté de préserver le « noyau dur » de la théorie, de le mettre à l'abri de toute tentative de réfutation empirique, n'est pas sans évoquer l'attitude de Walras vis-à-vis de la théorie pure. On pourrait être tenté de penser que les lois exactes de Menger sont des propositions qui découlent d'une pure axiomatique des choix. De certaines hypothèses, à vrai dire arbitraires, la recherche exacte aurait déduit certaines lois, qui n'ont pas été vérifiées empiriquement, mais dont on pourrait, néanmoins (?), soutenir qu'elles sont toujours vraies du point de vue de la théorie pure.

Il faut donc souligner que Menger rejette une telle interprétation. Il souligne que la recherche exacte s'appuie non sur une axiomatique mais sur la méthode synthétique : les hypothèses dont elle part ne sont pas arbitraires, elles découlent d'une analyse préalable que Menger semble assimiler à une induction. Hayek (1952 : 54-56) nous apporte, sur ce point, une indication précieuse. Dans le compte-rendu qu'il fit du livre de Menger, Schmoller (1883 : 42) avait naturellement qualifié ce raisonnement de « déductif ». Menger biffa ce terme sur son exemplaire personnel et inscrivit au-dessus l'adjectif « synthétique » qui désignait, alors, une approche qui présuppose l'usage successif de l'induction et de la

déduction. Dans une lettre adressée à Walras (Antonelli, 1953), Menger critiquant l'utilisation des mathématiques dans la recherche économique, explicite les raisons pour lesquelles il se refuse à suivre les propositions de Walras et à accepter la méthode « soi-disant » rationnelle. Il soutient que, pour comprendre les phénomènes économiques — il prend de nouveau l'exemple des prix — il faut remonter aux motifs qui font agir les hommes dans l'échange et non partir d'axiomes qui sont, à ses yeux, nécessairement arbitraires.

La première étape du raisonnement est analytique ; elle consiste à construire les objets de la recherche que, par opposition aux « types réels », on peut qualifier de « types exacts ». Menger souligne que ces concepts de base ne sont pas arbitraires et qu'il est vain d'espérer arriver à des universaux simplement en généralisant le contenu d'un terme et en diminuant la spécificité de son contenu. Il affirme que la recherche théorique doit déterminer les éléments les plus simples de toute chose réelle et qu'elle doit les considérer comme strictement typiques parce qu'ils sont les plus simples. Ainsi, l'atomisme ou, ce qui revient au même, l'individualisme méthodologique, est une caractéristique cruciale de la théorie exacte. Le problème est que cette thèse est plutôt affirmée que démontrée. On ne comprend pas clairement pourquoi les éléments les plus simples doivent être considérés comme strictement typiques et pourquoi les relations que l'on peut établir entre eux sont des lois exactes qu'il serait absurde de soumettre à une vérification empirique.

Menger (1883 : 43) n'a cessé de souligner que le but de la recherche n'est pas simplement de connaître les phénomènes, c'est-à-dire d'en former une image mentale, mais de les comprendre, c'est-à-dire de savoir les raisons pour lesquels ils existent et pourquoi ils sont ce qu'ils sont. En d'autres termes, il s'agit de déterminer la nature générale des phénomènes économiques et des relations générales qui existent entre eux. C'est cette conception qui l'amène à considérer que les mathématiques ne sont qu'une science auxiliaire, qu'elles sont une technique d'exposition mais non une méthode de recherche. Si, comme le soutenait Walras, la science économique cherche « simplement » à déterminer des rapports de grandeurs, si la théorie de la valeur n'a pour objet que l'étude des prix relatifs, alors les mathématiques apparaissent, par nature, comme l'outil, par excellence, des démonstrations. Plus généralement, on peut considérer la théorie pure comme un système qui déduit des conclusions d'axiomes posés *a priori*. Walras, pour caractériser son approche, parle indifféremment de méthode rationnelle (par opposition au pur empirisme) ou de méthode mathématique.

Menger rejette cette thèse car, comme il l'écrit à Walras, « ce ne sont pas des rapports de grandeurs que nous recherchons mais aussi l'essence des phénomènes économiques. Mais comment parviendrions-nous maintenant à connaître cette essence, par exemple l'essence de la valeur, [...] d'une manière mathématique ? La méthode mathématique [...] ne serait pas, en tout cas, adéquate à la solution de la partie susmentionnée du problème économique. » (Menger, février 1884, *in* Antonelli, 1953 :

280). Ainsi, pour Menger, les mathématiques sont une méthode d'exposition et non de recherche. Il reprendra cette thèse dans le compte-rendu qu'il fit des *Recherches sur la théorie des prix* d'Auspitz et Lieben. Il rejette leur approche mathématique parce qu'elle est hypothétique et non pas « synthétique » et parce qu'ils utilisent la géométrie non seulement pour représenter graphiquement leurs conclusions mais pour les démontrer.

Cette conception de l'objet de l'économie politique introduit une fracture profonde entre Menger d'un côté, Walras et Jevons de l'autre. Le problème n'est pas seulement celui de l'usage des mathématiques dans les ouvrages de théorie économique. La question est celle de l'objet de la science qui, pour Jevons et Walras est celle de la détermination des prix d'équilibre alors qu'il s'agit, pour Menger, de comprendre l'essence de la valeur.

Les positions défendues par Menger conduisent à le considérer comme un anti-nominaliste ou même comme un essentialiste (Hutchison, 1973 : 18). Cependant, il faut souligner le caractère apparemment paradoxal de cette thèse. « L'école de penseurs que je propose d'appeler les essentialistes méthodologiques fut fondée par Aristote qui enseigna que la recherche scientifique doit pénétrer l'essence des choses pour les expliquer. Les essentialistes méthodologiques ont tendance à formuler les questions scientifiques dans des termes tels que "Quel est le problème ?", ou "Quelle est la force ?" ou "Qu'est-ce que la justice ?" et ils croient qu'une réponse pénétrante à de telles questions en révélant le sens réel ou essentiel de ces termes et donc la nature réelle ou véritable des essences qu'ils désignent est, au moins, un prérequis nécessaire de la recherche scientifique, sinon sa tâche essentielle » (Karl Popper, 1976 : 37-8).

Indéniablement, les analyses de Menger rentrent parfaitement dans ce cadre. La difficulté naît de ce que Popper considère que l'essentialisme méthodologique constitue l'argument principal que l'on peut invoquer pour soutenir que les sciences sociales doivent adopter la méthode historique. Ainsi, la coexistence chez Menger de l'individualisme méthodologique et de l'essentialisme, son rejet de l'historicisme et sa défense d'une approche exacte de la recherche théorique apparaissent comme difficilement conciliables. Il n'est pas surprenant que ses successeurs aient apporté à cette question des réponses diverses ou même contradictoires, certains comme Wieser se rapprochant de l'historicisme alors que Hayek maintenait fermement une analyse qui oppose l'individualisme à l'historicisme.

### 1.3. L'origine des institutions sociales

Si, aujourd'hui, certains des thèmes développés par Menger – son essentialisme, sa conception de la recherche exacte – sont rarement évoqués, on ne cesse de revenir sur une thèse qui lui est chère : l'idée que certaines institutions ne sont pas l'effet d'une volonté collective, d'un dessein mais sont le résultat involontaire de l'action des hommes. Elle apparaît d'abord dans les *Grundsätze* quand Menger étudie l'origine de la

monnaie et s'efforce de montrer qu'elle ne se trouve pas dans une décision de l'État ou dans une convention passée entre les hommes mais dans la coutume ou, plus précisément, qu'elle est l'effet du comportement d'individus qui n'ont en vue que leur intérêt personnel et qui créent ainsi involontairement un bien « collectif ». Elle est reprise dans la partie des *Recherches sur la méthode des sciences sociales* où Menger étudie les analogies que l'on peut faire entre les phénomènes sociaux et les organismes naturels. Le projet est, ici, plus ambitieux. Il s'agit, à la fois, de rejeter l'organicisme et de montrer comment la théorie exacte, autrement dit l'atomisme, permet d'élaborer une théorie des institutions.

Le plus souvent, quand on a voulu expliquer l'émergence des structures sociales « organiques », on a invoqué l'histoire, la volonté collective, l'action d'hommes qui cherchaient à atteindre un objectif, bref ce que Menger appelle des facteurs sociaux téléologiques. Contre cette thèse, Menger soutient que l'on doit utiliser, pour comprendre leur origine, la méthode exacte. Ces institutions ne sont pas toujours nées d'une action délibérée ; elles sont, aussi, le résultat involontaire, inattendu des efforts d'individus qui n'avaient nullement en vue un projet collectif mais qui poursuivaient seulement leurs intérêts individuels. Pour reprendre les termes de Menger (1883 : 158), ces institutions sont « le résultat social inattendu de facteurs téléologiques individuels ». Cette question est particulièrement importante pour Menger puisqu'elle lui permet d'établir trois propositions importantes. La méthode qu'il préconise, l'approche exacte, ne permet pas simplement de comprendre le comportement des agents mais d'expliquer l'origine de certaines institutions. Le rôle de la main invisible qui coordonne l'activité des agents est étendu. Les classiques avaient montré que les mécanismes de marché permettaient de rendre compatibles les plans des agents, d'adapter la production au niveau et à la structure de la demande. Menger va beaucoup plus loin. Il soutient que la main invisible permet de créer des structures sociales (le marché, la monnaie, la ville...) à l'intérieur desquelles se développeront les activités des agents. L'originalité de cette thèse apparaît mieux quand on compare les analyses de Walras et de Menger. Pour Walras, les marchés parfaits n'apparaissent pas spontanément, ils doivent être créés et réglementés par la puissance publique. Enfin, Menger souligne que les agents connaissent mal leur environnement et qu'ils sont donc incapables de prévoir les conséquences de leurs actes. Il importe donc de comprendre les conséquences inattendues des choix individuels. L'idée de Menger est que, même dans ce contexte, un ordre spontané va s'établir parce que le comportement des hommes donnera naissance à des institutions qui facilitent la communication entre les agents et leur fournissent l'information dont ils ont besoin.

L'exemple que développe Menger est celui de la monnaie. Dans presque tous les pays qui ont pratiqué le troc, certains biens ont progressivement été acceptés par tous en échange des biens vendus sur le marché. Ce qu'il y a de remarquable, c'est que ces marchandises étaient acceptées même par ceux qui n'en avaient pas l'usage ou qui en



possédaient suffisamment pour satisfaire leurs besoins. Ainsi, parmi la masse des marchandises, certaines furent choisies pour devenir moyen d'échange et constituèrent la monnaie, au sens large de ce terme.

Or, l'idée qu'un bien puisse être cédé par son propriétaire en échange d'une marchandise qui lui est moins utile, constitue un paradoxe. Ainsi, les économistes qui ont cherché à comprendre l'origine de la monnaie, l'ont expliquée soit par l'intervention de la puissance publique, soit par un accord consensuel. Cette conclusion semble inacceptable à Menger car on n'a pas d'exemple d'une marchandise qui soit devenue monnaie par la loi. Quand celle-ci est intervenue, ce ne fut que pour entériner l'usage.

Si l'approche « pragmatique » conduit à une impasse, il faut comprendre pourquoi un bien est accepté, par tous, en échange même s'il n'est pas utile pour l'individu qui le reçoit. La réponse de Menger s'appuie sur l'idée développée par bien des économistes avant lui : le troc direct est inefficace car il suppose une condition — la double coïncidence des désirs — qui est rarement satisfaite.

Cependant, dans une économie de troc, chacun peut observer qu'il y a une plus grande demande pour certaines marchandises que pour les autres. Ainsi, il peut supposer qu'il trouvera plus facilement parmi les demandeurs de ces biens des individus disposés à céder les marchandises qu'il veut acquérir. Un homme qui sait que les biens qu'il possède sont demandés par un petit nombre d'individus, acceptera d'entrer dans un échange indirect. Il cédera les biens qu'il possède contre des marchandises plus facilement vendables, on dirait, aujourd'hui, plus « liquides », même si ces biens n'ont pour lui aucune utilité car il pourra facilement les échanger contre ceux qu'il désire. « Ainsi, l'intérêt économique des individus et leur connaissance accrue de leurs intérêts *individuels* les conduit à échanger leurs biens contre des marchandises plus facilement vendables même s'ils n'ont pas immédiatement besoin de ces dernières sans accord consensuel et sans contrainte légale, même sans aucune considération de l'intérêt public. » (Menger, 1883 : 154). Certaines marchandises serviront, donc, plus fréquemment de moyen de paiement et on peut les considérer comme les ancêtres de la monnaie.

L'argument central de Menger est que chaque individu, considéré isolément, a intérêt à échanger les biens qu'il possède contre une marchandise plus facilement vendable. Il suffit, pour qu'il réalise une telle opération, qu'il sache qu'elle lui permettra d'acquérir à moindre coût les biens qu'il désire. Cette connaissance ne sera pas acquise simultanément par tous les membres du groupe. Mais si certains d'entre eux comprennent qu'ils ne pourront ainsi acquérir les biens qu'ils désirent, le succès de telles opérations montrera aux autres comment ils peuvent mener à bien les échanges.

Le point de départ de Menger — tout développement d'une économie de troc bute sur l'obstacle de la double coïncidence des désirs — avait été analysé par de nombreux économistes comme en témoigne l'abondante bibliographie qu'il a rassemblée. Son apport spécifique est de montrer que la théorie de la monnaie présuppose une théorie de l'échangeabilité.

L'erreur qui, aux yeux de Menger, empêche de comprendre le rôle de la monnaie dans l'économie, c'est l'hypothèse qu'à un moment donné du temps, toutes les marchandises sont, l'une par rapport à l'autre, dans un rapport donné d'échange, en d'autres termes, qu'elles peuvent s'échanger, à volonté, à un prix déterminé. Or, cette hypothèse est irréaliste puisque l'observation du marché montre qu'il est, en général, impossible de revendre un bien au prix pour lequel il a été acquis. Une des caractéristiques fondamentales du marché est qu'il existe une différence entre le prix d'achat et le prix de vente.

Le même raisonnement peut s'appliquer aux villes, à l'État, au langage, à la morale et aux lois, si on prend cette expression dans un sens large, c'est-à-dire si on pense, non aux dispositions législatives, mais aux règles qui naissent de la coutume. La loi n'est pas toujours le résultat d'une volonté commune qui cherche consciemment à améliorer le bien-être collectif. Certes, elle est parfois établie par une autorité supérieure qui protège, ainsi, les faibles qui lui sont assujettis mais, au moins au début de la civilisation, on peut parler, au sens strict, de la loi comme d'une expression de la volonté de la Nation. Dans ces conditions primitives, chaque individu, même s'il n'est pas directement opprimé, craint que des actes de violence ne viennent menacer ses intérêts. De cette conviction naît l'idée qu'il faut imposer des limites à l'action des hommes. Bien sûr, ce sentiment n'est pas le résultat de la réflexion d'un individu et encore moins de la délibération d'un conseil. Elle apparaît, au contraire, dans l'esprit des hommes qui composent la communauté quand ils deviennent de plus en plus conscients de leur propre intérêt. Graduellement cette conviction se répand et chacun comprend la nécessité de respecter certaines règles. Plus précisément, chacun comprend que *son* intérêt est que ces règles soient respectées. Ainsi, « la protection de ce que chacun reconnaît comme *son* intérêt devient l'intérêt de chaque individu » (Menger, 1883 : 226). L'apparition d'un pouvoir coercitif, qui impose le respect de la loi, sera la conséquence naturelle de cette évolution car de telles règles n'ont de sens que si leur application n'est pas laissée à la discrétion de chacun.

C'est sur cette analyse que Menger s'appuie pour justifier ce que l'on peut appeler un libéralisme conservateur qui condamne de façon symétrique le conservatisme de l'école historique des juristes et l'activisme de certains libéraux. Aux premiers, il reconnaît le mérite d'avoir combattu des projets de réforme prématurés ; mais, il leur reproche de ne pas avoir compris que la législation peut, dans certains cas, modifier la coutume au bénéfice du bien commun. Il critique l'activisme des seconds. Il soutient qu'ils considèrent, à tort, que l'État et toutes les institutions sociales sont le résultat de la volonté délibérée des hommes ou de leurs dirigeants. Les libéraux sont ainsi conduits à soutenir que toutes les institutions sociales d'origine organique sont des abus auxquels il faut mettre fin. Ainsi, ils défendent des réformes qui sont, sans doute, plus arbitraires que les règles traditionnelles auxquelles elles viendraient se substituer. Un désir unilatéral d'innovation conduit les libéraux à remplacer des coutumes

nées de la Nation et pour la Nation par des lois qui ne servent que les dirigeants.

Cette critique vise explicitement Smith et ses disciples. Menger leur reproche de ne pas avoir compris l'importance, pour la société, des structures organiques et la nécessité de les préserver. Ce qui caractérise, selon lui, Smith et ses disciples, c'est un rationalisme libéral qui conduit à des efforts impétueux pour détruire ce qui existe et pour créer de nouvelles institutions sans que le législateur puisse s'appuyer sur des connaissances et une expérience suffisantes.

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, le libéralisme fut, de tout côté, attaqué. Nombreux furent les néo-classiques qui défendirent – le plus souvent, il est vrai, prudemment – l'intervention de l'État et qui suggérèrent des réformes : Walras en est, sans doute, le meilleur exemple. Si le libéralisme de Menger ne doit pas faire de doute, il est néanmoins tempéré par un conservatisme qui le conduit à défendre des règles coutumières qui pouvaient apparaître comme désuètes et à reprocher aux classiques leur rationalisme et leur activisme.

## 2. LA THÉORIE SUBJECTIVE DE LA VALEUR

Dans l'œuvre de la plupart des néoclassiques, le terme « valeur » n'est guère plus qu'une réminiscence. Il a perdu son rôle analytique et, pour couper court à toute confusion, Jevons s'en interdit l'emploi. Chez Menger, au contraire, le concept de valeur joue un rôle crucial. Confronté à l'insuffisance de ses ressources, l'agent économique estime l'importance qu'ont, pour lui, les biens qui contribuent à la satisfaction de ses besoins. La valeur d'usage subjective est ainsi déterminée avant l'échange et même dans des situations où aucune transaction n'est envisagée. Si, toutefois, deux individus se rencontrent, c'est en comparant le taux d'échange proposé à la valeur du bien qu'ils évaluent le gain qu'ils peuvent tirer d'une transaction. Le prix sera nécessairement fixé à l'intérieur de l'intervalle que bornent les valeurs que les partenaires attribuent aux biens.

Ainsi, Menger oppose la valeur, jugement subjectif que l'homme porte sur les choses, et le prix, grandeur objective qui n'apparaît que dans l'échange. Conceptuellement distincts, le prix et la valeur sont quantitativement différents car il n'y a aucune raison pour que l'importance qu'un homme attribue à un bien coïncide avec l'estimation qu'en donne le marché.

Menger raisonnait, le plus souvent, sur un individu isolé qui n'avait qu'épisodiquement des contacts avec d'autres agents. Böhm-Bawerk reprit et développa sa thèse pour analyser les choix d'un individu qui a régulièrement accès au marché. Wieser étendit le raisonnement au cas d'une société communiste où l'autorité cherche à estimer la valeur d'usage sociale des biens, ce qu'il appelle leur valeur naturelle.

Wieser appliqua la théorie subjective de la valeur à l'analyse des coûts. Sa première tentative remonte à 1876 où il présenta, au séminaire de Knies, une communication intitulée « Über das Verhältnis der Kosten zum Wert ». L'idée est que la rareté des facteurs de production empêche la satisfaction de tous les besoins et que leur application à la production d'un bien diminue la production d'un autre bien. Ainsi, le coût d'opportunité d'un bien est l'utilité des biens qui ont été perdus, c'est-à-dire des biens qui auraient pu être produits avec les mêmes ressources. Pantaleoni suggéra d'appeler « loi de Wieser » cette proposition. Partant de cette idée, Wieser développa une nouvelle analyse de l'imputation. Écartant le principe de la perte qu'avait utilisé Menger, il expliqua comment la notion de contribution productive permet de déterminer la rémunération des facteurs de production ou plus précisément de montrer comment la valeur des biens de consommation se répartit entre les divers facteurs qui ont permis de le produire.

Menger n'avait que brièvement abordé le problème de la formation des prix. Sur les bases qu'il avait posées, Böhm-Bawerk élaborait une analyse des enchères. Son raisonnement suggère que, quand le nombre d'agents qui participent au marché augmente, la zone d'indétermination, à l'intérieur de laquelle se fixe le prix, diminue. Cette conclusion évoque le résultat obtenu par Edgeworth. Cependant, les deux modèles sont profondément différents. Dans le système de renégociation sur lequel raisonne Edgeworth, la convergence découle de la multiplication de couples d'agents parfaitement identiques. Dans son étude des enchères, Böhm-Bawerk invoque l'hétérogénéité des agents pour montrer que la zone d'indétermination diminue quand le nombre de participants au marché augmente.

Dans la première phrase des *Grundsätze*, Menger rappelle que « toutes les choses sont soumises à la loi de la cause et de l'effet ». L'activité de l'homme comme consommateur et comme producteur est dirigée vers la satisfaction de ses besoins, non seulement de ses besoins présents mais aussi de ses besoins futurs qui, par nature, sont incertains. Aristote soutenait que l'on pouvait parler de la santé comme de la cause de la promenade ; de la même façon, Menger soutient que les besoins sont la cause de la valeur subjective non seulement des biens de consommation mais aussi des biens de production.

Les choses utiles sont celles qui nous permettent de satisfaire nos besoins. Quand nous avons pris conscience de cette relation et que nous savons utiliser ces choses à nos fins, elles deviennent, pour nous, des biens. Cette définition met l'accent sur le pouvoir et sur le savoir. La relation causale entre le bien et le besoin n'est pas une relation technique, objective. C'est peut-être à tort que les hommes attribuent à une chose la capacité de satisfaire leurs désirs ; le bien peut être imaginaire dans ce sens qu'il n'a pas les propriétés que l'on lui prête. Ainsi, au cours de l'histoire, quand les hommes approfondissent leur connaissance des choses et de la nature humaine, certains objets perdent leur qualité de biens alors que d'autres l'acquièrent.

Les biens de premier ordre sont ceux qui satisfont directement nos besoins. Les biens d'ordre supérieur sont leurs moyens de production. Cette opposition est fondamentale dans la théorie autrichienne. En effet, les biens de premier ordre tirent leur valeur de l'importance des besoins qu'ils permettent de satisfaire. La valeur des biens d'ordre supérieur découle de la valeur des biens de consommation qu'ils permettent de produire. L'opposition vis-à-vis de la thèse ricardienne est totale. La cause, les coûts de production, devient l'effet et l'effet devient la cause.

Ce changement radical ne va pas de soi. La production est un processus temporel et on a coutume de considérer ce qui est antérieur comme la cause et ce qui est postérieur comme l'effet. C'est, dans ce sens, que l'on peut être tenté de considérer les dépenses faites au début du processus comme la cause de la valeur du produit. Pour Menger, cependant, cet argument est fallacieux. Ce que le producteur a en vue au début du processus productif, ce sont ses besoins futurs et la valeur anticipée des produits futurs doit justifier ses dépenses. C'est donc la valeur future actualisée des biens du premier ordre qui doit être imputée aux biens d'ordre supérieur. Comme ni le résultat du processus de production, ni les besoins futurs ne sont parfaitement prévisibles, l'incertitude est au cœur du système.

## 2.1. La nature et l'origine de la valeur des biens de premier ordre

Si les quantités de biens dont dispose un individu ne lui permettent pas de subvenir à l'ensemble de ses besoins, elles vont devenir l'objet d'un double calcul. L'homme va les économiser, les affecter au mieux pour satisfaire ses aspirations. Mais, du fait même que l'agent établit une relation entre ses besoins et les biens, il attribue une valeur à ces derniers. « La valeur est, ainsi, l'importance que des biens particuliers [...] ont pour nous parce que nous savons que nous dépendons d'eux pour satisfaire nos besoins. » (Menger, 1871 : 115)

Menger, comme Jevons et Walras, raisonne à la marge. Toutes les unités d'un stock d'un bien homogène sont interchangeables ; elles ont, donc, toutes la même valeur que l'on peut estimer par le principe de la perte. Si le stock du bien diminue d'une unité, l'individu doit réaffecter les ressources dont il dispose et certains de ses besoins, les moins urgents, ne sont plus satisfaits. C'est l'importance que l'individu attribue à ses besoins marginaux qui détermine, pour lui, la valeur de ce bien.

La valeur est subjective : c'est un jugement qui reflète l'activité de l'homme, la connaissance qu'il a de ses besoins et de la capacité des biens à les satisfaire. Les biens n'ont pas de valeur intrinsèque : le même bien sera évalué de façon différente par deux individus. C'est cette hétérogénéité qui justifie le développement des échanges : la valeur que l'acheteur impute au bien est supérieure à l'estimation qu'en fait le vendeur.

Pour illustrer son raisonnement, Menger s'appuie sur un tableau dont ses lecteurs ont donné des interprétations différentes. James Dingwall et Bert F. Hoselitz qui ont traduit les *Grundsätze* en anglais, suggèrent qu'il

décrit une relation entre les quantités de biens que consomme un individu et son bien-être. En colonne, figureraient les divers biens et en ligne leurs quantités. Les chiffres qui apparaissent dans la table seraient des utilités marginales. Böhm-Bawerk (1889, t. 2 : 140) proposa une interprétation qui nous semble plus conforme aux intentions de Menger. Selon lui, les chiffres romains placés en haut des colonnes désignent les besoins généraux selon leur ordre d'importance. Par exemple, la colonne I exprime, pour un individu donné, l'importance qu'il accorde à ses besoins en nourriture. La colonne II pourrait représenter les besoins en logement... En ligne, figurent les besoins concrets. Les chiffres eux-mêmes indiquent l'importance relative des besoins concrets. Le rang 10 désigne le besoin le plus important.

Le tableau de Menger (1871 : 127) : l'interprétation de Böhm-Bawerk

Besoins concrets	Besoins généraux									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Premier	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Second	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Troisième	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
Quatrième	7	6	5	4	3	2	1	0		
Cinquième	6	5	4	3	2	1	0			
Sixième	5	4	3	2	1	0				
Septième	4	3	2	1	0					
Huitième	3	2	1	0						
Neuvième	2	1	0							
Dixième	1	0								
Onzième	0									

Le tableau de Menger est une description du facteur subjectif, c'est-à-dire de la relation entre le bien-être de l'individu et la satisfaction de ses besoins. En notant  $U$  le bien-être de l'agent et  $e_{j,t}$  ( $j = 1, \dots, n ; t = 1, \dots, T$ ) le degré de satisfaction du besoin  $j$  à la période  $t$ , on a

$$U = f(e_{1,1}, \dots, e_{j,1}, \dots, e_{n,1}; \dots; e_{1,t}, \dots, e_{j,t}, \dots, e_{n,t}; \dots; e_{1,T}, \dots, e_{j,T}, \dots, e_{n,T})$$

Cependant, la nature même de la relation entre la satisfaction des besoins et le bien-être ne va pas de soi. On peut supposer que  $f$  est une fonction mais, qui, à la différence des fonctions d'utilité traditionnelles, ne serait pas nécessairement continue et dérivable en tout point.

Georgescu-Roegen (1968 : 250) soutient, cependant, que Menger définit, dans son tableau, un ordre lexicographique. La relation entre besoins et bien-être repose, selon lui, sur trois principes :

- Les individus ont différents besoins généraux : la nourriture, le logement, l'habillement. Chacun de ces besoins consiste en une séquence de besoins concrets qui ne peuvent être satisfaits que dans un ordre déterminé. Pour préserver notre vie, il nous faut consommer une certaine

quantité de calories. Mais, l'expérience nous apprend qu'une telle ration entraîne des carences et que d'autres aliments sont nécessaires pour préserver notre santé. Quand ses besoins vitaux sont satisfaits, l'homme consomme de la nourriture pour le plaisir.

- Tous les besoins concrets d'un individu sont ordonnés selon l'échelle de leur importance. L'ordre est complet.

- Les besoins concrets peuvent être satisfaits, durant une période déterminée, par une dose définie d'une ou de plusieurs marchandises.

Cependant, l'originalité de la thèse de Georgescu-Roegen est qu'il soutient que la relation entre les besoins et le bien-être est un ordre lexicographique et non une fonction. Le tableau de Menger serait un classement des besoins et l'agent ne prendrait jamais en compte un besoin inférieur tant que tous les besoins supérieurs n'auraient pas été satisfaits. S'il en est ainsi, les besoins  $1, \dots, j, \dots, n$  sont classés par ordre d'importance. Ils admettent tous un point de saturation. Soit  $e_1, \dots, e_j, \dots, e_n$  les degrés de satisfaction de ces besoins. Soit  $\bar{e}_1, \dots, \bar{e}_j, \dots, \bar{e}_n$  le degré de satisfaction des besoins au point de saturation. Pour comparer deux situations, l'agent considère, d'abord, le degré de satisfaction du premier besoin. Si

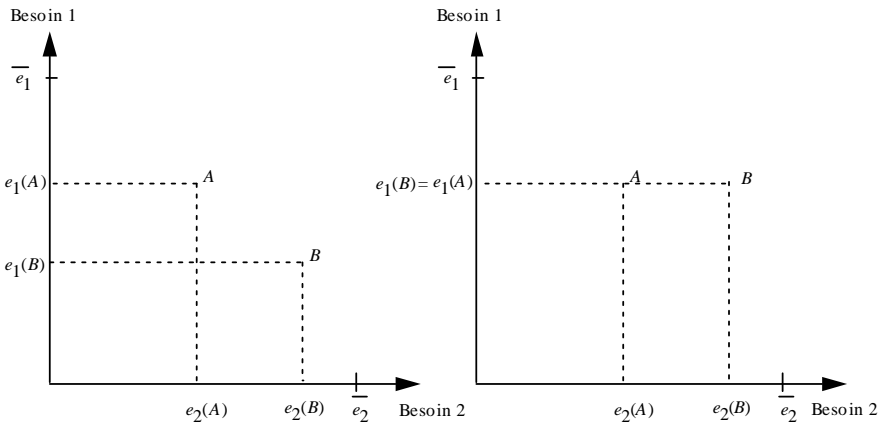
$$e_1(A) > e_1(B) \quad e_1(B) < \bar{e}_1$$

et si le premier besoin n'est pas satisfait dans la situation  $B$ , l'agent préfère la situation  $A$ . Cependant, si le premier besoin est totalement satisfait ou si le degré de satisfaction est identique dans les deux cas

$$e_1(A) = e_1(B)$$

l'agent prend en compte le second besoin. Il préfère, alors, la situation où ce second besoin est le mieux satisfait. Si, dans les deux cas, le second besoin est totalement satisfait ou si le degré de satisfaction de ce second besoin est le même en  $A$  qu'en  $B$ , l'agent prend en compte le troisième.

Figure 1 : La relation entre bien-être et besoin, l'interprétation de Georgescu-Roegen



Ainsi, quand le point  $B$  est situé au sud de  $A$ ,  $A$  est préféré sauf si le premier besoin est saturé. Si  $A$  et  $B$  sont sur la même horizontale, le point situé le plus à l'Est est préféré. Autrement dit, l'agent choisit toujours de mieux satisfaire le besoin qu'il estime le plus urgent tant que cette possibilité lui est offerte.

Georgescu-Roegen nous incite donc à penser qu'il existe entre Menger et les néo-classiques une différence radicale. Non seulement, la notion de fonction d'utilité n'apparaît pas dans le raisonnement de Menger mais, comme la relation entre le bien-être et la satisfaction des besoins est un pré-ordre lexicographique, il est impossible d'établir entre l'analyse de Menger et celle de Jevons et de Walras une équivalence indirecte. Cependant, on ne trouve, dans l'œuvre de Menger, aucun texte que l'on puisse invoquer en faveur de cette interprétation. La thèse de Böhm-Bawerk semble plus solide. Certes, le concept de fonction d'utilité n'apparaît pas dans l'œuvre de Menger mais son raisonnement implique l'existence d'une relation entre la consommation des biens et le bien-être de l'agent. L'originalité de Menger est que cette relation est indirecte puisqu'elle découle de deux facteurs : le facteur objectif et le facteur subjectif. Le facteur subjectif est la relation entre bien-être et besoin, le facteur objectif est la relation entre consommation des biens et satisfaction des besoins. En combinant ces deux relations, Menger construit une théorie du comportement du consommateur qui a, certes, des traits spécifiques mais qui n'est pas radicalement différente de celle de Jevons et de Walras.

Tant que face à chaque besoin concret, il n'existe qu'un bien susceptible de le satisfaire, l'analyse du facteur objectif reste simple. Ce bien sera, d'abord, affecté au besoin le plus pressant ; quand celui-ci est satisfait, le bien est utilisé à des besoins moins urgents. La valeur d'usage du bien est déterminée par le principe de la perte et c'est par ce biais que le calcul à la marge est introduit dans l'analyse. Supposons que le stock total de biens dont dispose l'agent soit réduit d'une unité. L'individu renoncera à satisfaire son besoin le moins urgent. Si le bien est homogène, la valeur de chacune de ses unités est la même ; elle est déterminée par l'importance qu'accorde l'agent au besoin le moins pressant que son stock de biens lui permet de satisfaire.

On peut, cependant, penser qu'un besoin peut être satisfait par plusieurs biens qui apparaissent alors comme des substituts. Si la différence est purement quantitative, si par exemple, le besoin de chaleur peut être satisfait par plusieurs combustibles, la difficulté est résolue en remarquant qu'une plus grande quantité du combustible le moins efficace permet de satisfaire ce besoin de la même façon qu'une quantité moindre de l'autre bien. La valeur de ces deux quantités différentes sera identique. On peut, alors, se ramener au cas d'un bien homogène en prenant en compte simplement les propriétés physiques des biens.

Un besoin concret peut, aussi, être satisfait de façon qualitativement différente, par plusieurs biens. La valeur d'un bien dépend, alors, de trois éléments : l'importance accordée par l'agent au besoin, la valeur des



substituts disponibles, la différence qualitative entre les services rendus par les divers biens. Menger soutient que la valeur du bien de meilleure qualité est égale à l'importance du besoin le moins urgent qu'il permet de satisfaire moins une quantité de valeur qui sera d'autant plus grande

- que la valeur du bien de qualité inférieure qui permet, aussi, de satisfaire ce besoin est faible,
- que l'agent économique accorde moins d'importance à ce que le besoin soit satisfait grâce au bien supérieur.

La proposition de Menger ne va pas de soi et on peut l'illustrer par un exemple simple. Supposons qu'un agent détienne 1 unité de bien *A*, le bien supérieur, et 1 unité de *B* le bien inférieur. Supposons que le bien *A* ne peut être utilisé que pour satisfaire le premier besoin concret. Soit *a* la valeur qui lui est imputée à ce titre. Le bien *B* permet, aussi, de satisfaire le premier besoin mais de manière moins efficace. S'il est employé à cet usage, la valeur qui lui est imputée est *b*, inférieure à *a*. Si le premier besoin est satisfait par *A*, *B* sera affecté à un second besoin dont l'importance est *b'* ( $b' < b$ ). On peut penser que la solution suggérée par Menger consiste à affirmer que la valeur d'une unité de *A* est  $a + b' - b$ .

Le problème de l'imputation dans le cas  
de biens du premier ordre substituables

	Bien A	Bien B
Premier besoin	<i>a</i>	<i>b</i>
Second besoin	0	<i>b'</i>

Cette interprétation du texte de Menger conduit à un résultat qui peut sembler paradoxal : la valeur d'un panier composé d'une unité de *A* et d'une unité de *B*, soit  $a + b'$ , est plus grande que la somme des valeurs de *A* et de *B*, soit  $a + 2b' - b$ . C'est l'argument qu'invoquera Wieser pour rejeter la solution proposée par Menger. Il n'est, toutefois, pas décisif car rien ne permet d'affirmer que l'on peut appliquer, sans précaution, les règles de l'addition aux valeurs telles que Menger les définit. En effet, la valeur d'un bien dépend de la quantité de biens que l'individu détient. Dans notre exemple, si l'individu ne détient pas de *B*, la valeur d'une unité de *A* est *a*. Si l'individu détient une unité de *B*, la valeur d'une unité de *A* n'est que  $a + b' - b$ .

En fait, le problème fondamental n'est pas celui soulevé par Wieser. Menger oppose le facteur subjectif de la valeur, la relation entre bien-être et degré de satisfaction des besoins, et le facteur objectif, la relation entre les biens et le degré de satisfaction des besoins. Or, l'analyse des situations où le même besoin peut être satisfait de façons qualitativement différentes, remet en cause cette opposition. Le bien-être ne dépend pas seulement de la satisfaction des besoins mais de la nature du bien utilisé pour les satisfaire.

On peut, enfin, imaginer que la satisfaction d'un besoin exige que soient consommés, dans des proportions fixes, plusieurs biens qui sont,

alors, considérés comme complémentaires. Böhm-Bawerk (1889, t. 2 : 162) propose la solution suivante. La valeur d'un groupe de biens est celle du dernier besoin satisfait. La valeur d'un des biens est celle du groupe moins la valeur que pourrait avoir les autres biens du groupe s'ils étaient affectés à la satisfaction d'autres besoins. Supposons que trois biens  $A, B,$  et  $C$  aient, ensemble, une utilité marginale de 100. Supposons que, séparément, leurs utilités marginales soit de 10, 20 et 30. La valeur de  $A,$  si l'agent détient une unité de  $B$  et une unité de  $C$  est de 50. Si l'agent ne possède qu'une unité de  $A$  mais ni  $B$  ni  $C,$  l'utilité de  $A$  est de 10.

Pour comparer les thèses de Menger à celles de Jevons et de Walras, il est commode de transcrire ses idées sous forme algébrique. Pour simplifier l'exposé, on raisonnera sur un cadre simplifié où la production est exclue et où l'agent raisonne sur une seule période. L'agent maximise son bien-être,  $U,$  qui dépend du degré de satisfaction de ses divers besoins,  $e_i (i = 1, \dots, n) :$

$$\max U = f(e_1, \dots, e_i, \dots, e_n)$$

Le degré de satisfaction des besoins  $e_i$  est une fonction  $\phi_i$  de la quantité  $x_{ij}$  du bien  $j (j = 1, \dots, m)$  affectée à cet usage. On écrira

$$e_i = \phi_i (x_{i1}, \dots, x_{ij}, \dots, x_{im}) \quad \forall i = 1, 2, \dots, n$$

Dans l'étude de la valeur d'usage subjective des biens, Menger considère une unité économique isolée et ne prend pas en compte les possibilités que l'échange offre à l'agent de modifier la répartition de sa richesse. Les contraintes s'écrivent donc

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} \leq \bar{x}_j \quad \forall j = 1, 2, \dots, m$$

où  $\bar{x}_j$  est la dotation de l'agent en bien  $j.$  Si la consommation du bien est inférieure à la dotation de l'agent, Menger dit que le bien est un bien non économique ; sa valeur d'usage subjective est nulle.

Ce programme définit une allocation optimale des ressources de l'agent entre ses divers besoins. On peut être tenté de définir les valeurs d'usage subjectives comme les multiplicateurs associés aux contraintes. Telle nous semble être la thèse de Wieser. Menger raisonne, cependant, de façon un peu différente. Il observe qu'indirectement le bien-être de l'agent dépend de ses dotations initiales

$$U = U(\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_j, \dots, \bar{x}_m)$$

Il définit, alors, la valeur d'usage subjective du bien  $j, v_j,$  comme la diminution de la satisfaction de l'agent quand son stock de biens diminue d'une unité :

$$v_j = U(\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_j, \dots, \bar{x}_m) - U(\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_j - 1, \dots, \bar{x}_m)$$

C'est ce qu'il est convenu d'appeler le principe de la perte. Il n'est donc pas surprenant que Wieser et Böhm-Bawerk assimilent la valeur d'usage subjective de Menger à l'utilité finale de Jevons. Certes, les

analyses qui sous-tendent ces notions sont clairement distinctes, mais leurs conclusions ne sont pas radicalement différentes.

Dans une économie où les échanges sont développés, la notion de valeur d'usage subjective n'est pas vraiment pertinente. Un bien peut satisfaire les besoins de son propriétaire de deux façons. Il peut être utilisé directement comme bien de consommation. Sa valeur est alors sa valeur d'usage subjective. Il peut être vendu et la monnaie ainsi obtenue servira à acheter d'autres biens. Sa valeur est, alors, sa valeur d'échange subjective, autrement dit l'importance qu'accorde l'agent au besoin le moins urgent que sa vente permet, indirectement, de satisfaire. La valeur d'un bien est le maximum de sa valeur d'usage et de sa valeur d'échange.

Plus précisément, quand les échanges se sont développés, la consommation du bien  $j$  n'est plus limitée par la quantité de bien  $j$  dont dispose l'agent mais, si on peut négliger les coûts de transaction, la valeur des achats de l'agent est égale à la valeur de ses ventes

$$\sum_{j=1}^m p_j^a (x_j - \bar{x}_j) = 0$$

Le bien-être de l'agent dépend des prix anticipés et de la valeur de ses dotations initiales

$$U = U\left(p_1^a, \dots, p_1^a, \dots, p_m^a; \sum_{j=1}^m p_j^a \bar{x}_j\right)$$

La valeur d'échange du bien  $k$ ,  $v_k$ , est la perte de bien-être que supporterait l'agent si sa dotation en ce bien était réduite d'une unité :

$$v_k = U\left(p_1^a, \dots, p_j^a, \dots, p_m^a; \sum_{j=1}^m p_j^a \bar{x}_j\right) - U\left(p_1^a, \dots, p_j^a, \dots, p_m^a; \sum_{j=1}^m p_j^a \bar{x}_j - p_k^a\right)$$

Menger illustre sa proposition par un exemple éclairant. Pour le libraire qui possède en stock des ouvrages étrangers, la valeur d'usage de ces livres est nulle. Il ne tirera, sans doute, aucune satisfaction de leur lecture et leur valeur est la valeur d'usage des biens qu'il espère pouvoir acheter avec le produit de leur vente. Pour le savant, au contraire, leur valeur est leur valeur d'usage et, si par hasard il perdait sa librairie, il chercherait à la reconstituer.

L'analyse de Wieser évoque, curieusement, celle de Marshall en raison du rôle central qu'y joue la monnaie. Le prix maximum qu'une personne accepte de payer pour acquérir un bien est déterminé par la valeur d'usage de ce bien et par la valeur d'échange de la monnaie qu'il doit déboursier pour le payer. Inversement, les agents estiment la valeur des biens qu'ils détiennent en vue de leur vente par leur valeur d'échange, c'est-à-dire par la valeur de la monnaie qu'ils pensent obtenir en échange. C'est toujours par sa valeur d'échange que la monnaie est estimée, c'est-à-dire par la valeur d'usage anticipée des biens qu'elle permet d'obtenir. La parenté entre Marshall et Wieser n'est donc qu'apparente puisque le sacrifice que fait l'agent pour obtenir les sommes d'argent dont il a besoin, disons la désutilité du travail, n'est pas prise en compte. L'unité de monnaie reçoit toujours sa valeur de la moins importante des

dépenses qu'elle permet de régler et non du travail qu'il a fallu fournir pour l'obtenir. L'utilité marginale de la monnaie dépend de la richesse de celui qui la détient : le centime vaut plus pour le pauvre que le franc pour le riche.

Le débat, au sein de l'école autrichienne, sur la mesure de la valeur évoque, par certains de ses aspects, l'opposition entre les conceptions ordinalistes et cardinalistes de l'utilité. Cependant, la question est posée sous un autre angle. On a, parfois, l'impression que certains économistes autrichiens, en particulier Böhm-Bawerk, s'appuient sur une conception substantialiste de la valeur si bien que le passage de la valeur au prix semble se heurter à des difficultés semblables à celles que rencontrait Marx quand il traitait de la transformation des valeurs en prix.

On ne peut guère espérer mesurer les besoins. On peut, au mieux, les ordonner, et Böhm-Bawerk admet que c'est seulement à travers les choix des agents que l'on peut connaître un classement qui reste, bien sûr, implicite. Cette observation implique qu'une mesure cardinale de la valeur ne peut guère être imaginée et que les comparaisons interpersonnelles d'utilité que ne peut éviter Wieser n'ont guère de sens. Pourtant, Menger, Böhm-Bawerk et Wieser ne semblent guère être conscients de la difficulté ; ils adoptent des positions équivoques et affirment même, parfois, qu'une mesure absolue de la valeur est possible. Cuhel (1907) mit en évidence ce qui apparaît comme une contradiction. Si son œuvre est, aujourd'hui, quelque peu oubliée, elle a, néanmoins, une importance historique car elle inspira l'analyse de von Mises (1912) quand il rejeta les thèses défendues par les fondateurs de l'école autrichienne.

Menger est, sans doute, le plus prudent car il est conscient du fait que, dans la détermination des prix, seul importe le rapport des valeurs d'usage. Cependant, quand il s'efforce de montrer que toute transaction entraîne une amélioration du bien-être des échangistes, il s'appuie sur un raisonnement où il ne peut éviter de poser, implicitement, le problème de la mesure de la valeur. Il considère deux fermiers qui vivent à la frontière de la civilisation et qui ont les mêmes besoins. Le premier, *A*, possède initialement 6 chevaux et 1 vache. Le second, *B*, a 1 cheval et 6 vaches. Il résume l'importance des satisfactions marginales que les fermiers pensent pouvoir tirer de leur bétail dans le tableau suivant :

Menger (1871 : 183) : les gains de l'échange

	A		B	
	Chevaux	Vaches	Chevaux	Vaches
Premier	50	50	50	50
Second	40			40
Troisième	30			30
Quatrième	20			20
Cinquième	10			10
Sixième	0			0

Supposons que le prix relatif soit de 1. Si *A* donne à *B* un cheval et reçoit une vache, les deux fermiers augmenteront de 40 leur bien-être.

L'échange d'un second animal accroîtrait leur bien-être de 20 et un troisième échange les conduirait à la situation finale où aucune autre transaction ne peut être favorable. Ainsi, reprenant un thème développé par Turgot, Menger conclut que l'échange améliore le sort des deux agents. L'idée fameuse selon laquelle ce que l'un gagne dans l'échange est nécessairement perdu par l'autre est sans fondement. Le commerce est productif.

Commentant ce tableau, Menger (1871 : 183) explique que « les chiffres [...] ne sont pas censés exprimer numériquement la grandeur *absolue* mais la grandeur *relative* des satisfactions en question. Ainsi, quand je désigne l'importance de deux satisfactions par 40 et 20, par exemple, je dis simplement que la première des deux satisfactions a deux fois l'importance de la seconde pour l'individu [...] concerné ». Stigler (1937 : 240) et Georgescu-Roegen (1968 : 251) avaient l'impression qu'il existait entre les deux phrases de cette note une contradiction. Dans la première, Menger affirmait qu'une mesure absolue de l'utilité était impossible alors que dans la seconde il soutenait que l'on pouvait affirmer que l'utilité marginale du second cheval était deux fois plus grande que celle du quatrième. En d'autres termes, Menger rejetterait, dans sa première phrase, la notion d'utilité cardinale sur laquelle s'appuie sa seconde proposition. Stigler concluait qu'il ne convenait pas d'accorder trop d'importance à ce passage isolé et que l'analyse de Menger s'appuyait sur une conception ordinale de l'utilité.

L'interprétation de Stigler et de Georgescu-Roegen est difficilement acceptable. Certes, Menger n'a guère discuté dans son œuvre la question de la nature et de la mesure de l'utilité mais le plus vraisemblable est qu'il a accepté, comme une évidence, le principe de l'utilité marginale décroissante : la valeur d'usage d'un bien diminue quand sa quantité augmente parce qu'il est affecté progressivement à des besoins moins pressants. Si on admet que Menger pensait qu'une mesure cardinale de l'utilité était possible, les difficultés d'interprétation de son texte s'estompent et sa cohérence logique apparaît. Menger, s'appuyant sur l'idée que les chevaux sont affectés, quand leur nombre augmente, à des tâches moins importantes, dresse un tableau où la valeur d'usage du cheval marginal est décroissante. Il commente ses chiffres en soulignant qu'ils sont relatifs. Il n'existe aucune unité absolue qui permette de mesurer l'utilité. C'est donc dans la valeur d'usage d'un autre bien que la valeur d'usage du cheval est exprimée. À la différence de Böhm-Bawerk, Menger ne défend pas une théorie substantialiste de la valeur. Cependant, pour que l'on puisse soutenir l'idée que la valeur d'usage du cheval diminue avec le nombre de chevaux, il faut, bien sûr, que la valeur d'usage du bien qui joue le rôle d'étalon ne dépende pas du nombre de chevaux. Si on accepte cette hypothèse, on sait que l'utilité est une grandeur ordinale définie à une transformation affine près. Cependant, la valeur d'usage, puisqu'elle est une variation de l'utilité, est définie à une transformation linéaire près et on peut soutenir que la valeur d'usage du second cheval est, disons, deux fois plus élevée que celui du quatrième.

Pour l'acquérir, l'individu est disposé à donner deux fois plus de la marchandise étalon que pour acheter le quatrième.

Le problème est que cette hypothèse — il existe un bien dont la valeur d'usage ne dépend pas des quantités consommées des autres biens — n'est pas cohérente avec l'analyse que Menger fait des besoins. Elle n'est pas compatible avec l'idée que la satisfaction d'un besoin exige, généralement, l'emploi de plusieurs biens complémentaires ; elle ne peut guère non plus être conciliée avec l'idée que l'importance accordée à la satisfaction d'un besoin concret dépend du degré de satisfaction des besoins plus fondamentaux.

La thèse de Böhm-Bawerk est différente. Il soutient, à plusieurs reprises (Böhm-Bawerk, 1889, t. 2 : 238), que la valeur n'est pas seulement mesurable mais qu'elle est une grandeur absolue. L'exemple de deux garçons illustre cette proposition. L'un a une pomme, l'autre des prunes. Le premier refuse de céder sa pomme contre 5 ou même 6 prunes. À 7, cependant, il hésite ; à huit, il accepte. Böhm-Bawerk conclut que, pour ce garçon, le plaisir de croquer une pomme est plus que 7 fois et moins que 8 fois le plaisir de manger une prune.

Franz Cuhel (1907) montra que ce raisonnement est incorrect car, si l'utilité marginale est décroissante, on ne peut pas affirmer que la satisfaction tirée de huit prunes soit 8 fois celle que l'on tire d'une prune. L'analyse de Böhm-Bawerk implique que l'on peut tenir pour constante l'utilité marginale des prunes qui apparaissent alors comme un étalon invariable. Le débat entre Cuhel et Böhm-Bawerk n'est pas identique à celui qui opposa les partisans de l'utilité cardinale à ceux de l'utilité ordinale ; il évoque plutôt les discussions suscitées par l'hypothèse de constance de l'utilité marginale de la monnaie. Certes, Cuhel connaît et cite la thèse de Fisher mais il n'est pas nécessaire d'y faire référence pour écarter le raisonnement de Böhm-Bawerk.

Si Böhm-Bawerk fut impressionné par l'argument de Cuhel, il ne l'accepta pas vraiment, il chercha à le contourner en suggérant que la monnaie pourrait constituer l'étalon invariable dont il pensait avoir besoin. Ce qui est déroutant dans la réponse de Böhm-Bawerk, c'est qu'il semble convaincu qu'une mesure absolue de la valeur d'usage est nécessaire aux agents dans leurs calculs économiques alors que, dans le contexte où il se place (celui de l'analyse des échanges et des prix), elle n'est nullement nécessaire.

## 2. 2. La valeur des biens d'ordre supérieur

Les biens de premier ordre sont des biens de consommation qui satisfont directement les besoins des agents. Les biens de second ordre servent à produire les biens de consommation ; ils satisfont indirectement les besoins. Ils peuvent être des ressources naturelles comme le travail et la terre ; on dira, alors, qu'ils sont des facteurs de production finals. Ils peuvent être produits et leurs moyens de production sont des biens de troisième ordre. Cette classification peut sembler fragile puisque le même

bien peut être employé à divers stades de la production ou servir soit de bien de consommation soit de bien de production. Menger cherchera à contourner cette difficulté en admettant que certains types de terre — les jardins, par exemple — sont des biens de premier ordre alors que d'autres terres sont des biens d'ordre supérieur. Il s'appuie sur la même proposition dans le cas du travail ; mais, il rejette l'idée que le même type de travail puisse être employé durant une fraction du temps comme bien de production et qu'il satisfasse, durant le reste de la période, les besoins de loisir de l'agent. Cette thèse joue un rôle essentiel quand Menger s'efforce de démontrer que la valeur des biens d'ordre supérieur est déterminée par la valeur des biens de consommation qu'ils permettent de produire.

La production est un processus temporel : il faut du temps pour que les biens d'ordre supérieur soient transformés en biens de premier ordre. Le développement est caractérisé par un allongement du processus de production et par l'emploi plus intensif des biens d'ordre supérieur. Menger est, cependant, plus précis en soutenant que le progrès découle de la création de biens d'ordre plus élevé. Dans cette évolution, certaines ressources naturelles, qui n'étaient pas des biens économiques, le deviennent quand les hommes découvrent qu'elles peuvent, indirectement, satisfaire leurs besoins en produisant des biens d'un ordre moins élevé. Il est, donc, possible d'augmenter la production en utilisant davantage de biens d'ordre supérieur et en allongeant, ainsi, la durée du processus productif.

Il existe, cependant, un frein au progrès économique. Les hommes sont toujours plus soucieux de leurs besoins actuels que de leurs besoins futurs. Ce n'est que, quand les premiers sont satisfaits, qu'ils pensent aux seconds car la satisfaction de nos besoins présents, au moins des plus urgents, est la condition de la satisfaction de nos besoins futurs. La valeur actuelle d'un bien qui ne sera disponible qu'ultérieurement, est inférieure à sa valeur future. Elle s'en écarte en raison d'un facteur d'escompte.

Menger développe, ainsi, une analyse des choix intemporels dont on peut proposer une formalisation simple dans laquelle les biens disponibles durant chaque période ont été agrégés sans que, semble-t-il, la logique de l'argumentation soit perdue. On raisonnera sur un nombre infini de périodes l'agent songeant non seulement à ses besoins mais à ceux de ses descendants. Il maximise son bien-être qui dépend de la satisfaction de ses besoins  $e(t)$  présents et futurs :

$$\max U = \sum_{t=0}^{\infty} (1 + \rho)^t \Phi[e(t)]$$

$\rho$  est le facteur d'escompte subjectif qu'invoque, à plusieurs reprises, Menger (1871 : 159). Le degré de satisfaction de ses besoins dépend de sa consommation,  $c(t)$  :

$$e(t) = \phi[c(t)]$$

Les biens de consommation sont produits par des biens de second ordre qui sont de deux types : les facteurs primaires et les moyens de production reproductibles :

$$c(t) = f[k_c(t-1), L_c(t-1)]$$

$k_c(t-1)$  est la quantité de capital utilisée pour produire des biens de consommation qui seront disponibles dans la période suivante.  $L_c(t-1)$  est la quantité de travail affectée à la même activité.

Les biens d'ordre supérieur, en dehors des facteurs primaires, sont hérités de la période précédente ou ont été produits durant la période précédente :

$$k(t) = (1 - \delta)k(t-1) + g[k_k(t-1), L_k(t-1)]$$

où  $\delta$  est le taux d'amortissement. L'agent dispose initialement d'un stock  $c_0$  de moyens de consommation et d'un stock  $k_0$  de capital. Il dispose, durant chaque période, d'une quantité  $L(t)$  de travail. Les contraintes s'écrivent

$$k_c(t) + k_k(t) \leq k(t) \quad (1)$$

$$L_c(t) + L_k(t) \leq L(t) \quad (2)$$

Ce programme détermine la consommation durant chaque période, l'évolution du stock de capital et l'allocation des biens de second ordre entre les diverses activités. Menger (1871, p. 165) définit la valeur d'usage d'un bien d'ordre supérieur comme la perte de satisfaction que supporterait l'agent si son stock de ce bien diminuait d'une unité. Dans notre formalisation, on peut interpréter les multiplicateurs associés aux contraintes (1) et (2) comme les prix fictifs du capital et du travail. Ces prix fictifs dépendent du système des besoins, des dotations de l'agent et des techniques disponibles.

Pour définir la valeur d'usage des biens de premier ordre, il faut tenir compte du nouveau contexte. Alors que, dans le schéma précédent, la quantité de biens de premier ordre dont disposait l'agent était une donnée, cette quantité est maintenant variable puisque les biens de consommation sont produits. La valeur d'usage d'un bien de premier ordre est donc définie comme la perte de satisfaction que supporterait l'agent si sa consommation de ce bien diminuait d'une unité. Cette valeur d'usage dépend alors non seulement du système des besoins et des dotations initiales de l'agent mais aussi des techniques de production disponibles. C'est ce résultat que Menger ignore quand il soutient que les besoins de l'agent sont la cause de la valeur d'usage des biens de consommation.

Menger (1871 : 152) soutient alors qu'en raison de la nature des relations causales entre les biens, « la valeur des biens d'ordre supérieur n'est pas mesurée directement par l'importance attendue de la satisfaction finale mais plutôt par la valeur anticipée des biens correspondants d'ordre inférieur ». Cette idée joue un rôle central dans la critique qu'adresse Menger à la théorie classique des coûts. Il affirme, en effet,



que la valeur des biens de premier ordre est déterminée par la satisfaction attendue de leur consommation et que la valeur des biens d'ordre supérieur est déterminée par la valeur anticipée des biens d'ordre inférieur qu'ils servent à produire.

Comme le montreront Marshall et Pareto, la position de Menger n'est guère défendable. Ce qui est étrange, c'est qu'elle va créer deux problèmes, d'apparence mineurs, autour desquels va se cristalliser la discussion. À partir du moment où la production de chaque bien de consommation implique l'usage de plusieurs moyens de production et où chaque moyen de production est employé à produire plusieurs biens, le calcul de la valeur des biens d'ordre supérieur à partir de la valeur des biens d'ordre inférieur n'est pas évident. C'est le problème de l'imputation que Wieser et Böhm-Bawerk s'efforceront de résoudre.

Il apparaît, d'autre part, que l'analyse de Menger, qui considère le coût en travail comme un pur coût d'opportunité repose, de façon équivoque, sur l'hypothèse que les agents n'arbitrent pas entre travail et loisir. L'opposition sur ce problème entre les thèses de Menger et de Jevons sera à l'origine d'une controverse entre les Autrichiens et les néoclassiques anglais. Curieusement, la discussion portera essentiellement sur la question de savoir si le travail est une « mesure ultime de la valeur ».

### *L'imputation*

L'analyse de Menger repose sur quatre hypothèses. Il admet, d'abord, que les biens, ou au moins certains d'entre eux, sont indivisibles et qu'on ne peut pas faire abstraction de cette caractéristique. Cette position conduit, comme on l'a vu, les Autrichiens à rejeter la seconde loi de Gossen. Elle complique la solution de la question de l'imputation car elle interdit l'usage, même littéraire, du calcul différentiel. Les problèmes de maximum et de minimum n'ont plus de solution simple et on ne peut espérer retrouver les résultats habituels, notamment, l'égalité de la rémunération de chaque facteur et de sa productivité marginale.

Menger admet que, généralement, la production de chaque bien implique l'emploi de plusieurs moyens de production qu'il qualifie, alors, de complémentaires. Mais, il n'attribue pas à ce terme le sens que nous lui donnons. La complémentarité n'implique pas, pour lui, l'existence de coefficients de fabrication fixes. Il souligne, au contraire, qu'il est, en général, possible de modifier les proportions dans lesquels les biens d'ordre supérieur interviennent dans la production.

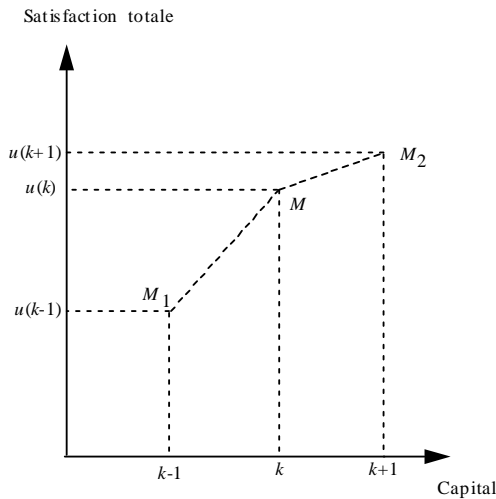
Troisièmement, Menger admet que la valeur anticipée actualisée du produit est égale à la valeur de ses moyens de production considérés comme un tout. En particulier, l'activité de l'entrepreneur est un facteur de production particulier et sa rémunération doit être incluse dans la valeur des moyens de production.

Enfin, Menger suggère que le principe de la perte s'applique à la détermination de la valeur des biens d'ordre supérieur. Sa conclusion reste, cependant, vague car il soutient que la valeur d'un bien d'ordre

supérieur est d'autant plus élevée que la valeur du produit est grande et que la valeur des autres moyens de production est faible.

Böhm-Bawerk précise cette idée en remarquant qu'un agent économique doit estimer la valeur d'un bien essentiellement quand il l'acquiert et quand il s'en sépare en le consommant ou en le vendant. Dans le second cas, le stock du bien diminue d'une unité et la valeur d'usage est déterminée, comme le suggérait Menger, par l'importance attribuée au dernier besoin qui cessera d'être satisfait. Dans le premier cas, le stock du bien augmente d'une unité et la valeur d'usage du bien est mesurée par l'accroissement de la satisfaction de l'individu donc par l'importance du nouveau besoin qui peut, maintenant, être satisfait. On peut considérer que la satisfaction de l'agent est une fonction de la quantité de capital qu'il détient. On obtient, alors, la figure suivante. Graphiquement, la pente de  $MM_1$  mesure la valeur d'usage du capital selon le principe de la perte et la pente de  $MM_2$  l'estime par le principe du gain.

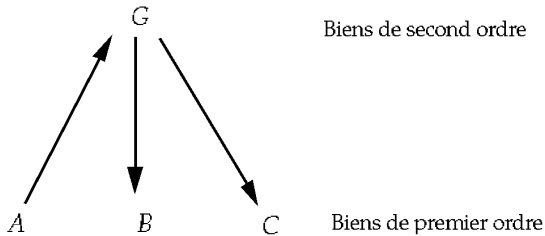
Figure 2 : Böhm-Bawerk et l'imputation



Menger avait soutenu que la valeur d'usage d'un bien est, toujours, égale à la valeur, considérée comme un tout, du groupe de biens qui a permis de le produire. Böhm-Bawerk va mettre en doute cette proposition en plaçant l'accent sur les problèmes qui trouvent leur origine dans le caractère discret des biens. Supposons qu'un groupe de biens,  $G$ , permette de produire, alternativement, trois biens de premier ordre  $A$ ,  $B$  et  $C$ . Si les biens ne sont pas divisibles, il n'y a aucune raison que les utilités marginales de  $A$ ,  $B$  et  $C$  soient égales. Supposons que la valeur actualisée de  $A$  soit 100, celle de  $B$  120 et celle de  $C$  200. Cette situation suppose, bien sûr, qu'aucune autre allocation de trois unités de  $G$  que possède l'agent ne soit préférable. Implicitement, Böhm-Bawerk suppose que la valeur d'une seconde unité de  $B$  ou de  $C$  serait inférieure à 100. La valeur du groupe  $G$  est déterminée par l'utilité marginale la plus faible parmi les biens qu'il permet de produire. Elle est égale à 100.

Cependant, comme la valeur de  $G$  est la même dans tous ses emplois et qu'elle est nécessairement égale à la valeur actualisée du produit,  $B$  et  $C$  valent, eux aussi, 100, c'est-à-dire moins que leur utilité marginale. En d'autres termes, l'agent acceptera, s'il possède trois unités de  $G$ , de céder une unité de  $C$  à un prix égal ou supérieur à 100 puisqu'il peut, au lieu de produire  $A$ , fabriquer une unité de  $C$  avec les biens d'ordre supérieur qu'il possède. Böhm-Bawerk dit que la transmission de la valeur suit une ligne brisée. Elle va d'abord du bien de premier ordre  $A$  aux biens d'ordre supérieur puis elle redescend de ceux-ci aux produits  $B$  et  $C$  ! Le principe de la détermination de la valeur par le coût est ainsi réintroduit, il est vrai plutôt artificiellement, dans l'analyse.

#### La transmission de la valeur selon Böhm-Bawerk



Pour répartir la valeur du groupe entre les biens complémentaires, au sens que Menger donnait à ce terme, qui le composent, Böhm-Bawerk distingue trois cas.

- Dans la situation, selon lui exceptionnelle, où chacun des facteurs ne peut être utilisé dans d'autres combinaisons productives et où aucun d'entre eux n'est remplaçable, on impute, selon le principe de la perte, à chaque unité la valeur de l'ensemble du groupe. Selon le principe du gain, la valeur de chacun des biens est nulle. La valeur de chacun des biens d'ordre supérieur va du tout au rien.

- Dans le second cas, les biens du groupe ne sont pas remplaçables mais ils peuvent être utilisés dans d'autres combinaisons productives. Leur valeur est comprise dans un intervalle où le minimum est déterminé par l'utilisation alternative et le maximum par « l'utilité combinée » définie par la valeur du groupe moins l'utilité que pourraient avoir, dans d'autres activités, les autres marchandises du groupe.

L'exemple de Böhm-Bawerk est celui d'une combinaison de trois biens  $k_1$ ,  $k_2$  et  $k_3$ . Pris collectivement, ils peuvent produire un bien dont la valeur est 100 :

$$v(k_1 + k_2 + k_3) = 100$$

$k_1$  peut être employé dans un autre usage : son utilité serait alors de 10. De la même façon, les utilités alternatives de  $k_2$  et de  $k_3$  sont de 20 et de 30. La valeur de  $k_1$  est comprise entre 10 et 50 ; celle de  $k_2$  entre 20 et 60 ; celle de  $k_3$  entre 30 et 70.

• Le troisième cas, le plus courant selon Böhm-Bawerk, est celui où il est possible de trouver un substitut à certains des biens du groupe. Il convient de souligner que, quand Böhm-Bawerk parle de substitution, il n'a pas à l'esprit une variation des coefficients de fabrication qu'évoquait, pourtant, Menger. Il suppose que ces coefficients sont fixes et il souligne qu'il est vain de chercher à calculer la contribution physique d'un facteur au produit. Son exemple — comment peut-on estimer physiquement les parts qui reviennent, dans la statue, au sculpteur et au marbre ? — est typique. Mais, alors que Menger analyse le comportement d'un agent autarcique qui n'a que des rapports sporadiques avec les autres agents, Böhm-Bawerk étudie un individu qui peut, plus ou moins facilement, trouver sur le marché les moyens de production dont il a besoin. Les substituts qu'invoque Böhm-Bawerk sont des biens du même genre que ceux qui interviennent dans le groupe des facteurs complémentaires. Si je construis une maison, le terrain, les poutres, les briques, le travail sont des biens complémentaires. Mais, si des briques viennent à disparaître, si un salarié quitte son emploi, la construction de la maison ne sera pas entravée car il est toujours possible d'acheter d'autres briques ou d'embaucher un travailleur qui viendra remplacer celui qui m'a quitté.

S'il existe un substitut pour un bien qui intervient dans le groupe des moyens de production complémentaires, la valeur maximum de ce bien est celle de son substitut. Si le marché est suffisamment concurrentiel, c'est-à-dire s'il existe un nombre élevé de spécimens de ce type de bien et si ce bien est susceptible d'un grand nombre d'usages, la zone d'indétermination de la valeur du bien sera considérablement réduite. Pratiquement, le processus d'imputation prend la forme suivante. On déduira de la valeur du produit le coût des moyens de production pour lesquels il existe des substituts : en d'autres termes, on déduit de la valeur du produit les salaires, le prix des matières premières, l'usure de l'équipement. Le solde est imputé au facteur non remplaçable. L'agriculteur l'impute à sa terre, le producteur de métaux à sa mine, l'entrepreneur à son usine... Ceci implique que, dans le cas des biens reproductibles « à volonté », c'est-à-dire dans le cas des biens produits à coûts constants, la valeur est déterminée par le coût. Ainsi, partant de l'analyse très spécifique de Menger, Böhm-Bawerk parvient à des conclusions qui ne sont pas si lointaines de celles de la tradition néo-classique anglo-saxonne. Certaines des oppositions qui subsistent trouvent leur origine dans une hypothèse, la non-divisibilité des biens, qui, pour importante qu'elle soit, peut difficilement être présentée comme fondamentale. En s'écartant du cadre familier à Menger, celui d'un agent isolé, pour décrire les choix d'un individu inséré dans les relations de marché, Böhm-Bawerk se rapproche sensiblement des thèmes et des idées qu'avaient développés les néo-classiques. Dans ce sens, son œuvre apparaît comme une synthèse.

Dans leur analyse de la valeur des biens d'ordre supérieur, Menger et Böhm-Bawerk étudient le comportement d'un individu qui cherche à estimer les moyens de production qu'il possède ou qu'il envisage

d'acquérir. Wieser déplace le problème en le posant au niveau de l'économie toute entière. Ce qui l'intéresse, c'est la valeur d'usage sociale des biens, ce qu'il appelle leur valeur naturelle en soulignant le sens normatif du terme.

Les prix, tels qu'ils se forment dans une économie de marché n'en donnent, selon lui, qu'une image déformée. Ils sont affectés par les imperfections du marché : l'existence de pouvoirs de monopole, l'erreur, la fraude, la chance. Mais, surtout, la mesure qu'ils donnent des besoins est biaisée, car les prix reflètent l'inégale distribution des richesses. Les prix des biens de luxe excèdent leur valeur naturelle. En effet, les riches sont disposés à offrir, pour les acquérir, de grandes quantités de monnaie car son utilité marginale est, pour eux, faible. Réciproquement, les prix des biens de première nécessité sont inférieures à leur valeur naturelle car l'utilité marginale de la monnaie est, pour les pauvres, élevée. La structure de la production en est affectée : on produit trop de biens de luxe et trop peu de biens de subsistance.

C'est donc sur un état communiste qu'il faut raisonner. Même si, dans une telle économie, l'échange et les prix ont disparu, le problème de l'évaluation des biens y est toujours posé. La valeur, remarque Wieser, joue un double rôle. Elle détermine le revenu des agents et l'allocation des ressources. Même si, dans l'état communiste, la première fonction a disparu, la seconde perdure. Si l'état veut utiliser de façon efficace les moyens de production dont il dispose, il doit en estimer la valeur.

Dans un tel système, le salaire est la seule source de revenu personnel. Cependant, la théorie de la valeur-travail ne nous est d'aucun secours. En estimant la valeur des biens par la quantité de travail qui y est incorporée, on minimiserait la quantité de travail nécessaire pour satisfaire les besoins sociaux mais l'allocation des ressources ne serait pas efficace. Certes, la terre et le capital n'appartiennent plus à des individus mais à l'état ; cela n'implique pas qu'ils sont sans valeur. Ils sont rares et, pour les affecter entre les divers emplois, l'État communiste doit en estimer la valeur. Tel devient, dans l'œuvre de Wieser, l'objet de la théorie de l'imputation.

Le point de départ de son analyse est l'idée classique que la rémunération de chaque facteur de production est la même dans tous ses emplois et que le coût total d'un produit est égal à sa valeur actualisée. C'est sur ce principe qu'il va s'appuyer pour critiquer les thèses de Menger et de Böhm-Bawerk et pour suggérer une solution nouvelle au problème de l'imputation.

L'analyse de Menger conduit à la conclusion que la valeur de chaque moyen de production est déterminée par la perte que subirait l'agent si le stock de capital disponible diminuait d'une unité. Mais, s'il en est ainsi, on peut se trouver dans une situation paradoxale où la valeur globale des moyens de production excède celle du produit. Supposons (Wieser, 1889 : 83) que trois biens d'ordre supérieur produisent un bien de consommation dont la valeur est égale à 10. Admettons que chacun d'entre eux puisse être utilisé dans, au moins, une autre combinaison

productive et que sa valeur soit, alors, égale à 3. L'application du principe de la perte conduit à imputer, à chaque moyen de production, une valeur égale à 4. Le coût total du produit, 12, excède sa valeur.

Wieser soutient que la contradiction auquel conduit le principe de la perte découle d'une erreur de méthode. Pour calculer la valeur d'un bien, il ne faut pas se demander ce qu'il adviendrait si sa quantité venait à varier. Ce qu'il faut estimer, c'est l'utilité que l'on peut tirer d'un stock donné de biens quand rien ne vient le perturber. Ainsi, Wieser semble rejeter l'idée même d'appliquer le « calcul des variations » pour estimer la contribution productive des biens et poser les bases de la théorie de la répartition.

La critique qu'adresse Wieser à Böhm-Bawerk est de nature différente. Celui-ci soutenait que la valeur de tous les biens qui entrent dans une combinaison productive doit être estimée, s'ils sont remplaçables, par la valeur de leurs substituts. La valeur des facteurs spécifiques est alors calculée comme la différence entre la valeur du produit et celle des autres moyens de production. Une telle solution ne fait, selon Wieser (1889 : 86), que déplacer le problème. « La valeur des [biens remplaçables] qui, *pratiquement*, peut toujours être observée en se référant à leur emploi secondaire et au marché, doit, théoriquement, être d'abord séparée de la combinaison car l'emploi secondaire, lui-même, exige toujours une combinaison avec d'autres biens complémentaires. Mais comment peut-on le faire à moins de connaître les règles de la distribution ? ». En d'autres termes, si un bien peut servir à produire plusieurs autres biens, on ne peut déterminer sa valeur qu'en considérant l'ensemble des activités où il intervient.

La solution que préconise Wieser est d'estimer la valeur des biens d'ordre supérieur à partir de celle des biens de consommation en s'appuyant sur l'égalité de la valeur et du coût du produit. Si, par exemple, trois biens d'ordre 2 peuvent être combinés pour produire trois biens d'ordre 1 dont les valeurs sont respectivement 100, 290 et 590, on peut écrire

$$\begin{array}{rcl} p_1 & + p_2 & = 100 \\ 2 p_1 & & + 3 p_2 = 290 \\ & 4 p_2 & + 5 p_3 = 590 \end{array}$$

On peut alors conclure que  $p_1 = 40$ ,  $p_2 = 60$  et  $p_3 = 70$ . Considérons, comme Wieser, le cas simple où des biens de second ordre produisent des biens de premier ordre. Admettons que le nombre de biens de second ordre est égal au nombre de biens de premier ordre. On aura, en notant  $A$  la matrice des coefficients de production,  $P_k(t)$  le vecteur des prix des moyens de production et  $P_c^a(t+1)$  le vecteur des prix anticipés des biens de consommation et  $r$  le taux d'actualisation

$$A P_k(t)(1+r) = P_c^a(t+1) \Leftrightarrow P_k(t) = \frac{A^{-1} P_c^a(t+1)}{1+r}$$

On pourrait, ainsi, connaissant la valeur anticipée des produits, calculer la valeur des moyens de production.

Dans sa simplicité, la solution préconisée par Wieser, suscite des interrogations. Doit-on, comme le suggère l'écriture du système d'équations, supposer que le nombre de facteurs est égal au nombre de produits ? Comment peut-on justifier une telle hypothèse ? Wieser reconnaît que, pour calculer les contributions productives des facteurs, il faut disposer d'un nombre « suffisamment grand » d'équations. Cependant, il soutient qu'il en est toujours ainsi et que le nombre de produits excède le nombre de moyens de production. L'assertion est arbitraire et suscite l'objection réciproque : comment doit-on résoudre le problème si on dispose de plus d'équations que d'inconnues ? Enfin, Edgeworth montre que le principe de Wieser peut conduire à des solutions, *a priori* absurdes, où le prix de certains facteurs est négatif. Supposons qu'avec un fusil et une cartouche nous puissions tuer un gibier dont la valeur est 100 ; mais, avec un fusil et deux cartouches, la valeur du produit est 250 car le gibier blessé est une proie facile. La résolution du système

$$p_1 + p_2 = 100$$

$$p_1 + 2p_2 = 250$$

conduit à attribuer au fusil, noté 1, un prix négatif (-50) alors que le prix de la cartouche est de 150. Quelle est la signification d'un tel contre-exemple et sous quelles hypothèses peut-on assurer que les prix calculés sont, toujours, positifs ?

La contribution de Wieser suscita, à l'intérieur de l'école autrichienne, un long débat ; ailleurs, elle reçut un accueil plutôt réservé. Edgeworth soutient que Wieser n'a pas été au-delà de ces équilibres temporaires où l'offre n'a aucune influence sur les prix. Mais, même dans ce cadre restreint, il lui reproche d'avoir « obscurci le seul sujet de l'économie politique qui admet un traitement scientifique par sa mystérieuse doctrine de l'imputation » (Edgeworth, 1884 : 290). Selon lui, on doit distinguer deux niveaux d'analyse. Pour le producteur individuel, il semble difficile d'attacher un sens défini à la part imputée puisque la solution du système ne conduit pas nécessairement à des prix positifs. Quand on raisonne au niveau du système tout entier, on peut assigner à l'expression « contribution productive » un sens défini : c'est la valeur d'un accroissement marginal de la quantité de ce facteur. Elle est théoriquement égale à la valeur de l'accroissement du produit. Cependant, il faut pour la déterminer écrire le système tout entier, l'équilibre sur le marché des facteurs et des produits. La condition que pose Wieser, l'égalité de la valeur du produit et de son coût, peut être déduite des équations du système mais elle ne suffit pas, à elle seule, pour le représenter. C'est ainsi qu'apparaît, dans l'analyse de Wieser, l'idée que le problème est indéterminé si le nombre de produits est inférieur au nombre de facteurs, alors qu'il est évident, dans une analyse complète du système, que le rapport entre le nombre de produits et le nombre de facteurs n'a aucune importance.

Wicksell (1893 : 24) est à peine moins sévère et considère que l'échec de Wieser dans sa tentative de résoudre le problème de l'imputation comme la preuve, par l'absurde, de la nécessité d'introduire le calcul infinitésimal pour résoudre la question de la répartition. Selon lui, la relation entre les coûts et la valeur du produit, dont Wieser prétend tirer la valeur des moyens de production, ne peut pas jouer ce rôle car elle nous indique seulement que la concurrence égalise la rémunération des facteurs entre les diverses activités. Wieser considère comme données les quantités des moyens de production utilisées pour produire chaque bien. Wicksell soutient, au contraire, qu'il faut les considérer comme variables et admettre que la quantité produite de chaque bien est une fonction de la quantité de facteurs utilisée. En d'autres termes, Wicksell suggère que, pour analyser la répartition, il faut supposer que les facteurs de production sont substituables.

La réponse de Böhm-Bawerk (1912, t. 3 : 79 et suivantes) aux objections de Wieser lui permet de préciser le sens qu'il faut donner à l'évaluation de la valeur des biens de production dans son analyse. La thèse de Böhm-Bawerk est qu'elle permet de déterminer le prix minimum auquel l'agent accepte de céder un bien et le prix maximum qu'il est prêt à payer pour l'acquérir. Si on applique cette idée à l'exemple de Wieser, la contradiction qu'il dénonce disparaît. Supposons qu'un groupe de trois biens a une valeur de 10 et que chaque bien, considéré isolément, a une valeur de 3. Alors, un agent qui possède une unité de chaque bien demandera au moins 4 pour céder chaque bien. Cependant, partant de la même situation initiale, il refusera d'acheter un bien pour un prix qui excéderait 3. Quand on considère un agent, le prix d'offre et le prix de demande d'une unité de bien diffèrent.

Knight (1925) est, alors, conduit à poser deux questions. Existe-t-il une opposition réelle entre les thèses de Wieser et de Böhm-Bawerk ? Doit-on, au contraire, les considérer comme compatibles ? D'autre part, on peut se demander dans quelle mesure les objections de Wicksell sont fondées. Certes, il existe des situations où il n'est pas possible, comme le soulignait Böhm-Bawerk, de déterminer physiquement la contribution productive de chaque facteur. Cependant, la notion de productivité marginale garde un sens. Si la quantité disponible d'un facteur augmente, le produit total augmentera car il est sans doute possible d'utiliser l'unité de bien supplémentaire en changeant l'importance relative des diverses activités même si les coefficients de fabrication restent inchangés.

La discussion du problème de l'imputation semblait être dans l'impasse quand Samuelson (1958) et Uzawa (1958) proposèrent une approche nouvelle de la question qui s'appuie sur les techniques de la programmation linéaire. Leurs hypothèses sont quelque peu différentes de celles de Wieser. Ils considèrent un agent qui, pour un vecteur donné des prix des biens de premier ordre, cherche à maximiser la valeur totale du produit. Les biens sont parfaitement divisibles et les biens de second ordre sont tous des facteurs primaires disponibles dans des quantités données. Bien qu'Uzawa présente diverses spécifications des fonctions de



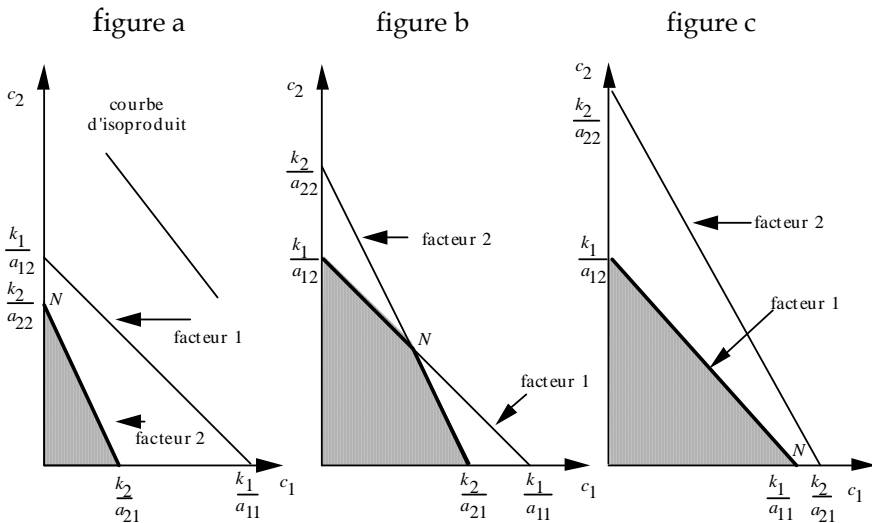
production, le cas, qui semble le plus intéressant pour revenir sur les analyses de Böhm-Bawerk et de Wieser est celui où les coefficients de production sont fixes. Le programme de l'agent s'écrit en notant  $c_j$  la quantité de biens de consommation  $J$  produite et  $p_j$  son prix :

$$\begin{aligned} \max_{c_j} f(c) &= \sum_{j=1}^m p_j c_j \\ \text{sous } c_j &\geq 0 \quad \forall j = 1, \dots, m \\ \sum_{j=1}^m a_{hj} c_j &\leq k_h \quad \forall h = 1, \dots, r \end{aligned}$$

où  $a_{hj}$  est la quantité du bien capital  $h$  nécessaire pour produire une unité du bien de consommation  $j$  et  $k_h$  la dotation initiale de l'agent en biens  $h$ . Il n'y a aucune raison de supposer que le nombre de biens du premier ordre ( $m$ ) soit égal au nombre de facteurs primaires ( $r$ ). On notera que si la contrainte relative au facteur  $h$  n'est pas saturée, ce bien est libre. Cette ressource n'est pas un bien économique.

Les contraintes relatives à la disponibilité des facteurs de production définissent l'ensemble des possibilités de production. Dans le cas de deux facteurs de production et de deux biens finals, les formes possibles sont les suivantes :

Figure 3 : Les frontières des possibilités de production



On a supposé, dans les trois cas, que la production du bien 1 exige relativement plus de facteur 2 que de facteur 1. Sur la figure *a*, le facteur 1 est un bien libre. Sur la figure *c*, le bien 2 est un facteur libre. Seul le cas *b* fait intervenir les deux contraintes de ressources dans la définition de l'ensemble des possibilités de production.

Les courbes qui représentent les combinaisons de  $c_1$  et de  $c_2$  telles que la valeur du produit soit la même sont des droites de pente

$$-\frac{p_1}{p_2}.$$

On a supposé que

$$\frac{a_{11}}{a_{12}} < \frac{p_1}{p_2} < \frac{a_{21}}{a_{22}}$$

Si, partant d'un niveau donné de la dotation initiale dans le premier facteur, on augmente progressivement la dotation dans le second facteur, on passe successivement par les trois stades suivants. Initialement, le facteur 1 est libre et l'on produit uniquement le bien 2 qui exige relativement moins de facteur 2. Puis, on obtient la figure  $b$  où l'équilibre est en  $N$  et où les 2 biens sont produits. Enfin, on arrive à une situation où le facteur 2 est libre et où seul le bien 1 qui exige, pour sa production, relativement moins de facteur 1 est produit.

La valeur de la production apparaît comme une fonction  $\mu(k_1, k_2, \dots, k_h, \dots, k_r)$  des dotations initiales dans les divers facteurs.  $\mu$  est une fonction non décroissante de la quantité disponible de chaque facteur :

$$\frac{\partial \mu}{\partial k_h} \geq 0 \quad \forall h = 1, \dots, r$$

Cette dérivée partielle est le coût d'opportunité du facteur  $h$ . La fonction  $\mu$  est concave. Quand la quantité du facteur  $h$  augmente, son coût d'opportunité n'augmente pas. Uzawa note que l'on peut définir un coût d'opportunité vers le haut et un coût d'opportunité vers le bas et que le coût d'opportunité vers le haut n'est pas supérieur au coût d'opportunité vers le bas :

$$\left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_+ \leq \left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_-$$

$\left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_-$  est la valeur du facteur de production telle que la définit Menger

en énonçant le principe de la perte.  $\left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_+$  est la valeur de ce facteur dé-

finie par le principe du gain.

Uzawa n'évoque pas la thèse de Böhm-Bawerk ; mais, il existe une étrange parenté entre ses conclusions et la position que défend Böhm-Bawerk en opposant les deux expressions de la valeur d'usage d'un bien d'ordre supérieur. On notera, toutefois, que les raisonnements ne sont pas identiques puisque, dans l'analyse de Böhm-Bawerk, les quantités de biens sont des variables discrètes. Chez Uzawa, les quantités de biens sont, au contraire, des variables continues.

Figure 4 : L'évolution de la valeur totale du produit et de la quantité d'un facteur

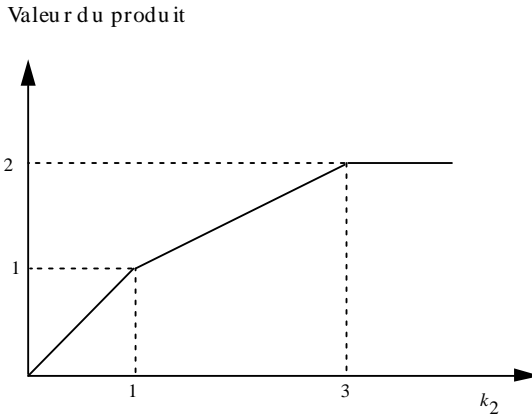
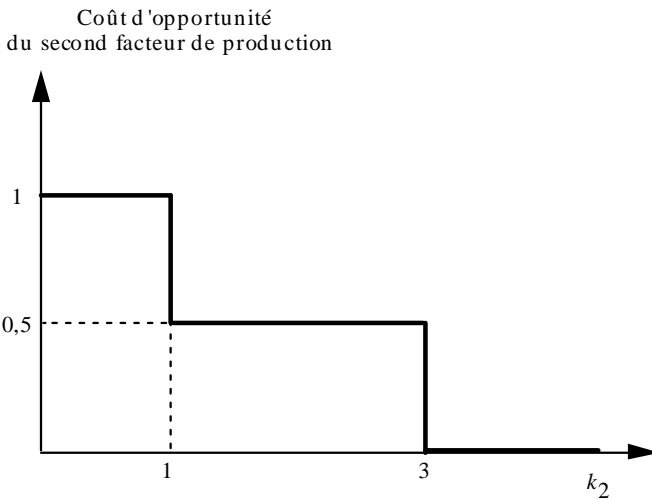


Figure 5 : Coût d'opportunité d'un facteur et quantité de ce facteur



Les prix fictifs  $(\lambda_1, \dots, \lambda_h, \dots, \lambda_r)$  des facteurs primaires minimisent le coût du produit sous deux types de contraintes. Ils doivent être positifs ou nuls. Les prix des produits doivent être inférieurs ou égaux à leur coût total. Quand le prix du produit est inférieur à son coût, sa production est nulle. Le problème dual s'écrit :

$$\begin{aligned} \min_{\lambda_h} \quad & \sum_{h=1}^r \lambda_h k_h \\ \text{sous} \quad & \lambda_h \geq 0 \quad \forall h = 1, \dots, r \\ & \sum_{h=1}^r a_{jh} \lambda_h \geq p_j \quad \forall j = 1, \dots, m \end{aligned}$$

Les prix fictifs sont les valeurs imputées au sens de Wieser. Uzawa montre que, si les coûts d'opportunité à la hausse et à la baisse sont égaux, alors ils sont égaux aux prix fictifs. Sinon, le prix fictif est compris entre les deux coûts d'opportunité ;

$$\left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_+ \leq \lambda_h \leq \left(\frac{\partial \mu}{\partial k_h}\right)_- \quad \forall h = 1, \dots, r$$

Enfin, on peut affirmer que le prix fictif d'un facteur primaire est une fonction non croissante du prix de ce facteur :

$$k_h > k'_h \quad \Rightarrow \quad \lambda_h(k_h) \leq \lambda_h(k'_h)$$

L'analyse d'Uzawa montre que les thèses de Menger, de Wieser et de Böhm-Bawerk ne sont pas contradictoires puisqu'elles conduisent à des évaluations identiques ou comparables des valeurs des biens d'ordre supérieur. Elle suggère que certaines des critiques adressées à Wieser ne sont pas justifiées. Il en est ainsi, en particulier, des remarques que pouvait susciter la formulation, il est vrai maladroite, que Wieser faisait de son système d'équations. Il n'est pas nécessaire pour appliquer le principe de Wieser de supposer qu'il y a autant de facteurs que de produits. Une écriture adéquate permet aussi d'éliminer la situation paradoxale qu'évoquait Edgeworth où la valeur d'un facteur primaire apparaissait comme négative. On notera, d'ailleurs, que son exemple reposait sur l'existence de rendements croissants qui doivent être, *a priori*, exclus.

La difficulté fondamentale que soulève la théorie de l'imputation réside dans la question qu'elle pose : le problème qu'elle prétend résoudre a-t-il un sens ? Quand les Autrichiens cherchent comment imputer la valeur des biens de premier ordre aux biens d'ordre supérieur, ils semblent considérer comme donnée la valeur des biens de consommation. Ils décrivent une relation causale où la valeur anticipée des biens de consommation futurs détermine la valeur courante de leurs moyens de production. Or, comme le remarque Edgeworth, cette hypothèse est arbitraire : les prix des biens de consommation et des biens de production sont déterminés simultanément. La notion de cause est utilisée de façon ambiguë. Wieser reconnaît, au demeurant, qu'une augmentation de la quantité d'un facteur de production affecte non seulement sa valeur mais celle de ses produits. Il admet, de la même façon, que le progrès technique affecte l'ensemble des prix, ceux des biens d'ordre supérieur mais aussi ceux des biens de premier ordre.

Si on replace la thèse défendue par les Autrichiens dans l'histoire de la pensée économique, on est tenté de suggérer une analogie entre leurs positions et l'analyse que développait Smith pour expliquer les rapports entre la rente et les prix. Il affirmait que la rente de la terre n'entre pas dans le prix des marchandises comme les salaires ou les profits : elle est l'effet et non la cause du prix des produits. La terre est une ressource naturelle non reproductible et non épuisable. La quantité qui en est disponible, ne varie pas avec la rente tandis qu'une hausse du taux de salaire accroît la population disponible. Alors que les salaires et l'intérêt sont des coûts réels, la rente est un pur coût d'opportunité. Dès lors, un

impôt sur la rente retombe entièrement sur le propriétaire foncier qui ne peut la répercuter sur le prix des produits. Au contraire, Smith soutient qu'un impôt sur les salaires entraîne une augmentation du prix des produits.

Pour les Autrichiens, l'ensemble des coûts serait des coûts d'opportunité. L'intérêt ne serait pas la rémunération de l'abstinence ou de l'attente. L'offre de travail ne dépendrait pas du taux de salaire réel. Dès lors, il serait possible de considérer que la valeur des facteurs primaires est l'effet et non la cause de la valeur des biens de premier ordre. C'est cette question de la nature du coût salarial qui opposa à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle les disciples de Jevons à ceux de Menger. Malheureusement, elle était posée sous une forme un peu étrange : on se demandait si le travail est un étalon ultime de valeur.

#### *Le travail comme étalon ultime de valeur*

Jevons a fermement ancré dans la pensée anglo-saxonne l'idée que le travail est une peine et qu'à l'équilibre la désutilité marginale du travail est égale à l'utilité marginale des biens que le travailleur pourra acquérir en dépensant son salaire. L'offre de travail est fonction du taux de salaire réel. Le travail est un argument de la fonction d'utilité et peut constituer un étalon ultime de valeur.

Menger ne partage pas ces idées. « On surestime habituellement, écrit-il, la valeur que les loisirs peuvent avoir pour les travailleurs. Pour la plupart d'entre eux, leurs occupations sont une source de joie ; elles sont, en elles-mêmes, une authentique satisfaction de leurs besoins et elles seraient exercées, bien qu'à un moindre degré ou sous des formes différentes, même si ces hommes n'étaient pas forcés, par leur pauvreté, de travailler. » (Menger, 1871 : 171). En d'autres termes, la désutilité marginale du travail est nulle et son offre ne dépend pas du taux de salaire réel. Le salaire n'est pas un coût réel mais un coût d'opportunité : quand on affecte plus de travail à la production d'une marchandise, il faut réduire la production d'une autre marchandise. C'est la forme extrême de la thèse autrichienne.

C'est l'analyse du rôle que joue la substitution dans la détermination de la valeur qui amena Böhm-Bawerk à revenir sur ce problème. Supposons qu'un bien ait une certaine utilité marginale, mais qu'on puisse lui substituer un autre bien dont l'utilité marginale est inférieure ; alors, c'est l'utilité marginale du substitut qui détermine la valeur de ce bien. Pour illustrer cette idée, Böhm-Bawerk évoquait un exemple où le travail joue le rôle de substitut. Supposons que j'ai reçu une invitation gratuite pour assister aux fêtes données à l'occasion du couronnement. Si j'ai, pour cette cérémonie, un intérêt certain la valeur de ce billet peut me sembler considérable. Admettons, cependant, que je puisse, si je le perds m'en procurer un autre sur simple demande. La valeur de l'invitation n'est plus déterminée par l'intérêt que je porte aux cérémonies du couronnement mais par le dérangement qu'il me faudra supporter pour

obtenir un nouveau laissez-passer. On serait tenté d'écrire — même si Böhm-Bawerk se garde d'employer une telle expression — que la désutilité marginale du travail est la « cause » de la valeur de l'invitation et qu'elle la mesure.

Böhm-Bawerk, cependant, plutôt que de souligner l'importance de sa redécouverte, s'employa à en limiter la portée. S'il admet, qu'en principe, un homme peut arbitrer entre consommation et loisir, il soutient qu'une telle possibilité n'est pas ouverte au salarié. Il ne choisit pas ses horaires et ses gains reflètent mal l'intensité de ses efforts. C'est l'employeur qui fixe la durée de son travail. Robinson cessera, certes, son travail quand l'utilité marginale du produit balancera sa peine. L'ouvrier de l'industrie doit respecter les horaires de son entreprise. L'offre de travail ne dépend pas du taux de salaire réel, non parce que la désutilité marginale du travail est nulle, mais parce que l'employé ne peut pas choisir la durée de son travail. L'argument de Böhm-Bawerk n'est pas parfaitement convaincant. Marshall (1890 : 138) observa que, même si la durée et l'intensité du travail sont fixées par l'employeur, le salarié peut, en changeant d'activité ou d'entreprise, égaliser le salaire réel et la désutilité de son travail.

Wieser considérait comme fondamentale l'opposition entre coût réel et coût d'opportunité. Il en exagérait même sans doute la portée en suggérant que la notion de coût réel nous ramène à la théorie de la valeur travail telle qu'elle avait été développée par Smith. Pourtant c'est sur cette notion que s'appuient Jevons et Marshall pour développer une théorie des prix qui s'écarte, par bien des côtés, de l'analyse classique.

Wieser oppose deux types de société : la société d'abondance, où le salaire est un coût réel ; la société de pénurie, où il est un coût d'opportunité. Rompant avec la tradition, il soutient que la théorie de la valeur travail s'applique aux sociétés où règne l'abondance et non aux économies réelles qui sont des économies de pénurie. Il définit l'économie d'abondance comme une société où il existe toujours un excès de travail disponible. L'interprétation de cette idée ne va pas de soi puisqu'il semble évident qu'il raisonne sur des situations d'équilibre où l'offre et la demande de travail sont égales. On peut, semble-t-il, traduire son analyse en s'appuyant sur la représentation traditionnelle du marché du travail.

Supposons que la satisfaction d'un agent  $j$  dépende de ses loisirs  $L_j$  et de sa consommation  $c_{ij}$  des biens  $i$  ( $i = 1, \dots, n$ ). Pour la commodité de l'argument, admettons que la fonction d'utilité soit séparable

$$U_j = u_j(L_j) + \sum_{i=1}^n v_{ij}(c_{ij})$$

La condition d'équilibre du premier ordre s'écrit

$$\frac{u'_j(L_j)}{W} = \frac{v'_{ij}(c_{ij})}{p_i} \quad \forall i = 1, \dots, n$$

Notons  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j$  le taux de salaire réel pour lequel l'agent  $j$  choisit de ne pas

bénéficier de loisir

$$u'_j(0) = \left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j v'_{ij}(c_{ij}) \quad \forall i = 1, \dots, n$$

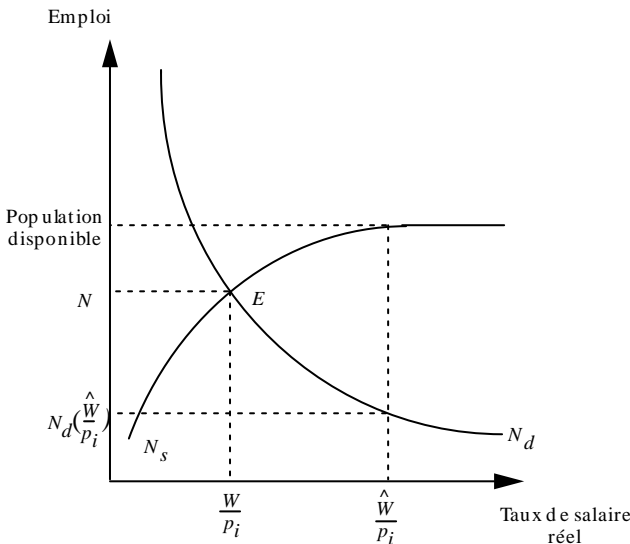
Soit  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)$  le plus grand des  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j$ . Quand le taux de salaire réel est égal

ou supérieur au plus grand des  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j$ , l'offre de travail est égale à la

population disponible.

Si, pour ce taux de salaire, l'offre de travail excède la demande de travail, on est dans une société d'abondance au sens de Wieser. L'équilibre s'établit en  $E$ . Puisque l'offre de travail est inférieure à la population disponible, il est possible d'accroître la production d'un bien en augmentant la rémunération des travailleurs. Le salaire est un coût réel. On notera que, dans un tel contexte, une hausse des impôts sur les salaires n'est que partiellement supportée par les travailleurs. L'augmentation des impôts réduit l'emploi et la production.

Figure 6 : La société d'abondance, le travail comme coût réel



Les économies réelles ne sont pas, selon Wieser, des économies d'abondance : nos besoins sont trop grands, nos ressources sont trop limitées et la productivité du travail est trop faible. Le travail disponible est inférieur à la demande de travail et il n'est pas possible d'augmenter la production d'un bien sans diminuer celle d'un autre bien.

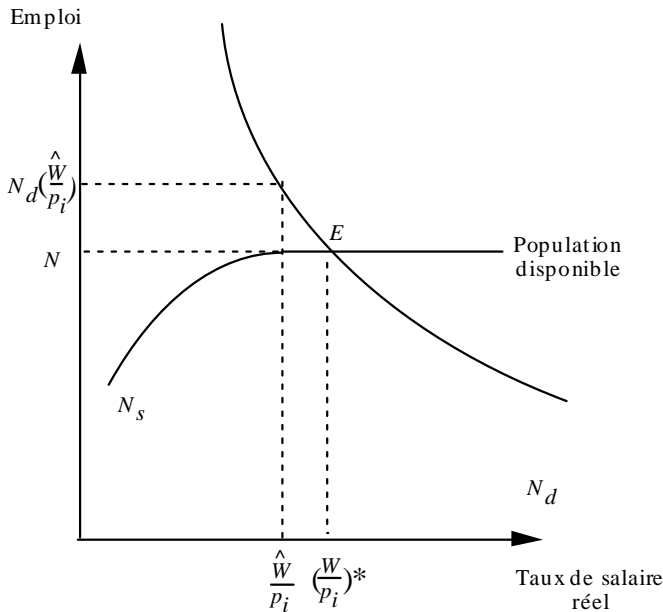
À nouveau, on peut interpréter le raisonnement de Wieser à travers l'analyse néo-classique du marché du travail. Soit  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j$  le taux de salaire réel pour lequel l'agent  $j$  choisit de ne pas prendre de loisir. Soit  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)$  plus grand des  $\left(\frac{\hat{W}}{p_i}\right)_j$ .

La thèse de Wieser est que, pour ce taux de salaire, la demande de travail excède la population disponible. L'équilibre est en  $E$  et, dans cette situation, la population disponible est entièrement employée (figure 7). Pour tout agent, l'utilité du loisir, pondérée par le taux de salaire, est inférieure à l'utilité marginale des biens pondérée par son prix :

$$u'(0) < \left(\frac{W}{p_i}\right)^* v'_{ij}(c_{ij}) \quad \forall i \text{ et } j$$

Le travail n'est pas un étalon de valeur. Plus précisément, il n'est pas estimé par le sacrifice personnel qu'il implique mais par l'utilité marginale des biens qu'il permet de produire.

Figure 7 : L'économie de pénurie, le salaire comme coût d'opportunité



Dans ces circonstances, on retrouve, pour le travail, les propriétés que Smith avait énoncées au sujet de la rente. Une augmentation des impôts sur les salaires retombe entièrement sur les travailleurs. Elle n'affecte ni le coût salarial, ni l'emploi, ni la production des biens.



On peut se demander pourquoi les Autrichiens ont maintenu cette thèse fragile qui fait du salaire un coût d'opportunité. Que l'on raisonne au niveau individuel ou au niveau global, on comprend mal pourquoi le loisir ne figure pas parmi les objectifs poursuivis. Un homme fait-il abstraction, dans son évaluation des biens, de la peine endurée pour les produire ou pour les acquérir ? L'État communiste, dont nous parle Wieser, doit-il se désintéresser de la durée du travail ? Le loisir n'est-il pas un besoin social dont l'importance doit se refléter dans les valeurs naturelles ?

Analytiquement, la solution, introduire le loisir dans la fonction d'utilité, est simple. Cependant, elle modifie profondément l'interprétation causale que les Autrichiens font de la théorie subjective de la valeur et l'objet de la théorie de l'imputation semble perdre son sens. Si un bien est, à la fois, un bien de consommation et un moyen de production, l'opposition entre biens de premier ordre et biens d'ordre supérieur doit être abandonnée. Hans Mayer (1929 : 42) notera que, si un bien de production est, aussi, un bien de consommation, il ne peut avoir, s'il est utilisé rationnellement, d'autre utilité marginale que celle qu'il a dans la consommation. Sauf, dans le cas d'une société de pénurie qu'évoque Wieser, la valeur du travail est, donc, l'utilité marginale du loisir. Vouloir la déduire de la valeur des biens que le travail contribue à créer n'a pas de sens. De façon plus générale, l'idée que la valeur des produits détermine la valeur des moyens de production doit être rejetée.

### 3. LE MARCHÉ

L'essentiel, dans l'analyse de l'échange, n'est pas, écrit Menger, l'étude de la détermination des prix. « Si on ouvre les portes qui séparent deux volumes d'eau immobiles à deux niveaux différents, la surface sera agitée de vagues qui, graduellement, s'apaiseront jusqu'à ce que l'eau soit, à nouveau, tranquille. Les vagues ne sont que les symptômes de ces forces qu'on appelle gravité et friction. Les prix des biens, qui sont les symptômes d'un équilibre dans la distribution des richesses entre les économies individuelles, ressemblent à ces vagues. » (Menger, 1871 : 192).

#### 3.1. L'échange comme processus productif

Smith (1776 : 81) soutenait que la division du travail était la conséquence nécessaire d'un penchant naturel « qui porte [les hommes] à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour l'autre ». C'est contre cette idée que Menger s'élève. L'échange n'est pas un but en soi. Les hommes ne s'y engagent que par calcul. En dépit des coûts auxquels ils s'exposent, ils espèrent en tirer un gain.

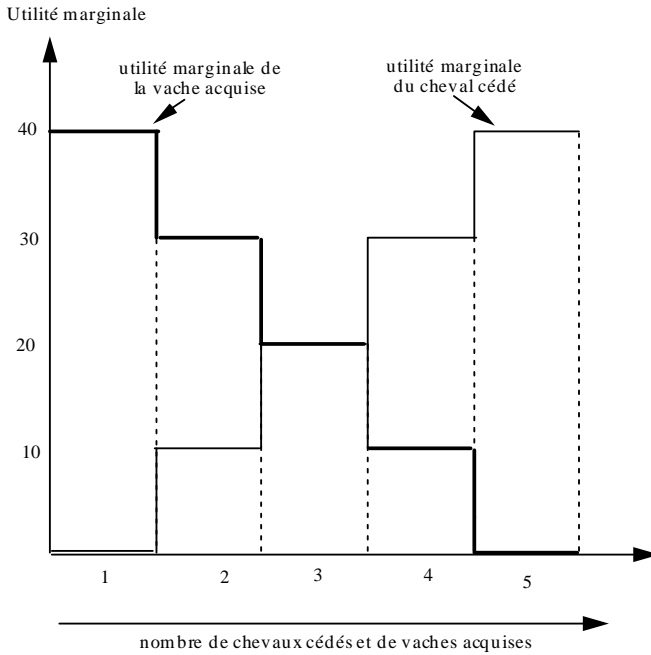
Pour étudier ce problème, Menger ne raisonne pas sur un marché concurrentiel ; reprenant l'approche de Turgot, il analyse le troc bilatéral

pensant trouver, dans cette forme désuète, les propriétés fondamentales de l'échange. Le cas le plus simple est celui où la valeur d'usage du bien détenu est nulle pour les deux agents. Si un fermier *A* dispose d'une récolte exceptionnelle de blé au point de ne plus quoi savoir en faire et si son voisin, *B*, a produit plus de vin que ses caves ne peuvent en contenir, alors un échange bénéfique entre eux est possible.

Cette situation n'est cependant qu'un cas limite. Plus généralement, un échange est possible entre deux individus, si *A* possède un objet (ou une certaine quantité d'un objet) qui a, pour lui, une valeur moindre que celle d'un autre bien détenu par *B* et si *B* est précisément dans la même situation. Cependant, la double coïncidence des désirs n'est que la précondition de l'échange. Pour qu'il se réalise, il faut que les agents se rencontrent, que chacun d'eux connaisse les intentions de l'autre. En d'autres termes, l'échange n'est possible que si les agents disposent de l'information pertinente. Il faut, aussi, qu'il puisse être mené à bien. Or, la transaction implique des coûts multiples de transport, d'assurances, de correspondance... Pour que l'échange ait lieu, il faut que les coûts soient inférieurs aux gains attendus.

Quelles sont les limites de l'échange ? Il se poursuivra tant qu'il est bénéfique pour chacun des deux participants. Pour illustrer cette idée, Menger utilise un exemple qui n'est pas sans rappeler celui que développe Jevons. Cependant, alors que Jevons raisonne sur deux corps d'agents donc sur deux agents représentatifs, Menger décrit les choix des individus « particuliers ». Dans l'un comme dans l'autre cas, le prix, supposé égal à 1, est imposé de l'extérieur, il reste inchangé durant la durée de la transaction et il se révèle, alors, être le prix d'équilibre. La situation finale sera atteinte quand la précondition aura disparu, c'est-à-dire quand un des deux échangistes ne disposera pas d'une quantité de biens qui a moins de valeur pour lui que pour son partenaire. Comme le prix arbitraire est le prix d'équilibre, l'autre échangiste sera, à la fin des transactions, dans les mêmes dispositions. Aucun agent n'est contraint mais il est clair que ce résultat n'est pas général. L'exemple numérique de Menger est rappelé plus haut (p. 25). Il peut être représenté par un graphique similaire à celui de Jevons. On notera que, dans la situation finale, les utilités marginales des deux biens sont égales en dépit du caractère discret des biens.

Figure 8 : Les limites de l'échange selon Menger



### 3.2. La détermination des prix

Pour mettre en évidence les gains de l'échange, Menger a raisonné en admettant que le prix était donné. Il faut maintenant expliquer comme il est déterminé. Menger va proposer une solution qui s'appuie sur deux hypothèses. Le marché est assujéti au mécanisme des enchères et les agents sont hétérogènes. Généralement, le prix est indéterminé mais il se fixe à l'intérieur d'une zone dont on peut déterminer les bornes.

La thèse centrale de Menger est l'idée que les biens échangés ne sont pas des équivalents. Subjectivement, la valeur du bien acquis excède nécessairement celle du bien cédé. Objectivement, l'existence de coûts de transaction interdit d'assimiler la relation d'échange à une relation d'équivalence. Un individu qui a, par exemple, acquis une marchandise contre une certaine quantité de monnaie ne pourra pas, en la revendant, retrouver l'argent qu'il a dépensé tant que les conditions économiques générales resteront les mêmes.

Menger rompt ainsi avec une longue tradition qui s'efforçait d'expliquer la formation des prix en partant de l'idée que les biens échangés avaient la même valeur. Certains économistes soutenaient que les biens s'échangeaient parce qu'ils étaient équivalents, parce qu'ils avaient été produits par la même quantité de travail ou au même coût. D'autres soutenaient, au contraire, qu'ils étaient équivalents parce qu'ils s'échangeaient. Pour Menger, les uns et les autres tombaient dans la même erreur fondamentale.

*L'échange isolé*

Menger reprend, ici, les idées de Turgot. Chaque agent s'est formé, avant la rencontre, une estimation de la valeur relative des biens. Pour *A*, 100 unités de blé valent autant que 40 unités de vin ; pour *B*, 80 unités de blé ont la même valeur que 40 unités de vin. Un échange entre eux est possible, *A* cédant une partie de son blé contre le vin qu'offre *B*. Le prix du vin s'établira entre le prix de demande de *A* (2,5) et le prix d'offre de *B* (2). Entre ces deux limites, le prix est indéterminé et le résultat dépendra de l'habileté et du pouvoir de négociation des deux agents. Toutefois, comme Turgot, Menger suggère que les efforts des deux échangistes pour obtenir le plus grand gain se paralyseront mutuellement et que le prix s'établira à la moyenne, soit 2,25.

La difficulté est que Menger ne s'intéresse pas à la situation finale. On conçoit, certes, que le prix initial doit se situer entre les deux valeurs relatives. Cependant, après que la transaction initiale a eu lieu, toute occasion d'échange n'a pas disparu. On peut, ainsi, opposer à l'approche de Menger qui compare les valeurs relatives des biens avant l'échange, et celle de Jevons qui les compare dans la situation finale, c'est-à-dire une fois que toutes les transactions possibles ont été réalisées. Ces deux démarches ne conduisent pas au même résultat et l'idée de Jevons se révéla plus fructueuse.

*Le monopole*

Supposons, maintenant, que le vendeur fait face à plusieurs clients potentiels. Le prix restera indéterminé mais la concurrence entre les acheteurs réduira la zone à l'intérieur de laquelle le prix s'établira. Le raisonnement de Menger évoque celui d'Edgeworth mais le mécanisme en cause est fondamentalement différent. Chez Edgeworth, c'est la duplication d'agents identiques qui réduit l'indétermination. Chez Menger, un tel processus serait inopérant ; pour que la multiplication des agents réduise l'indétermination, il faut qu'ils soient hétérogènes.

Menger analyse, d'abord, le cas d'un monopoleur qui cherche à écouler sur un marché une quantité *donnée* d'un bien indivisible. Dans son premier exemple, il suppose que le vendeur dispose d'un seul cheval dont la valeur, pour lui, n'excède pas 10 boisseaux de blé. Si, dans un échange isolé, l'agent *A* rencontrait un agent *B* qui estime le cheval à 80 boisseaux, on pourrait seulement conclure que le prix d'un cheval se fixerait entre 10 et 80 boisseaux. Dans le cas du monopole, le prix d'offre de *A* n'intervient plus dans la détermination du prix qui ne dépend que de la valeur du cheval pour ses acheteurs potentiels. Le prix sera compris entre le prix de demande de l'acheteur et le prix maximum proposé par les concurrents exclus de l'échange.

Le même schéma s'applique dans des situations où le monopoleur dispose d'un stock de plusieurs unités du bien. Admettons que *A* possède trois chevaux et qu'il existe plusieurs individus désireux d'acheter

un ou plusieurs chevaux. Disons que  $B_1$  est disposé à donner jusqu'à 80 boisseaux de blé en échange du premier cheval mais seulement 70 pour le second et 60 pour le troisième.  $B_2$  estime à 70 la valeur du premier cheval... En d'autres termes, la forme de la fonction de demande individuelle découle du principe de la valeur d'usage mais la fonction de demande globale trouve son origine dans l'hétérogénéité des agents : moins leur revenu est élevé, moins grand est le prix qu'ils sont disposés à payer. Par cette idée, l'analyse que les Autrichiens font de la demande s'écarte des thèses néo-classiques et peut être rapprochée des arguments développés par des économistes classiques comme Say ou Dupuit.

Valeur d'un cheval supplémentaire exprimée en boisseaux de blé

Acheteurs	Premier cheval	Second cheval	Troisième cheval
$B_1$	80	70	60
$B_2$	70	60	50
$B_3$	60	50	40

Si  $A$  ne possédait qu'un cheval, il serait acquis par  $B_1$  pour un prix compris entre 80 et 70. Si  $A$  possède trois chevaux, leur prix s'établira entre 70 et 60 car les acheteurs doivent accepter un prix supérieur à 60 pour éliminer le troisième concurrent.

Si on considère ce raisonnement comme une analyse du monopole, et c'est ainsi que Menger la présente, il apparaît comme paradoxal car rien ne vient justifier la quantité qui est mise sur le marché. Menger est d'ailleurs conscient des limites de son analyse. Il admet que l'objectif du monopoleur est de maximiser son profit et qu'il peut pour l'atteindre limiter sa production ou la quantité qu'il offre sur le marché. Il montre, aussi, que, selon les propriétés de la fonction de demande, les recettes du vendeur peuvent augmenter ou diminuer avec la quantité vendue. Mais, il ne cherche pas, ou il ne parvient pas, à expliquer la politique de prix que doit suivre le monopole pour atteindre son objectif. Ainsi, son analyse est plutôt une étude du mécanisme des enchères qu'une théorie de la formation des prix en situation de monopole.

### *La concurrence*

Menger abordait à peine la formation des prix dans une situation concurrentielle : il se bornait à noter que la concurrence interdit aux entreprises de développer des pratiques restrictives et, en particulier, de limiter leur offre. C'est à Böhm-Bawerk que l'on doit l'étude d'un marché où la concurrence oppose, à la fois, les vendeurs et les acheteurs. Il raisonne sur le cas d'un marché bien organisé où le produit est homogène et où tous les agents disposent d'une information suffisante pour agir au mieux de leurs intérêts. Plus précisément, il décrit des enchères où

chaque individu cherche à acquérir, ou à vendre, une unité du bien considéré : un cheval.

En arrivant sur le marché, chaque acheteur potentiel ( $A_1, A_2, \dots$ ) s'est forgé une estimation de la valeur d'un cheval, c'est-à-dire du prix maximum qu'il est disposé à payer. Chaque vendeur potentiel ( $B_1, B_2, \dots$ ) a évalué le cheval qu'il possède en fixant le prix minimum auquel il accepte de le vendre. Böhm-Bawerk représente les intentions des individus dans le tableau suivant où la valeur des chevaux est, explicitement, exprimée en monnaie.

Le marché des chevaux selon Böhm-Bawerk

Acheteurs		Vendeurs	
Rang de l'acheteur potentiel	Évaluation d'un cheval	Évaluation de son cheval	Rang du vendeur potentiel
$A_1$	300	100	$B_1$
$A_2$	280	110	$B_2$
$A_3$	260	150	$B_3$
$A_4$	240	170	$B_4$
$A_5$	220	200	$B_5$
$A_6$	210	215	$B_6$
$A_7$	200	250	$B_7$
$A_8$	180	260	$B_8$

Par convention, on dira que la capacité d'un acheteur (ou d'un vendeur) à participer à l'échange est d'autant plus grande qu'il offre (demande) un prix plus (moins) élevé. Le tableau de Böhm-Bawerk résume ce classement des agents.

Supposons que les enchères s'ouvrent à un prix égal à 180. Il y a, alors, huit acheteurs potentiels et quatre vendeurs. Ceux-ci ne manquent pas d'exploiter ce déséquilibre pour faire monter les prix. Le schéma n'est guère différent de celui de Walras. L'excès de demande provoque une hausse des prix et aucun échange n'a lieu tant que l'équilibre n'est pas établi.

Pour un prix un peu supérieur à 200, il reste six acheteurs pour cinq vendeurs potentiels. Au-delà de 210, la situation change puisque cinq vendeurs font face à cinq acheteurs potentiels. Il ne reste plus qu'à déterminer la limite supérieure de la zone de formation des prix. Notons qu'un prix supérieur à 220 exclurait  $A_5$  des échanges. Cependant, 220 n'est pas la limite supérieure. En effet, à 215, un nouveau vendeur apparaît. Le prix s'établira entre 210 et 215.

Böhm-Bawerk (1889, t. II : 226) conclut que, dans un marché où la concurrence est « bilatérale », le prix se fixe à l'intérieur d'une zone dont les limites sont déterminées par les estimations des « deux paires marginales ». Imaginons que les individus soient classés selon leur capacité à participer à l'échange. On peut, alors, les associer par paires et noter que l'échange n'est possible que si l'acheteur potentiel propose un prix supérieur à celui auquel le vendeur est disposé à céder sa marchandise. Ainsi, on détermine le nombre d'agents qui pourront participer à l'échange (5 vendeurs, 5 acheteurs) et le nombre de biens échangés (5 chevaux). On notera  $m$  le nombre de biens échangés. Soit (Hennings, 1997 : 83)  $v(A_m)$  la valeur d'usage du cheval pour le  $m^{\text{ème}}$  acheteur, on a

$$\begin{aligned}v(A_m) &> v(B_m) \\v(A_{m+1}) &< v(B_{m+1})\end{aligned}$$

sinon  $m$  ne serait pas la dernière unité échangée.

On est, alors, tenté de penser que l'intervalle dans lequel se fixera le prix est déterminé par la paire marginale

$$v(A_m) \geq p \geq v(B_m)$$

Mais, il n'en est pas ainsi car la paire extra-marginale affecte aussi les limites. En effet, on a nécessairement

$$v(A_{m+1}) < p < v(B_{m+1})$$

La borne supérieure du prix dépend des évaluations du dernier acheteur,  $A_m$ , et du premier vendeur exclu,  $B_{m+1}$  et, plus précisément, du minimum de ces deux évaluations. La borne inférieure est le maximum des évaluations du dernier vendeur,  $B_m$  et du premier acheteur exclu,  $A_{m+1}$ . On peut donc conclure que

$$\min [v(A_m), v(B_{m+1})] \geq p \geq \max [v(B_m), v(A_{m+1})]$$

L'intuition suggère que, quand le nombre d'agents augmente, la zone d'indétermination diminue.

Le schéma de Böhm-Bawerk devint vite populaire mais son analyse fut considérée avec un certain dédain par les économistes anglo-saxons. Wicksteed (1910 : 507) est généralement considéré comme le plus « autrichien » des économistes anglais. Infatigable pourfendeur de toute tentative de synthèse entre le marginalisme et l'héritage classique, il voyait dans l'idée que les prix sont déterminés par l'offre et la demande, l'erreur par excellence. Il put facilement exercer sa verve contre la solution de Böhm-Bawerk, ou plus exactement contre la présentation qu'en faisait Hobson (1900 : 11), en remarquant que la courbe d'offre n'est jamais, dans cette analyse, qu'une partie de la courbe de demande. Il suggérait donc de considérer les vendeurs de chevaux comme des demandeurs et de raisonner sur les demandes brutes plutôt que sur les demandes nettes. L'équilibre est alors atteint quand la demande brute est égale à la dotation en chevaux. Le mécanisme compliqué des paires marginales disparaît et, aussi, l'idée que les prix sont déterminés par

l'offre et la demande. Il est vrai que la suggestion de Wicksteed simplifie la présentation du problème mais sa critique n'a sûrement pas la profondeur qu'il lui prête.

### 3.3. La marchandise

Dans une famille isolée qui n'a que des contacts sporadiques avec l'extérieur, les biens sont produits pour être consommés et leur valeur est égale à leur valeur d'usage. Dans l'évaluation qu'il en fait, l'agent néglige la possibilité d'un improbable échange. Quand les transactions se multiplient, les biens de toute sorte (tangibles ou intangibles, produits ou ressources naturelles) sont souvent détenus pour être vendus. Menger dit alors qu'ils deviennent des marchandises. Leur valeur n'est plus déterminée par leur valeur d'usage mais par leur valeur d'échange subjective, c'est-à-dire par la valeur d'usage des biens que l'agent pense acquérir en vendant sa marchandise. Ce caractère marchand du bien n'est pas inhérent à la chose. Il décrit une relation entre le propriétaire et le bien. Il est transitoire ; dans les mains de l'acheteur, le bien perdra, peut-être, son caractère de marchandise.

Il y a, dans cette analyse, une parenté évidente entre Menger et Marx. Certes, les définitions sont différentes. Pour Marx, une marchandise est un bien *produit* pour être vendu. Pour Menger, une marchandise est un bien *destiné* à la vente. Mais la démarche est comparable. Cette analogie ne doit rien au hasard. Certes, Menger n'avait pas lu Marx à l'époque où il écrivait les *Principes*, mais Menger et Marx ont en commun leurs lectures, l'héritage de la pensée économique allemande et notamment le concept de marchandise. L'un et l'autre poursuivent le même but : comprendre l'essence des phénomènes, construire une théorie qui permette d'analyser les transformations économiques. Il n'est donc pas surprenant que certains de leurs concepts fondamentaux soient historiques, c'est-à-dire n'aient de sens que dans certaines structures économiques.

Si le propriétaire d'une marchandise veut la vendre, cette intention n'est pas inconditionnelle. Il ne s'en séparera pas à n'importe quel prix. Une des caractéristiques fondamentales de la marchandise est son « échangeabilité », c'est-à-dire la facilité avec laquelle son propriétaire pourra la vendre à un prix « économique ». Préciser le contenu de cette idée ne va pas de soi. À quelle notion de prix faut-il faire référence ? Menger indique que le prix économique reflète la situation générale. Il semble ainsi vouloir opposer le prix qui s'établit dans un échange particulier, et qui reflète les conditions spécifiques de cet échange, et le prix qui s'établirait si la concurrence était complète tant du côté des acheteurs que du côté des vendeurs.

L'échangeabilité d'une marchandise dépend de l'étendue du marché et de son organisation. L'étendue du marché dépend du nombre de personnes susceptibles d'acquérir le bien et de l'ampleur de leurs besoins. Cette notion a une dimension spatiale et temporelle. Selon les



coûts de transport, la zone géographique, où elle peut être écoulee, est plus ou moins vaste. Certains biens sont demandés de façon permanente, d'autres ne le sont que durant certaines saisons.

Mais, pour qu'une marchandise soit facilement échangeable, il ne suffit pas que son marché soit étendu, il faut qu'il soit organisé. Menger distingue, alors, quatre causes de l'échangeabilité.

- La première est l'existence de points de concentration des personnes intéressées à l'échange de la marchandise. Si de tels points n'existent pas, il sera difficile et coûteux, pour le vendeur potentiel, de trouver un client. Si, au contraire, il existe des foires, des enchères publiques,... cette difficulté sera résolue et il est plus vraisemblable que le prix reflète la situation économique générale puisque chacune des personnes concernées pourra, en exprimant son offre et sa demande, agir sur les prix.

- La seconde est l'existence à l'intérieur de la zone géographique d'échange de points de vente multiples. La question est, ici, celle des coûts de transaction et, plus précisément, des coûts de transport. Les prix, qui se formeront sur les divers marchés, ne sont pas indépendants car les arbitragistes interviendront pour exploiter les différences de cours et, par là même, les réduiront.

- La troisième cause est l'existence d'une spéculation active et bien organisée. L'intervention de ces intermédiaires permettra d'absorber une brusque augmentation de l'offre au-delà des besoins sans baisse excessive des prix.

- La quatrième cause est la périodicité des marchés. L'échangeabilité des marchandises est plus grande si le marché est continu que s'il se tient à des intervalles éloignés.

La création d'institutions comme les marchés organisés, les enchères publiques, les foires améliore l'échangeabilité des marchandises. Elles limitent les coûts de transactions, elles réduisent la volatilité des cours, elles rassemblent et diffusent l'information dont les agents ont besoin.

La marchandise a trois caractéristiques : sa valeur d'usage, sa valeur d'échange et son échangeabilité. On peut, ainsi, comprendre la nature d'une transaction monétaire et l'origine même de la monnaie. Certes, en échangeant sa marchandise contre de la monnaie, l'agent peut perdre du point de vue de la valeur d'usage ; il vend un bien qui aurait pu lui être utile contre un bien dont la valeur d'usage est nulle mais cette perte a pour contrepartie un gain en terme d'échangeabilité. L'agent qui vend sa marchandise contre de la monnaie agit rationnellement et il est possible d'expliquer l'apparition de la monnaie comme l'effet du comportement spontané des agents plutôt que comme l'expression d'une volonté délibérée. Dans une économie de troc, il est difficile de réaliser la double coïncidence des désirs qui conditionne l'échange. Cependant, les agents peuvent observer que tel ou tel bien est plus facile à écouler. Ils pourront accepter d'échanger le bien qu'ils possèdent pour acquérir cette marchandise car, même si sa valeur d'usage leur apparaît faible, elle est plus facilement échangeable. En agissant ainsi, ils étendent le marché de ce bien et augmentent son échangeabilité. Ainsi prend naissance un

processus cumulatif qui conduit à l'apparition d'une économie monétaire. Le bien qui, initialement, était le plus facilement échangeable devient l'intermédiaire exclusif des échanges.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANTONELLI, Etienne (1953), « Léon Walras et Carl Menger », *Économie Appliquée*, vol. 6 : 269-287.
- BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884, 1889 et 1912), *Kapital und Kapitalzins*, vol. I, « Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien », Innsbruck : Wagner, 1884, vol. II, « Positive Theorie des Kapitals », Innsbruck, Wagner, 1889, 4<sup>e</sup> édition Jena, Fisher, 1921, traduction anglaise sous le titre « Capital and interest », 3 volumes, le troisième volume, « Further Essays on Capital and Interest », fut initialement publié en appendice du second volume dans l'édition de 1912, réédition, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959.
- BOSTAPH, Samuel (1978), « The Methodological Debat Between Carl Menger and the German Historicists », *Atlantic Economic Journal*, septembre, volume 6 : 3-16.
- CUHEL, Franz (1907), *Zur Lehre von den Bedürfnissen, Theoretische Untersuchungen über das Grenzgebiet der Ökonomik und der Psychologie*, Innsbruck, Wagner'schen Universitäts Buchhandlung, traduction anglaise partielle in Kirzner (1994).
- EDGEWORTH, Francis Y. (1904), « The Theory of Distribution », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 18, n° 2, février : 159-219.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1968), « Utility » in *International Encyclopedia of the Social Sciences*, New York, vol. 16 : 235-67.
- HAYEK, Friedrich A. von (1952), *Scientism and the Study of Society*, The Free Press, Glencoe, Illinois, traduction française, Paris, Plon, 1953.
- HENNINGS, Klaus H. (1997), *The Austrian Theory of Value and Capital, Studies in the Life of Eugen von Böhm-Bawerk*, Cheltenham, Edward Elgar.
- HOBSON, John (1900), *The Economics of Distribution*, Londres, Macmillan.
- HUTCHISON, Terence W. (1973), « Some Themes from *Investigations into Method* », in Hicks John R. et Weber Wilhelm (éds.), *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, Clarendon Press.
- KIRZNER, Israel M, (ed.) (1994) : *Classics in the Austrian Economics, a Sampling in the History of a Tradition*, Londres, William Pickering.
- KNIGHT, Frank (1925), « A note on Professor Clark's illustration of marginal productivity », *Journal of Political Economy*, vol. 32, n° 5, octobre : 550-553.
- MARSHALL, Alfred (1890), *Principles of Economics*, Londres, Macmillan, réédition 1982, Londres, Macmillan.
- MAYER, Hans (1928), « Zurechnung », *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 4<sup>e</sup> édition, vol. 8, Iena, Gustav Fisher, traduction anglaise, in Kirzner (1994).
- MENGER, Carl (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne, Wihlem Braumüller, traduction anglaise, Glencoe, The Free Press, 1950, reprint New York, New York University Press, 1976.
- (1883), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig, Dunker & Humblot, traduction

- anglaise University of Illinois Press, reprint New York et Londres, New York University Press, 1985.
- (1884), *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*, Vienne, Hölder.
  - (1894), « Wilhelm Roscher », *Neue Freie Presse* 16, reprint in Menger C. (1934-1936).
  - (1934-1936), *Collected Works*, édité par F. A. Hayek, Londres, London School of Economics Reprints, vol. 17-20.
- PARETO, Vilfredo (1906), *Manuale di Economia Politica*, Piccola Biblioteca Scientifica, Milan, Società Editrice Libreria, traduction française, 1909, Paris, Giard et Brière, réédition in *Œuvres Complètes de Vilfredo Pareto*, Paris-Genève, Librairie Droz, 1966.
- POPPER, Karl (1976), *The Poverty of Historicism*, Londres, Routledge & Kegan, 1976, traduction française, Paris, Presses Pocket 1988.
- MISES, Ludwig von (1912), *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, Munich et Leipzig, Duncker & Humblot, traduction anglaise, 1934, reprint Indianapolis, Liberty Press, 1981.
- PHILIPPOVICH, Eugen von (1893-1899), *Grundriss der politischen Ökonomie*, Tübingen.
- SAMUELSON, Paul A., (1958), « Frank Knight's Theorem in Linear Programming », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 18, t. 3, reproduit in *The Collected Scientific Papers of P.A. Samuelson*, édité par Joseph E. Stiglitz, The M.I.T. Press, 1966 : 310-317.
- SCHMOLLER, Gustav von (1883), « Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften », *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, 7.
- SCHUMPETER, Joseph Alois, (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig et Munich, Duncker et Humblot.
- (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker et Humblot, traduction française, Paris, Dalloz, 1935.
- SMITH, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations*, Strahan et Cadell, Londres, réédition in The Glasgow Edition of the Work and Correspondance of Adam Smith, Oxford, Clarendon Press, 1976.
- STIGLER, George J. (1937), « The Economics of Carl Menger », *Journal of Political Economy*, vol. 47, n° 2 : 229-250.
- (1941), *Production and Distribution Theories, 1870-1895*, New York, Macmillan.
- UZAWA, Hirofumi (1958), « A note on the Menger-Wieser Theory of Imputation », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 18, t. 3 : 319-334.
- WICKSELL, Knut (1883), *Über Wert, Kapital und Rente nach der nationalökonomischen Theorien*, Iena, traduction anglaise, Londres, George Allen & Unwin, 1954, reprint New York, Augustus M. Kelley, 1970.
- WICKSTEED, Philip H. (1910), *The Common Sense of Political Economy*, nouvelle édition par L. Robbins, Londres, Routledge, 1933, reprint New York, Augustus M. Kelly, 1967.
- WIESER, Friedrich von (1876), « Über das Verhältniss der Kosten zum Wert » (Sur les rapports du coût et de la valeur), reproduit in *Gesammelte Abhandlungen*, Tübingen, Mohr, 1929, traduction anglaise in Kirzner (1994).
- (1889), *Der natürliche Wert*, Vienne, Hölder, traduction anglaise, Londres, Macmillan, 1893, réédition New York, Kelley & Millman, 1956.

- (1914), *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*, in *Grundriss der Sozialökonomik*, volumes 1 et 2, Tübingen, Mohr-Siebeck, seconde édition 1923, traduction anglaise Adelphi Co., 1927, réédition New York, A.M. Kelley, 1967.

## AUTRES REFERENCES

### *Œuvres de Menger*

- MENGER, Carl (1871), *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, (Fondements de l'économie politique), Vienne, Wihlem Braumüller, traduction anglaise sous le titre *Principles of economics*, Glencoe, The Free Press, 1950, réédité avec une introduction de F.A. Hayek, New York et Londres, New York University Press, 1976.
- (1883), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, (Recherches sur la méthode des sciences sociales et de l'économie politique en particulier), Leipzig, Duncker & Humblot, traduction anglaise sous le titre *Problems of economics and sociology*, University of Illinois Press, réédité sous le titre *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, avec une introduction de L.H. White, New York et Londres, New York University Press, 1985.
  - (1884), *Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*, (Les erreurs de l'historicisme dans l'économie nationale allemande), Vienne, Hölder.
  - (1892), « La monnaie mesure de valeur », *Revue d'économie politique*, 6 : 159-75.
  - (1934-1936), *Collected Works, of Carl Menger* édité par F. A. Hayek, Londres, London School of Economics Reprints, vol. 17-20.
- STREISSLER, Erich W. et STREISSLER, Monika (ed.) (1994), *Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria*, Aldershot, Edward Elgar.

### *Sources secondaires sur Menger*

- ALTER, Max (1990), *Carl Menger and the Origins of Austrian Economics*, Boulder, San Francisco, Oxford, Westview Press.
- BLAUG, Mark (ed.) (1992), *Carl Menger (1840-1921)*, Aldershot, Edward Elgar.
- BLOCH, Henri Simon (1937), *La théorie des besoins de Carl Menger*, Paris, Librairie de Droit et de Jurisprudence.
- BOSTAPH, Samuel (1978), « The Methodological Debat between Carl Menger and the German Historicists », in Wagner (1978) : p. 3-16.
- BUTOS, William N. (1978), « Menger : A Suggested Interpretation », in Wagner (1978) : p. 21-30.
- CALDWELL, Bruce J. (ed.) (1990), « Carl Menger and his Legacy in Economics », supplément à *History of Political Economy*, Duke University Press.
- ENDRES, A. M. (1995), « Carl Menger's Theory of Price Formation Reconsidered », *History of Political Economy*, 27, n° 2 : p. 259-87.
- HICKS, John R. et WEBER Wilhelm (eds.) (1973), *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, Clarendon Press.

- O'DRISCOLL, Gerald P. Jr. (1986), « Money : Menger's evolutionary theory », *History of Political Economy*, vol. 18, n° 4 : p. 601-16.
- MOSS, Laurence S. (1978), « Carl Menger's Theory of Exchange », in Wagner (1978) : 17-30.
- STIGLER, George J. (1937), « The Economics of Carl Menger », *Journal of Political Economy*, volume 47, n° 2 : p. 229-250.
- (1941), *Production and Distribution Theories, 1870-1895*, New York, Macmillan Company.
- VAUGHN, Karen I. (1978), « The Reinterpretation of Carl Menger : Some Notes on Recent Scholarship », in Wagner (1978) : 60-64.
- WAGNER, et al. (1978), « Carl Menger and Austrian Economics », *Atlantic Economic Journal*, vol. 6, n° 3.
- YAGI, Kiichiro (1993), « Carl Menger's *Grundsätze* in the Making », *History of Political Economy*, vol. 25, n° 4 : p. 697-725.

### *Cœuvres de Böhm-Bawerk*

- BÖHM-BAWERK, Eugen von (1884), *Kapital und Kapitalzins*, vol. I, *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*, Innsbruck, Wagner, 1884, traduction française sous le titre « Histoire critique des théories de l'intérêt du capital », Bibliothèque internationale d'économie politique, Marcel Giard, Paris, 1902.
- (1886), « Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes », *Jahrbüher für Nationalökonomie und statistik*, N. S., vol. 13 : p. 1-82 et p. 477-541.
- (1889), *Kapital und Kapitalzins*, Volume 2, *Positive Theorie des Kapitals*, Innsbruck, Wagner, 1889, traduction française du premier livre sous le titre « Théorie positive du capital », Paris, Marcel Giard, 1929.
- (1889), « Une nouvelle théorie sur le capital », *Revue d'économie politique*, vol. 3 : p. 97-124.
- Eugen von (1912), *Kapital und Kapitalzins*, volume 3, *Exkurse zur Positiven Theorie des Kapitals*, imprimé comme appendice de la troisième édition de la *Théorie Positive du Capital*, Innsbruck, Wagner.
- (1890-1), « The Austrian Economists », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 1 : p. 361-384.
- (1890-1), « The Historical versus the Deductive Method in Political Economy », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 1, p. 244-271.
- (1894), « Essai sur la Valeur », *Revue d'économie politique*, vol. 8 : p. 503-33.
- (1894), « One Word More on the Ultimate Standard of Value », *Economic Journal*, décembre, vol. 4, n° 16 : p. 719-24.
- (1894-1895), « The Ultimate Standard of Value », *Annals of the American Academy*, vol. 5 : p. 149-208.
- (1895 a), « Professor Clark's View on the genesis of Capital », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 9 : p. 113-131.
- (1895 b), « General Walker against « Capital and Interest » », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 9 : p. 235-256.
- (1896), « The Views of Mr. White, Mr. Elgram, Professor MacVane and Mr. Hardley », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 10 : p. 121-155.
- (1896), « Zum Abschluss des Marxschen Systems », in O. v. Boenigk (ed.), *Staatwissenschaftliche Arbeiten : Festsagen für Karl Knies zur 75. Wiederkehr seines Geburtstages*, Berlin, Haering, traduction anglaise in *Karl Marx and*

- the close of his System*, Londres, T. Fisher Unwin, réédition New York, Kelley, 1949.
- (1912), « Quelques remarques peu neuves sur une vieille question », *Revue internationale de sociologie*, Octobre, vol. 20, n° 10 : p. 657-665.
  - (1881-1914), *Shorter Classics of Böhm-Bawerk*, South Holland, Illinois, Libertarian Press.
  - (1921), *Kapital und Kapitalzins*, 4<sup>e</sup> édition, Iena, Fischer, traduction anglaise sous le titre « Capital and interest », 3 volumes, South Holland, Illinois, Libertarian Press, 1959.
  - (1924-1926), *Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk*, édité par X. Weiss, Vienne et Leipzig, Holder-Pichler-Tempsky.

#### Sources secondaires sur Böhm-Bawerk

- HENNINGS, Klaus H. (1997), *The Austrian Theory of Value and Capital*, *Studies in the Life and Work of Eugen Böhm-Bawerk*, Cheltenham, Edward Elgar.
- ENDRES, A. M. (1996), « Some microfoundations of Austrian Economics, Böhm-Bawerk's version », *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 3, n° 1, Spring : p. 84-106.
- KUENNE, R. E. (1971), *Eugen von Böhm-Bawerk*, New York et Londres, Columbia University Press.

#### Œuvres de Wieser

- WIESER Friedrich von (1876), « Über das Verhältniss der Kosten zum Wert » (Sur les rapports du coût et de la valeur), reproduit in *Gesammelte Abhandlungen*, Tübingen, Mohr, 1929, traduction anglaise in Kirzner (1994).
- (1884), *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes*, (Sur l'origine et les lois principales de la valeur économique), Vienne, Holder.
  - (1889), *Der natürliche Wert* (La valeur naturelle), Vienne, Hölder, traduction anglaise sous le titre *Natural value*, Londres, Macmillan, 1893, réédition New York, Kelley & Millman, 1956.
  - (1891), « The Austrian School and the Theory of Value », *Economic Journal*, volume 1, mars : p. 108-121.
  - (1914), *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Théorie de l'économie sociale), in *Grundriss der Sozialökonomik*, volumes 1 et 2, Tübingen, Mohr-Siebeck, seconde édition 1923, traduction anglaise sous le titre *Social Economics*, New York, Adelphi Co., 1927, réédition New York, A.M. Kelley, 1967.
  - (1926), *Das Gesetz der Macht* (La loi de la puissance), Vienne, J. Springer.
  - (1929), *Gesammelte Abhandlungen*, édité avec une introduction de von Hayek, Tübingen, Mohr.

#### Sur l'école autrichienne en général

- CUBEDDU, Raimondo (1993), *The Philosophy of the Austrian School*, Londres et New York, Routledge.
- ENDRES, A. M. (1997), *Neoclassical Microeconomic Theory, the Founding Austrian Version*, Londres et New York, Routledge.

- KAUDER, Emil (1957), « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 17 : p. 411-425.
- (1965), *A History of Marginal Utility*, Princeton, Princeton University Press, traduction française, Mame, 1973.
- KIRZNER, I. M. (1994), *Classics in Austrian Economics*, Londres, William Pickering.
- LITTLECHILD, Stephen (ed.) (1990), *Austrian Economics*, Aldeshot, Edward Elgar.
- VAUGHN, Karen I. (1994), *Austrian Economics in America, the Migration of a Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press.